

Miércoles Loco \$ **OCTUBRE** **Miércoles 01** **Miércoles 08** **Miércoles 15** **Miércoles 22** **Miércoles 29**

SAMSUNG **TOSHIBA** **hp** **COMPLET** **lenovo** **Tarous** **BenQ**

Leading Innovation >>> REGULADORES / NO BREAK ENERGÍA CONFIABLE *Enjoyment Matters*

infochannel
com.mx

HOME

- PORTADA**
- MAYOREO
 - INFOVAR
 - MARKET PLACE
 - ASOCIACIONES
 - INDUSTRIA TIC
 - TECNOLOGIAS
 - CAFÉ INFOCHANNEL
 - LA OPINIÓN
 - GALERÍA DE IMÁGENES
 - REPORTE ESPECIAL
 - EL RATÓN ENMASCARADO
 - COPA INFOCHANNEL 2008
- SERVICIOS**
- PORTAL DEL EMPLEO
 - ASESOR DE REC. HUMANOS
 - SUSCRIPCIÓN NEWSLETTER
 - SUSCRIPCIÓN A REVISTA
 - DIRECTORIO TIC
 - AGENDA DE EVENTOS
 - TITULARES SINDICADOS RSS

México D.F. a Lunes 27, de Octubre del 2008

HIGH TECH NEWS

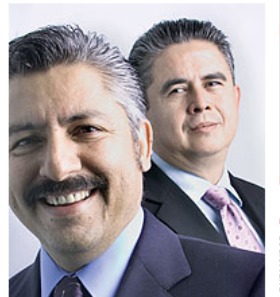
Tu e-mail

- AGREGAR A FAVORITOS
- RECOMENDAR PORTAL
- ESCRIBIR AL EDITOR
- CONTRATE PUBLICIDAD

Buscar

Año Actual Años Anteriores

enviar | comentar



- COMBINA Docuformas 'lo mejor de ambos mundos'**
Publicado el 5-8-2008

COMBINA Docuformas 'lo mejor de ambos mundos'
Publicado el 5-8-2008

José Augusto Fernández y Raúl Navarrete.



CVA se pone intenso

Prepara el crecimiento de sus principales sucursales en el país, así como la probable apertura de dos nuevas ubicaciones

enviar | comentar



Oracle 're-acelera' presencia en México

A cambio de penetración tanto en cuentas como en territorio, Carlos Maciel ofrece rentabilidad a las empresas de sus aliados de negocio

enviar | comentar

Busca Intermec crecer sus ventas indirectas

En conjunto con ScanSource, la compañía se encuentra reclutando asociados de negocio y ofreciendo capacitación para elevar sus ventas en un 50% hacia el 2009

enviar | comentar

DataDomain alienta el respaldo a disco

Carlos Patiño augura una creciente participación de su empresa en la región latinoamericana, así como de la tecnología de deduplicación

enviar | comentar

La industria hacia la entrega de servicios de TI

Puede que la idea de compartir servicios de software con otras empresas ponga nerviosos a muchos profesionales de las TI, aunque el ahorro bien valga la pena

enviar | comentar

Motorola sostiene la entrada de Vertex Standard

La atención al mercado y el go-to-market son responsabilidad de Motorola, mientras que la logística y la tecnología del fabricante asiático

infochannel
Apoya el empleo

Vacantes al día de hoy

TEMA INFOVAR

MÁS ALLÁ DEL ALMACENAMIENTO

Leer más..

INFOCHANNEL.com.mx en tu PDA

Registro en Avant Go
Ver Instrucciones

encuesta
de la semana

¿Cuál es la situación económica de su empresa?

Tengo deudas elevadas en dólares.

Mis clientes me deben más de lo que yo debo.

Está equilibrada.

Es crítica.

Comparte la información enviar | comentar | imprimir | al editor

Añade este artículo a:

Menéame Del.icio.us Digg Technorati
Google Yahoo Enchilame

Número de lecturas: 410
Por: **Eder Corona O.**

Docuformas, enfocada a proveer servicios de impresión para oficinas, anunció una estrategia para combinar en sus soluciones los productos de Xerox con los de Hewlett-Packard, según informó Raúl Navarrete, director general de la empresa.

Durante varios años esta compañía distribuyó de manera exclusiva la oferta de Xerox; sin embargo, el hecho de que el fabricante migró su negocio a canales abiertos (en 2007) le permitió agregar otra marca a su portafolio de soluciones.

Navarrete dijo que, con la inclusión de los productos HP, su empresa espera tener una mayor penetración en sus cuentas actuales y aprovechar las que el fabricante tenga, combinando la oferta en soluciones y procurando que los clientes tengan cubiertas sus demandas en todo lo que se refiere a impresión: "Los productos y las marcas no compiten entre sí; más bien conviven, y nosotros aprovechamos esta situación para poder entregar soluciones más completas a nuestros clientes", argumentó.

El entrevistado destacó que el éxito de su estrategia se debe al ofrecimiento de "trajes a la medida de los clientes", aparte de que las empresas han podido notar una reducción en sus costos (de por lo menos un 20%) al hacer un análisis muy general de sus departamentos de impresión.

Y añadió al respecto: "Empaquetamos en una renta lo que son servicios, mantenimiento del equipo, consumibles y asesorías; procuramos que los equipos no se queden obsoletos y hacemos actualizaciones constantes de los mismos para que nuestros clientes tengan cubiertas todas sus demandas con un solo proveedor".

HP refuerza su compromiso

En la presentación del convenio José Augusto Fernández, director comercial del Grupo de Imagen e Impresión en HP, aprovechó la ocasión para resaltar los atributos que distinguen a su compañía de los competidores: "Nos concentramos en tres elementos fundamentales para nuestros clientes: la optimización de su infraestructura, la administración de sus ambientes de impresión y el mejoramiento de su flujo de trabajo".

En cuanto a Docuformas, comentó que ésta es una empresa que complementa sus objetivos, pues posee la infraestructura necesaria para hacerlo y cuenta con el apoyo de consultores tecnológicos, consultores de servicios y consultores de procesos de negocio, lo que se suma a las opciones de financiamiento, entre otros diferenciadores.

Refirió que la estrategia de HP a largo plazo está orientada a extender los ecosistemas digitales de impresión e imprimir más por medio de la Web.