



Acuerdo Partner

Elelóg

INDICE DE CONTENIDOS

1.- Resumen Ejecutivo	Pág. 1
2.- Descripción del Software Crono	Pág. 1
3.- Mercado Potencial	Pág. 2
4.- Servicios que Elelog ofrece al Partner	Pág. 3
5.- Plan financiero del modelo de negocio	Pág. 4
6.- Gráficas de Resultados	Pág. 4

1.- Resumen Ejecutivo:

Elelog, S. L. es una empresa de desarrollo de software, a la cual avalan 10 años de experiencia en primera línea del mercado.

Nuestro principal producto es Crono. Éste es un Software de Control de Presencia y Gestión de Personal que ha tenido una gran aceptación en la Administración Pública Andaluza. Actualmente está implantado en el 50% de la Junta de Andalucía.

Hemos elegido su Empresa por sus características peculiares como un posible Colaborador o Partner para la instalación y distribución de Crono allí donde, actualmente, nosotros no podemos llegar.

El presente documento describe de forma breve nuestro Software Crono así como los principios básicos de colaboración con nuestra empresa.

2.- Descripción del Software Crono:

Crono es un Software de Control de Presencia que permite gestionar jornadas de trabajo e incidencias laborales. Las incidencias son motivos de ausencia que ocurren a lo largo de la vida laboral.

Crono está constituido por tres módulos:

- **Sistema de picada**, recogen diariamente la hora de entrada y salida de los trabajadores.
- **Sistema Central**, se encarga de la gestión de los trabajadores.
- **Módulo web**, medio por el cual se hacen las solicitudes de incidencias y consultas.

Crono es sencillo de instalar y configurar, está en continua actualización y abierto a cualquier modificación, para adaptarlo a las necesidades del cliente.



3.- Mercado Potencial:

Crono está dirigido a las Administraciones Públicas. Éstas tienen una gestión de personal compleja, disponen de personal de Recursos Humanos que realizan estas tareas. Crono facilita la gestión del Personal, la comunicación entre recursos humanos y el resto del personal de la organización. Hace que las labores complejas sean más sencillas. Todo esto le interesa al responsable de recursos humanos.

Una de las características importante de las Administraciones P úblicas es su nula morosidad, pero presenta dilatados plazos de pagos. La empresa que trabaje para la administración ha de ser muy solvente financieramente.



4.- Servicios que Elelog ofrece al Partner:

Elelog ofrece una serie de Servicios al Partner, éste puede elegir si desea contratarlos o realizarlos él mismo.

Servicio Comercial:

Elelog contactará con sus posibles clientes ofertándoles el software Crono, se hará a través de tele marketing y mailing.

Servicio de Formación:

Elelog puede impartir cursos de Comercial Crono o estrategias de venta. Le ofrecemos un Curso de Comercial certificado, en el que se facilitarán los dossiers y manuales del sistema

Servicio de implantación:

Elelog puede realizar la implantación o dar un curso al Partner para realizar la implantación. Elelog realiza la instalación y configuración del Software Crono. Para instalar el sistema ofrecemos personal técnico con experiencia.

Servicio técnico:

Implica la resolución de dudas técnicas sobre Crono. Las dudas se resolverán mediante llamada telefónica o email. Si fuese necesario, algún técnico de Elelog visitaría al Cliente para su resolución.

Servicio de mantenimiento:

Es cada uno de los cambios o nuevas características solicitadas por el cliente, se realizará por Elelog a través del Partner.



5.- Plan financiero del modelo de negocio:

El Partner puede ofrecer todos los servicios expuestos a sus clientes a precios libres. A su vez podrá solicitar a Elelog los servicios que crea oportuno.

Elelog subvencionará al Partner con una bolsa de horas en servicios sin realizar ninguna inversión inicial. Una vez agotadas, el Partner podrá adquirir una nueva bolsa de horas.

Elelog ayudará al Partner a orientarle sobre el precio de Implantación y del Servicio de Mantenimiento de Crono.

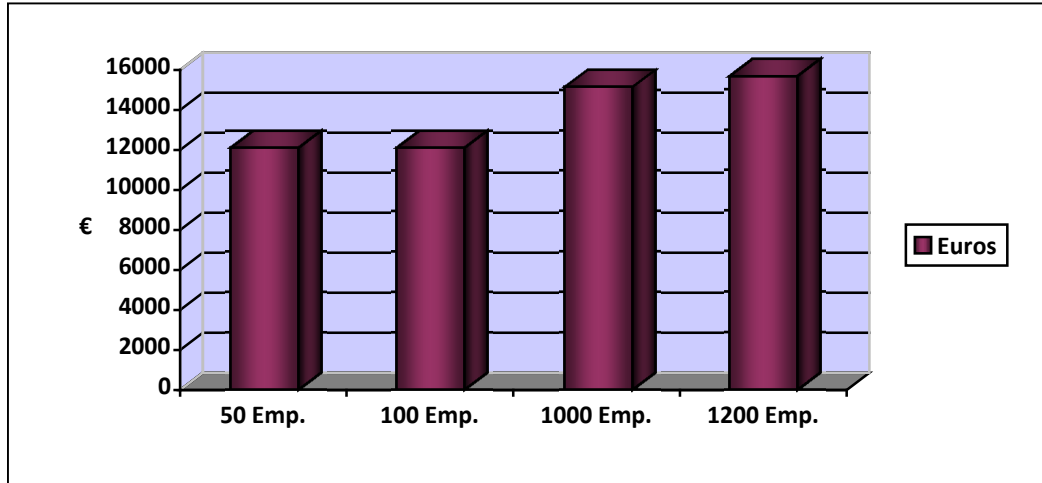
El Partner obtendrá beneficios de las nuevas implantaciones y de los mantenimientos. La implantación comprende la venta de software y de los distintos terminales. Con los años, los ingresos por mantenimiento aumentarán gracias a las nuevas implantaciones y a los contratos de mantenimiento ya existentes.

Un cliente al renovar su mantenimiento anualmente, suele incrementar el contrato, ya que su necesidad aumenta año tras año.

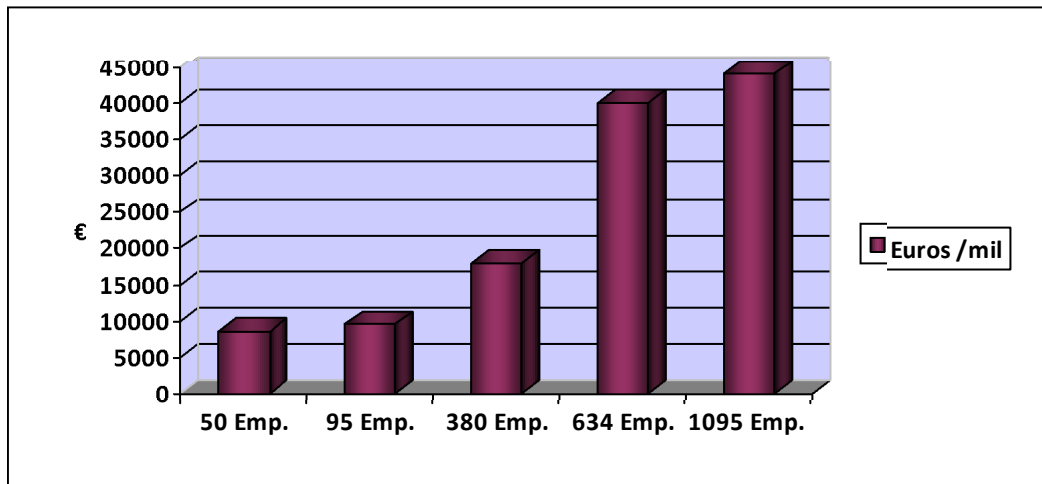
6.- Gráficas de Resultado:

Estas gráficas se han realizado según nuestra experiencia de los últimos años. La característica más notable es el incremento de la facturación por clientes en sucesivos años, es decir, se puede optar por la estrategia de entrar a un precio bajo con grandes posibilidades de aumentar el beneficio en años sucesivos.

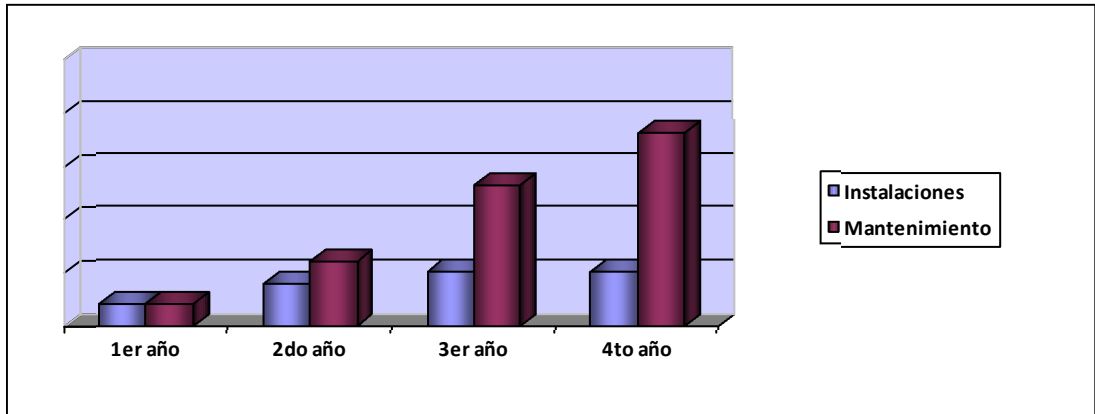
A.- GRÁFICA POR TRABAJADORES / PRECIO VENTA



B.- GRÁFICA POR TRABAJADORES / MANTENIMIENTO ANUAL



C.- GRÁFICA COMPARATIVA INSTALACIONES - MANTENIMIENTO



D.- GRÁFICA DE INCREMENTO DEL MANTENIMIENTO ANUALMENTE

