



LA MADRILEÑA
PERCHAN.COM

Digitalización y ventajas de la agilidad administrativa.

Impartido por:

Alfonso Pérez Flores
Director Comercial
Perchan, S.A.



De qué color
te sientes hoy?

Quienes somos.



D. Alfonso Pérez Gutiérrez

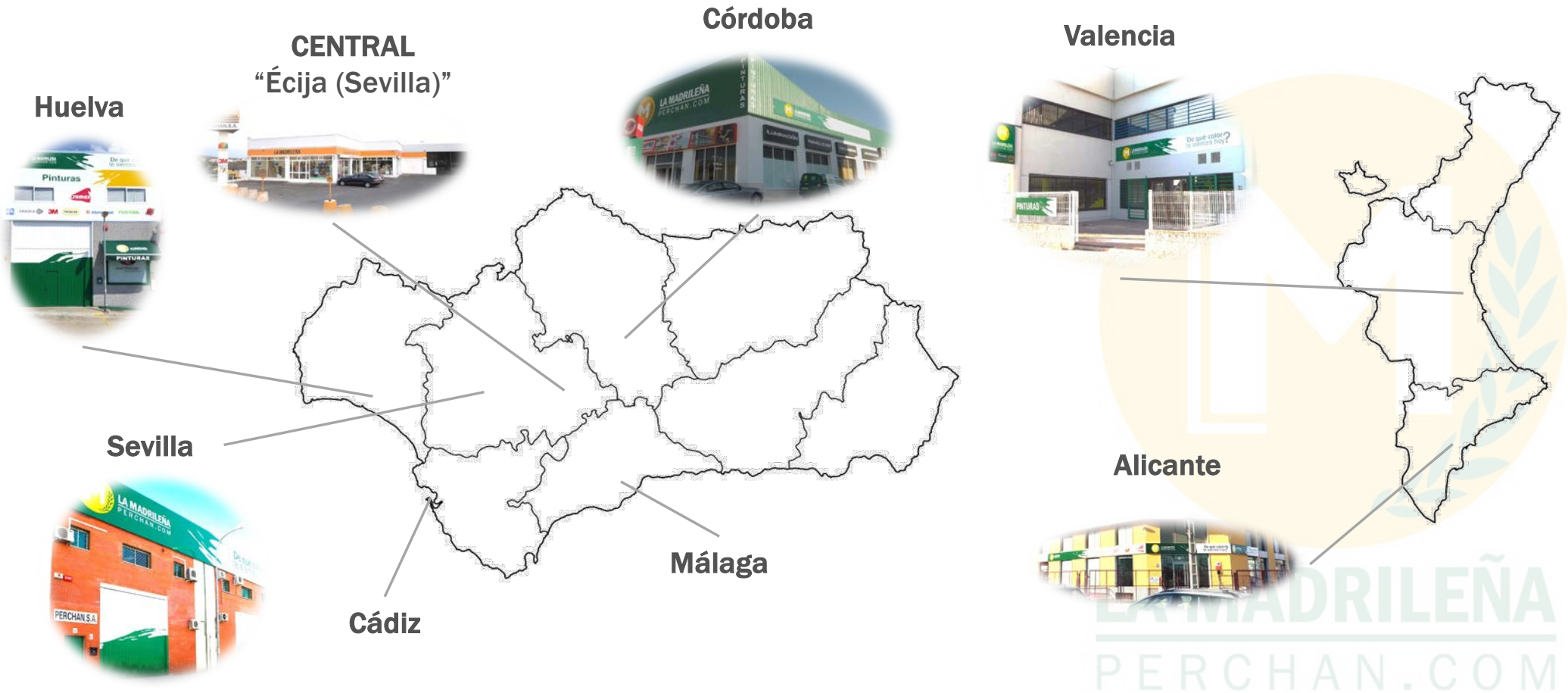
- La empresa fue fundada en el año 1959 por **D. Alfonso Pérez Gutiérrez**, como comercio menor de droguería.
- Fue llamada **La Madrileña** en honor a su hermana, que así era como se le conocía en Écija y la primera empleada que contrato.
- En la actualidad la empresa cuenta con **50 empleados** y una superficie de ventas y almacén de 5.000 m² divididos en seis establecimientos ubicados en las provincias de Sevilla (2)*, Huelva, Córdoba, Valencia y Alicante (cronológicamente). **Un establecimiento en Sevilla capital y la central en Écija (Sevilla).*
- Las actividades comerciales actuales son: almacén y venta de pinturas, barnices, maquinaria y productos varios para la industria del automóvil, para la conservación industrial, la metalurgia, la industria de la madera, la náutica, la construcción, la decoración y las bellas artes entre otros.

LA MADRILEÑA
PERCHAN.COM



De qué color
te sientes hoy?

Donde operamos con estructura directa actualmente.



Consumir menos...

Producir con menos...

Reducir, disminuir, menos, menos, menos, pero.....

**¿¿NOS CENTRAMOS
EN EL MÁS??**

RECORDEMOS...

**SE FACTURA EN
OFICINA**

PREPERITACIÓN!!!

LA MADRILEÑA
PERCHAN.COM
PERCHAN.COM

Introducción a la naturaleza de cualquier sociedad.

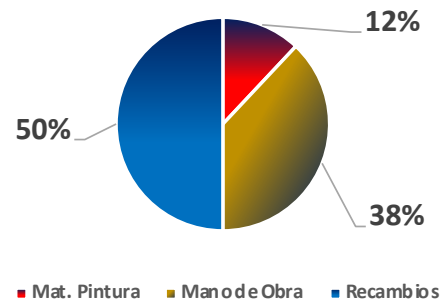
¿Qué es el **Beneficio**?

Globalmente:

Ingresos – Costes

¿Cuáles son mis fuentes de ingreso?

Peso por Facturación (%)



Y... ¿Cuáles serían mis costes?

- Coste del **material de pintura** facturado (vendido) en el periodo.
- Coste de la **mano de obra** facturada (vendida) en el periodo.
- Coste del **recambio** facturado (vendido) en el periodo.

Como es lógico, para obtener el resultado final primero hay que imputar toda la facturación y sus costes por cada sección.

Si en nuestro DMS no introducimos cada importe en su correspondiente sección, jamás podremos saber los resultados por cada una de ellas. No pudiendo por ello tomar decisiones sobre el negocio.

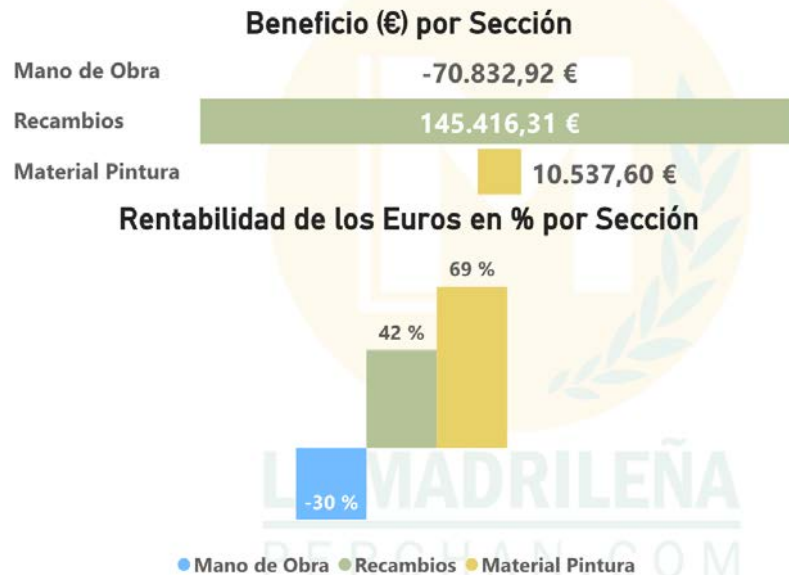
Situación actual del taller de carrocería y mecánica.

Al final, a cierre de ejercicio la situación actual es la siguiente:

Ganamos en **Recambios**.

Ganamos en **Materiales de Pintura**.

Pero.. ¿qué ocurre con la **Mano de Obra**?



Por lo tanto...

Gestión indispensable.

Organización del trabajo y del tiempo.

Uso correcto del DMS en el taller.

Uso de herramientas de valoración.

Nuestra aliada... **LA TECNOLOGÍA**



De qué color
te sientes hoy?



Tecnología al servicio de nuestro negocio.

Por lo tanto...

Si sabemos que la facturación está en la oficina.

Si sabemos que es en la oficina donde se pueden estirar los ingresos.

Si sabemos que no se elaboran presupuestos de todas las ORs por falta de tiempo.

¿No crees que la importancia de la profesionalidad y agilidad administrativa es relevante?

Automatización de **Procesos**
Administrativos

Control automatizado de los
principales **KPIs**

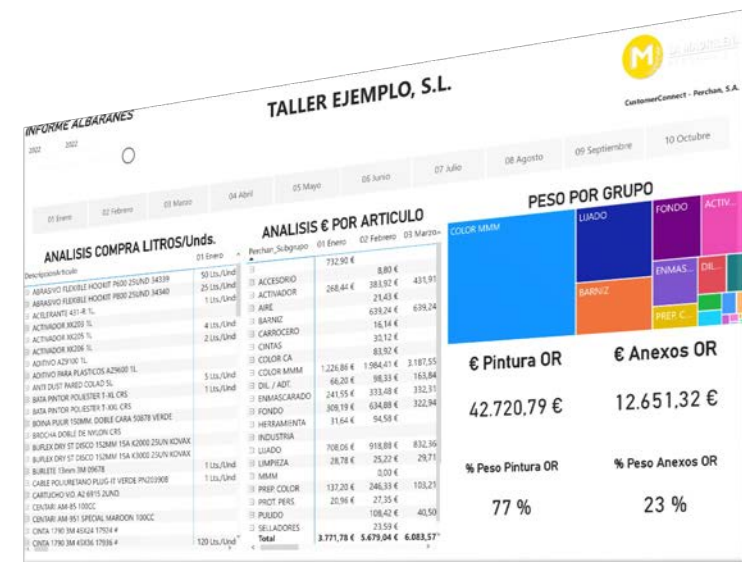
Tener partners afines a este
criterio

LA MADRILEÑA
PERCHAN.COM

Ejemplos de Tecnología al servicio del Taller.



PowerGSP



CustomerConnect

Más herramientas tecnológicas.



PowerPivot





De qué color
te sientes hoy?



¡Hasta pronto!



LA MADRILEÑA
PERCHAN.COM