



Business Relationship Management

Introducción

Los *sistemas de gestión de la relación con los clientes* o **CRM -Customer Relationship Management-** se han ido especializando sobre diversas áreas, como la automatización de la fuerza de ventas o **SFA -Sales Force Automation-**, la provisión de servicios de ayuda y soporte o **Help Desk Systems**, el cuidado de los clientes o **Customer Care**, por citar algunos ejemplos de aplicación de uso común.

En **Grupo Sauken S.A.** hemos desarrollado un área específica de aplicación del *concepto de gestión de las relaciones* orientado al ámbito empresarial. Este nuevo concepto es el que da origen a lo que nosotros hemos denominado *sistema de gestión de relaciones comerciales* o **BRM -Business Relationship Management-**. El mismo está centrado en un almacén de datos de profesionales, empresas, sus relaciones, actividades, características y preferencias, sobre el cual se definen distintas vistas o perspectivas de los datos según la función de **BRM** que se desee aplicar. El principio que persigue el **BRM** es el de obtener un rédito, a partir de la articulación de medios y relaciones para ayudar a terceras compañías a perfeccionarse, estar informadas y por sobre todo a hacer negocios.

¿A Quién Está Dirigido?

La aplicación *está dirigida* y puede ser *utilizada* en general por:

- a) Todas las empresas o agrupaciones empresarias que deseen automatizar y controlar el proceso de gestión de relaciones comerciales, como así también a entes gubernamentales, cámaras u ONG que agrupen intereses sectoriales en pro de organizar y optimizar el rendimiento de su sector. Podríamos enumerar, por ejemplo, a:
 - Fundaciones, ONG, Asociaciones, Cooperativas, Clusters y Brokers
 - Entes Gubernamentales de Promoción
 - Redes y Centros de Desarrollo Empresariales
 - Incubadoras de Empresas
 - Cámaras de Productores e Industriales
 - Bolsas de Comercio
 - Colegios / Consejos Profesionales
 - Escuelas de Negocios y Universidades
 - Misiones Comerciales
 - Organismos de Fomento

¿A Quién Está Dirigido? *(continuación)*

- b) Empresas especializadas en la organización de congresos, seminarios, foros empresariales, encuentros sectoriales y ruedas de negocios. La aplicación informática permite gestionar todas las fases de la organización de estos tipos de eventos. Existen herramientas específicas para optimizar la base de datos de contactos a utilizar, realizar las invitaciones a participar, mantener el contacto permanente con los invitados, confeccionar y distribuir el catálogo de participantes, automatizar la generación de reuniones en función de sectores e intereses predefinidos, generar automáticamente las agendas personalizadas en las rondas de negocios y realizar el seguimiento de las mismas.

- c) Compañías especializadas en la organización de ferias, festivales y exposiciones, empresas de marketing e investigación de mercados, editores de publicaciones o revistas especializadas (en formato electrónico o no), clubes, compañías de tele marketing y call centers. El sistema posibilita la gestión de contactos a través de herramientas que proveen servicios para la articulación de campañas, presentación de productos, gestión de publicaciones y análisis de receptividad de las mismas.

- d) Institutos de educación superior, tales como Centros de Especialización, Escuelas de Negocios, Institutos de Investigación y Universidades (extensión universitaria y post grados). La aplicación permite organizar y administrar conferencias, seminarios, disertaciones y cursos especializados de capacitación.

- e) Cámaras o entidades oficiales que regulen actividades comerciales locales o internacionales a través de la certificación y visación de productores, intermediarios y mercancías.

Dependiendo del sector de aplicación, el sistema puede incluir módulos adicionales al “SKN-BRM”, por ejemplo “SKN-SFA” para la instrumentación de programas de venta, o “SKN-MKT” para aplicar programas de marketing directo, políticas de fidelización y análisis / tendencias de consumos.

¿A Quién Está Dirigido? *(continuación)*

La aplicación “**SKN-BRM**” permite su adecuación a las necesidades particulares de cada organización a través de:

- La parametrización prevista para este fin
- La incorporación de programas de aplicación y base de datos específicos, sin perder la posibilidad de recibir las actualizaciones periódicas del sistema
- La adecuación detallada a la medida de las necesidades de cada cliente
- El agregado de funciones y rutinas que el cliente necesite

Además de la integración de la aplicación con otros módulos de “**SKN-CRM**”, es posible integrar el sistema con la solución de gestión comercial “**SKN-ERP**” y/o administrativa contable “**SKN-ERP-Core**”.

Las características distintivas de “**SKN-BRM**” son:

- Disponibilidad de Métricas para Medir la Calidad de la Información
- Query Manager Programable
- Search Engine para Búsquedas Avanzadas
- Uso de Asistentes para Simplificar la Carga y las Tareas Complejas
- Ayuda en Línea de Distintos Niveles
- Funciones Parametrizables y Personalizables
- Seguridad y Auditoría
- Perfiles de Usuarios
- Posibilidad de Sincronizar Dispositivos Móviles (Modo Desconectado)
- Uso de Clasificadores Estándares de ONU-OMC-ALADI-MERCOSUR-AFIP
- Múltiples Lenguajes Simultáneos (Internacionalización)
- Integración con Internet
- Importación y Exportación de Datos
- Multiplataforma
- Entrega de Código Fuente
- Sin Restricciones de Uso
- Open Source con Integración Dinámica con Herramientas de Oficina:
 - Hojas de Cálculo
 - Procesadores de Texto
 - Programas y Servidores de Correo Electrónico
 - Navegadores de Internet
 - Agendas Personales y Libretas de Direcciones
 - Herramientas de Trabajo Colaborativo

Principales Usuarios



Eventos Referidos



Alcances

Las funciones de la aplicación “SKN-BRM” posibilitan la gestión de **Contactos** (1), la organización de **Eventos** y **Encuentros** sectoriales (2), la administración de **Rondas de Negocios** (3), la gestión de **Publicaciones** (4), el registro del **Comercio Exterior** (5) y establecimiento de una **Agenda Institucional** (6).

1. La Gestión de Contactos

Esta función permite establecer un Almacén de Datos -*Dataware House*- clasificado y calificado de acuerdo a distintos criterios y perspectivas.

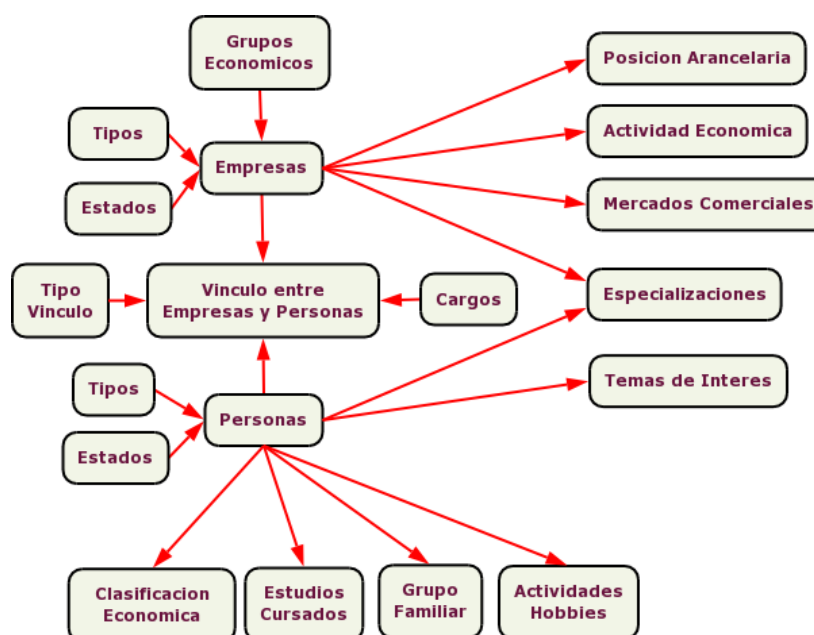
En el almacén de datos las compañías se clasifican según el tipo, el estado, los mercados en las que participan, las actividades económicas que desarrollan, sus especializaciones y las posiciones arancelarias de las mercancías que producen o comercializan.

Se registran datos al detalle sobre lo que ofrecen y demandan, sobre los mercados a donde exportan e importan, su perfil económico, las perspectivas y proyectos futuros, y las personas vinculadas a ellas.

En la base de datos las personas se identifican según el estado, el tipo, los estudios, las profesiones, el grupo familiar, las actividades, los idiomas, los temas de interés, los *hobbies* y las especializaciones.

Es posible cargar, en forma completa y en distintos idiomas, tanto los *Profiles* de las empresas como así también los *Currículums* de las personas. Se normatizan las relaciones entre las empresas y las personas, cargando tipo de vínculo que las relaciona y/o los cargos o funciones que desempeñan.

El almacén de datos posibilita *calificar* la información que contiene en función del *grado de actualización* de la misma, de su *contenido* y de la *actividad* desarrollada. Para ello dispone de un sistema de *monitoreo* y *alerta dinámica* que permite en forma rápida, visualizar y administrar la información del *dataware house*.



Alcances (continuación)

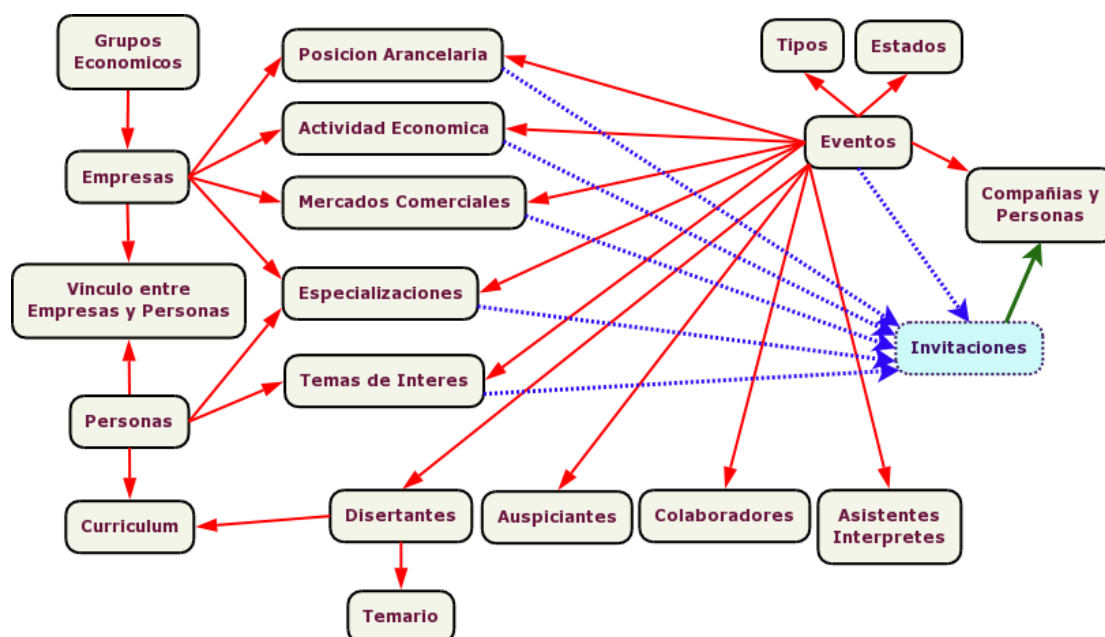
2. La Organización de Eventos y Encuentros Sectoriales

La organización de *eventos* contempla desde la *planificación* hasta el *análisis* posterior de resultados. Se entiende por evento a todo encuentro, feria, congreso, seminario, curso de capacitación, disertación, presentación o jornada de negocio que se desarrolle en un lugar y fecha específicos, en donde participen personas y/o compañías registradas.

Los eventos que se organicen son factibles de clasificar por mercado, actividad económica, posición arancelaria, especialización y/o tema de interés al cual está dirigido. A partir de esta clasificación el sistema puede establecer en forma automática las invitaciones a las personas y/o compañías afines al mismo.

La aplicación permite realizar un seguimiento exhaustivo de los invitados a un evento, posibilitando ésto una mejor atención y llegada a los mismos. Los responsables de la organización encontrarán un sistema que permitirá brindarles a los clientes un asesoramiento personalizado con la entrega de información al detalle sobre las actividades a desarrollar, el temario de las disertaciones, la agenda de actividades, los perfiles de los participantes, entre otras cosas.

En la gestión de eventos se contempla la administración de los recursos humanos involucrados (secretarias, recepcionistas, intérpretes), a los auspiciantes, a los colaboradores o *Partners* y a los disertantes o conferencistas.



Alcances (continuación)

3. La Administración de las Jornadas de Negocios

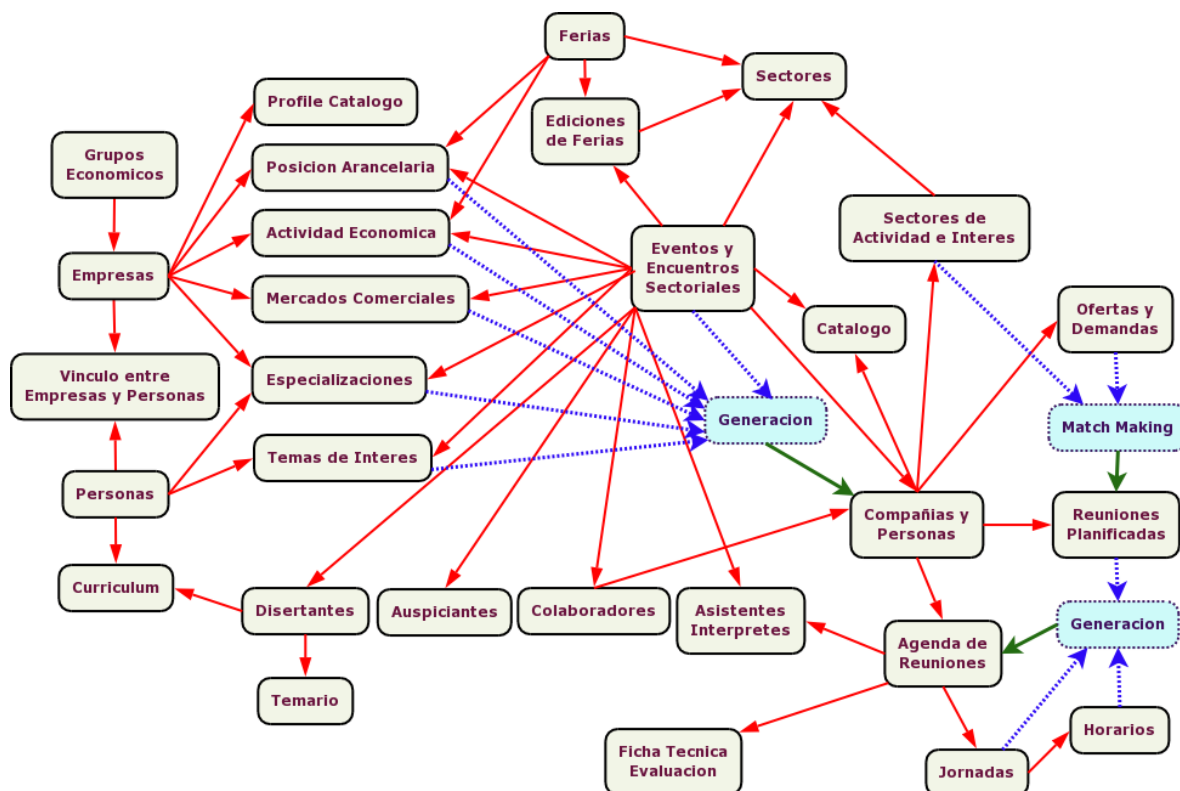
Las *compañías* que participan de un *encuentro* enmarcado en una determinada *edición* de una *feria*, pueden también participar en las *Jornadas de Negocios* que se organicen en su ámbito.

En función del tipo de compañía, de sus proyectos, del perfil propio y buscado, de acuerdo a los sectores del encuentro, de las ofertas y demandas particulares de: productos, servicios, *know how*, *joint venture*, financieros y *management*, el sistema posibilita un cruzamiento de toda esta información para organizar en forma automática las *reuniones* (*match making*), enviar *correos electrónicos* y gestionar la *aprobación* o *no* de las mismas, generar los datos para el *catálogo* de empresas participantes y planificar cada una de las *agendas* diarias de los *empresarios*.

La generación de las agendas de cada empresario se realiza en forma automática, tomando en cuenta el proceso las reservas de horarios prefijadas, la localia (huésped o anfitrión), el lugar de reunión (sala o stand), la compactación de los horarios y el lugar de alojamiento.

El sistema permite el seguimiento del proceso a través de la comunicación permanente que se tiene con cada compañía, a partir de la invitación, la confirmación, la carga del perfil, la entrega de catálogos parciales hasta llegar al definitivo, las reuniones que pide, le piden y se les planifica, el lugar de reunión, la reserva de horarios, el lugar de alojamiento, el asistente asignado (intérpretes, por ejemplo) y la entrega de la agenda definitiva para cada jornada.

Concluidas las jornadas, la aplicación permite *calificar* el resultado particular y general de las *rondas*, entregar información al detalle con los mismos y hacer un seguimiento futuro sobre los negocios que se hayan incubado.

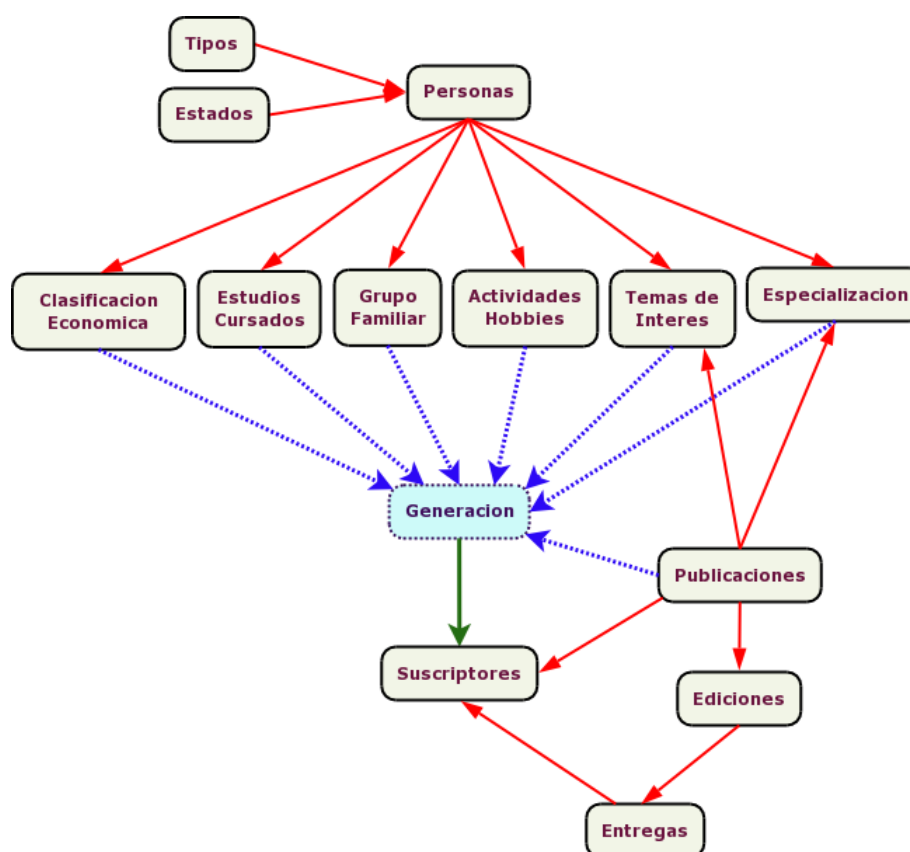


Alcances (continuación)

4. La Gestión de Publicaciones

El sistema permite definir distintos tipos de *publicaciones*, tales como boletines electrónicos, propagandas, revistas impresas, resúmenes noticiosos -entre otros-, y definir las características de edición que tendrán. A cada *publicación* se la asocia con *temas de interés* para facilitar de esta manera el envío automático de invitaciones a suscripción a las personas cargadas en la base de datos.

Por cada *suscriptor* es factible asignar un tipo de *entrega* y registrar el estado de la misma. La aplicación permite llevar un registro de auditoria con estadísticas por cada publicación, suscriptor y entrega realizada. Previo a una entrega de una edición es factible realizar una revisión detallada de contenidos y de la *tirada* que se va a llevar a cabo.



Alcances (continuación)

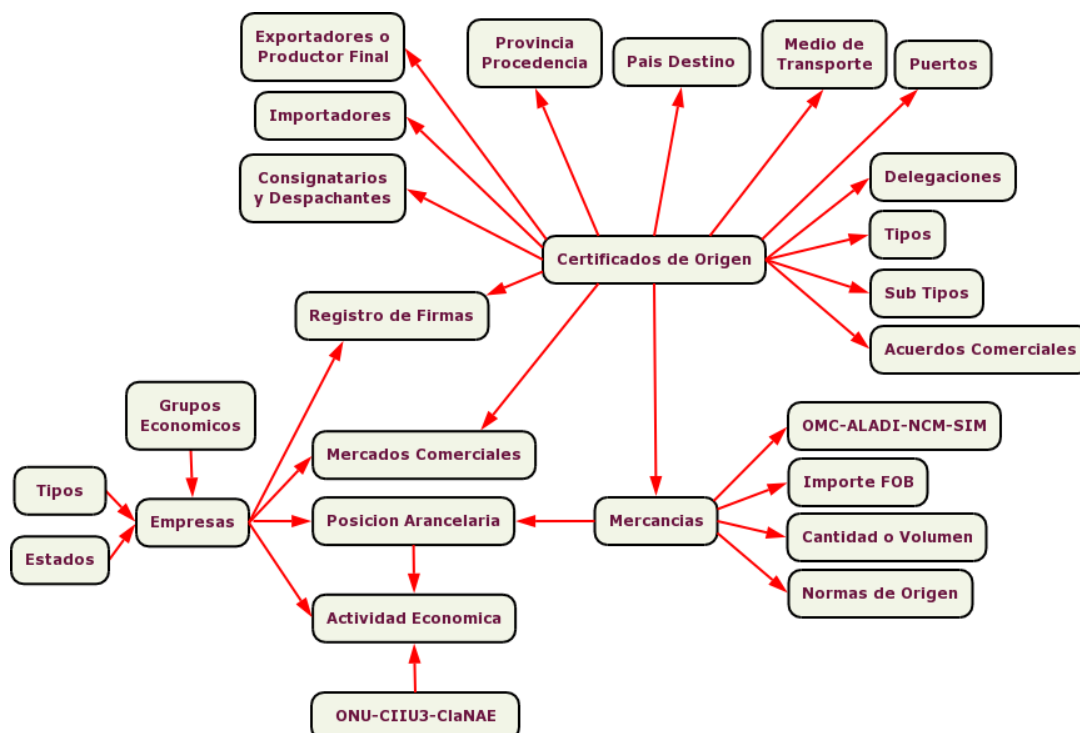
5. Facilitar el Comercio Exterior

La aplicación permite el registro de transacciones comerciales a través de la carga de títulos o certificados de producción u origen.

Los *Certificados de Origen* permiten registrar información sobre el tipo de transacción comercial, las partes actoras (productor, exportador, importador, consignatario y/o despachante), el origen, procedencia y destino de los productos, los medios de transportes, el bloque comercial con sus políticas comerciales, normas de origen y acuerdos especiales que tuvieran.

Las mercancías que se comercializan se identifican de acuerdo al Sistema Armonizado de la OMC, adoptado y extendido por ALADI, Nomenclador Común del Mercosur y SIM de la AFIP.

Los *Certificados de Origen* posibilitan la carga y actualización permanente del *dataware house* de la aplicación, proveyendo referencias muy importantes al sistema sobre los mercados en donde operan las compañías, el tipo de comercio que realizan, la frecuencia, mercancías y montos operados. Toda esta información permite luego poder asignar con mayor certeza a las empresas una posición arancelaria, definir la actividad económica y los países con los cual se realiza el intercambio comercial.

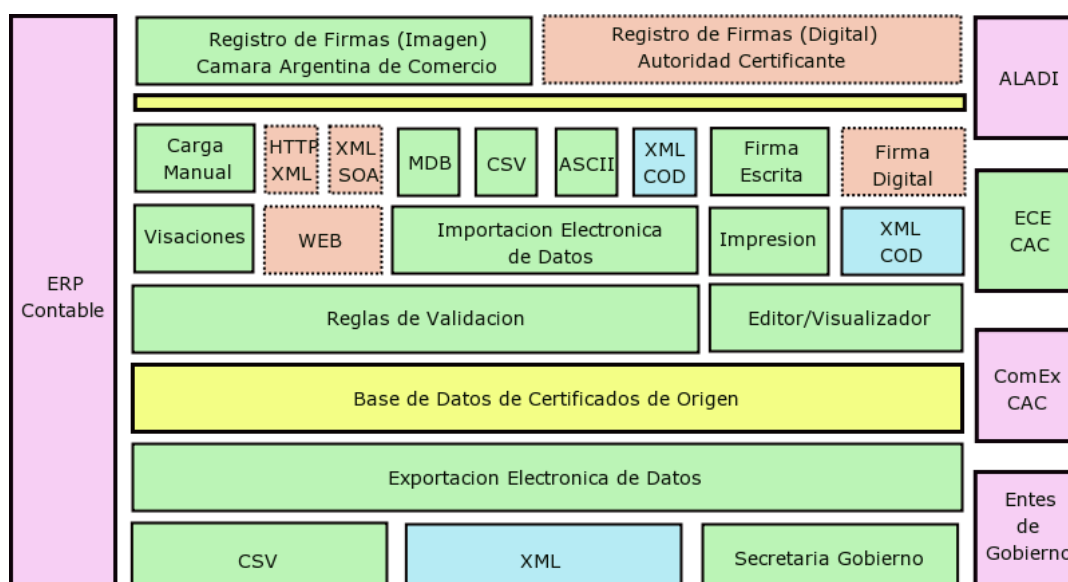


Alcances (continuación)

La aplicación está diseñada especialmente para posibilitar la gestión de *Certificados de Origen Digitales* (COD) conforme a la reglamentación establecida por **ALADI**.

Permite también la interacción entre Certificados de Origen en papel y digitales, Registro de Firmas documentales y digitales, el intercambio de datos entre distintos actores sobre diversos formatos y estándares, la aplicación de Reglas de Validación sobre los Certificados de Origen que se expidan y la Edición y/o Visualización de los *Certificados de Origen* de forma que lo que **el usuario ve, es lo que el usuario imprime** (*WYSIWYG -What You See Is What You Get-*).

El gráfico de bloques que se presenta a continuación muestra un ejemplo de integración del sistema que se ha implantado en las instalaciones de un usuario. Allí se puede ver como interactúan cada una de las partes que conforman este módulo de la aplicación informática.



Alcances (continuación)

6. Establecer una Agenda Institucional

Las actividades desarrolladas con la aplicación pueden volcarse a una agenda institucional. Esta agenda permite clasificar las actividades según el tipo, el estado y la naturaleza de la misma, el departamento interno involucrado, los responsables de ejecutarla y los recursos asignados o comprometidos a tal fin. Además es factible cargar en ella actividades no administradas con la aplicación.

La agenda permite a todas las áreas de la institución tener una clara visión del cronograma de actividades previsto y el estado de las mismas.

Beneficios

Una de las virtudes del producto “**SKN-BRM**” es el de su rápida puesta en marcha, lo cual posibilita en el corto plazo, disponer de un control efectivo de las acciones y políticas que lleva adelante la organización.

Al implementar “**SKN-BRM**” la organización obtendrá los siguientes beneficios:

- La información dejará de estar distribuida sobre distintas fuentes (*legacy systems*, hojas de cálculos, y archivos de textos diversos y con distintos formatos) muy difíciles de homogeneizar, de consultar y de recuperar, para estar centralizada en un único repositorio muy accesible, organizado y ampliable.
- La información será fácilmente reusable, por lo que la organización, gestión y seguimiento de las acciones comerciales que se desarrollan se tornará sencilla, posibilitando esto disponer de mayor tiempo a las personas, para optimizar su gestión y ser más eficientes en la misma.
- La distribución y forma de acceso a la información posibilitará realizar cruzamientos para descubrir nuevas oportunidades tanto para la organización que use el sistema, como para las compañías asociadas a la misma.
- Se reducirán drásticamente los costos de operación.

Pantallas – Compañías del Sistema

Consulta de Compañías y sus Datos Relacionados (m_concom2.p)

Compañías					
Compañía Nombre	CUIT	Razón Social	Asoc	Conexión	Calle
104 Ipp	?	Informática Para Profesionales	No	Carolina	Av. Colón
12,418 Ips Y F.	30-5358963-7	Ips S.A.I.C. Y F.	No		?
9,063 Ipsos-mora Y Araujo	?	Ipsos-mora Y Araujo	No		Vuelta De Obligado
9,223 Iqc	?	Iqc	No		Bme. Mitre
2,181 Ir Comunicaciones	?	Ir Comunicaciones	No		Av. Rafael Núñez
9,492 Iram	?	Iram	No	Nieves Bermejo	Perú
15,764 Iribarren Rodolfo Claudio	23-16559447-9	Iribarren Rodolfo Claudio	No	Iribarren Rodolfo	Manzoni
4,701 Iriberry	?	Iriberry S.A.C.I.F.	No	Goldmine	Dr. Muniz
14,033 Iristar	?	Iristar S.R.L.	No		Tte. Gral Manuel Rodri
13,077 Irma L.I. Gigliotti Y Asociados Abogados	?	Irma L.I. Gigliotti Y Asociados Abogados	No		Av. Corrientes
16,348 Irmãos Gratt Fabricação De Peças Industriais Ltda	?	Irmãos Gratt Fabricação De Peças Industriais Ltda	No		Erni Edgar Fleck
9,564 Ironwine	?	Ironwine	No		Gorriti
5,514 Irrigar	?	Irrigar	No		Tucuman

Personas Vinculadas					
Persona Princ	Apellidos	Nombres	Relación o Vínculo	Asoc	Apel
5,328 Si	Joaquín	Ariel	Empleado	Si	Sr.
264 No	Piantoni	Francisco	Director	No	Sr.
73 No	Planas	César	Presidente	No	Sr.

Eventos Varios y Encuentros Sectoriales					
Evento Nombre	Estado	Resultado	Desde	Hasta	Ci
51 E-commerce 02	Confirmado	?	13/03/2002	14/03/2002	H
11 Digital Economy	Confirmado	Participó	24/10/2002	25/10/2002	Mi
60 AL Partenariat Unión Euro	Confirmado	?	28/05/2003	30/05/2003	Me
93 Aplicaciones de Software	Confirmado	?	03/10/2003	05/10/2003	Mi

Mercados ó Actividades Económicas	
ClaNAE	Actividad Económica
K-7-2-2-0-0	Servicios de consultores en informática y suministros de programas de informá

Especializaciones	
Cód	Especilación
3	Tecnología
4	Comunicaciones
15	Infomática

Posiciones Arancelarias		
Código SIM	Posición Arancelaria	Comercio
8470.21.---	Máquinas de calcular y máquinas de bolsillo registradoras, rej	Exportación

Comercio Exterior	
País	Relación Detalle
Brasil	Exporta
España	Exporta
México	Exporta
Estados Unidos	Importa

Ordena por:

Ver detalle de:

Pantallas – Personas del Sistema

Consulta de Personas y sus Datos Relacionados (m_conper2.p)

Personas Vinculadas																
Persona	Apellidos	Nombres	Asoc	Apel	Sexo	Calle	Número	Piso	Depto/Of	Barrio	Cód. Postal	Localidad	Provincia	País	Teléfono	
87	Alonso	Arturo Manuel	No	Sr.	Masc	14	1,286		?	1900	La Plata	Buenos Aires	Argentina		54-221-425-6565	
657	Alonso	Adrian	No	Sr.	Masc	Collet	856		?	1849	Claypole	Buenos Aires	Argentina		54-11-4291-2645	
1,841	Alonso	Rodrigo	No	Sr.	Masc	Rio Cuarto	1,242		?	1168		Buenos Aires	Argentina		54-11-4303-5404	
1,920	Alonso	Luis	No	Sr.	Masc	Gral. Alvear	2,521		?	B1826CZI	R. De Escalada	Buenos Aires	Argentina		54 11 4241 1005	
2,060	Alonso	Gerardo	No	Ing.	Masc		?		?		Rosario	Córdoba	Argentina		0341-4261777	
2,811	Alonso	Carlos	No	Sr.	Masc	Entre Rios	1,632		?	1636	Olivos	Buenos Aires	Argentina		54-11-4711-4100	
3,159	Alonso	Susana	No	Sra.	Fem	Alte. F. Segui	2,106		?	1416	Capital Federal	Buenos Aires	Argentina		54-11-4582-0411	
9,509	Alonso	Rodrigo	No	Sr.	Masc	Zapiola	3,151		?	1429	Capital Federal	Córdoba	Argentina		54-11-4544-1400	
10,695	Alonso	Hector	No	Sr.	Masc	Alferez Pareja	256		?	1107	Capital Federal	Buenos Aires	Argentina			
14,416	Alonso	Michelle	No	Sr.	Masc	Reconquista	585	7	?	C1003ABK	Capital Federal	Buenos Aires	Argentina		54-11-4316-5200	
15,215	Alonso	Gilda	No	Sra.	Fem	Sarmiento	212	1	?	5500	Mendoza	Mendoza	Argentina		54-261-420-1625	
15,375	Alonso	Gaston	No	Sr.	Masc	?	?	5	34	?	C1425ADB	Capital Federal	Buenos Aires	Argentina		54-11-4773-9142
346	Alonso	Domingo	No	Sr.	Masc	Guemes	24		?	J5402ETB	Capital	San Juan	Argentina		54-264-421-4101	

Compañías Vinculadas			
Compañía	Princ. Nombre	Relación o	
147	Si Bahía Comunicaciones S. A.	Titular	
126	Si Intepla	Gerente	

Eventos Varios y Encuentros Sectoriales						
Evento	Nombre	Estado	Resultado	Desde	Hasta	Ciudad
11	Digital Economy	Confirmado	Participó	24/10/2002	25/10/2002	Milano
91	SIMO TCI 2003	Confirmado	Participó	04/11/2003	09/11/2003	Madrid
45	AL Paitenariat 2004	Confirmado	Participó	23/11/2004	24/11/2004	Buenos
171	Franquicias 2005	Confirmado	?	18/05/2005	22/05/2005	Buenos.
246	Grecia 2006	Confirmado	?	10/07/2006	10/07/2006	Capital F

Temas de Interés	
Cód Tema de Interés	
1	Económicos
9	Tecnológicos/Informáticos/Electrónicos
18	Negocios

Especializaciones	
Cód Especialización	
3	Tecnología
4	Comunicaciones
15	Informática

Actividades	
Cód Actividad	Tipo
16	GOLF DEPORTES
21	TIRO DEPORTES
206	PESCA HOBBY

Publicaciones	
Cód Suscripción	

Ordena por:

Ver detalle de:

Pantallas – Eventos y Encuentros Sectoriales

Consulta de Eventos Varios/Encuentros Sectoriales y sus Datos Relacionados (m_conenc2.p)

Eventos Varios y Encuentros Sectoriales

Encuentro	Nombre	Mes	Nombre
45	AL Partenariat 2004	11	Noviembre
60	AL Partenariat Unión Europea-México-Centroame	5	Mayo
93	Aplicaciones de Software	10	Octubre
56	ARIEL - Tecnochen	2	Febrero
57	ARIEL Schema	9	Septiembre
250	Baviera 2006	11	Noviembre
255	Baviera 2006	11	Noviembre
101	Beverages and Logistics	11	Noviembre

Compañías Participantes

Compañía	Nombre	Asoc.	Estado	Resultado
700	Cachamai ei	No	Confirmado	?
8,204	Cadenas & López Informatica	No	Confirmado	?
7,678	Cae	No	Confirmado	?
8,071	Cafe Cremona	No	Confirmado	?
705	Cafes La Virginia	No	Confirmado	?
7,567	Cagiatti Hnos. Y Cia	No	Confirmado	?
7,978	Cagnoli -genuinas Carnes De Las Pampas	No	Confirmado	?
5,465	Cahesa	No	Confirmado	?
7,527	Calderas Serv-jet, C.a.	No	Confirmado	?
5,791	Cámara De Certificadoras Organicas	No	Confirmado	?
7,939	Campos Unidos Sa	No	Confirmado	?

Asistentes, Ayudantes e Intérpretes

Persona	Apellidos	Nombres	Estado
16,029	Cappai	Graciela	A Confirmar
16,040	Gilges	Gisela	Confirmado
16,044	Donari	Silvina	A Confirmar

Disertantes o Conferencistas

Persona	Apellidos	Nombres	Estado
8,429	D'alema	Massimo	Confirmado
8,430	Scioli	Daniel	A Confirmar
8,431	De Urquiza	Javier María	Confirmado

Auspiciantes y Sponsors

Compañía	Nombre	CUIT	Estado	Con
3,719	Progress Software	?	Confirmado	
7,394	Microsoft De Argentina	?	A Confirmar	
15,302	Telecom Personal	30-67818644-5	A Confirmar	

Colaboradores

Operador	Nombre	Estado	Conexión
1	Eurocentro Cl - Eurochile	A Confirmar	
5	Eurocentro Br- Firjan	Confirmado	Luis Claudio Leite
6	Eurocentro Ar - Córdoba	Confirmado	
7	Amik	A Confirmar	
10	Imcs	Confirmado	

Personas Participantes

Persona	Apellidos	Nombres	Asoc.	Estado	Resultado	Men
6,491	Blufstein	Alejandro	No	Confirmado	?	
8,016	Bocquet	Benedicte	No	Confirmado	?	Pers
7,981	Bogado	Claudio	No	Confirmado	?	
6,587	Bogdano	Daniel	No	Confirmado	?	
8,446	Bolatti	Roberto	No	Confirmado	?	Pers
8,159	Boll	Jorge	No	Confirmado	?	Pers
7,495	Bolzoni	Mario	No	Confirmado	?	
7,974	Bonomi	Gustavo	No	Confirmado	?	Pers
784	Bonomi	Norberto	No	Confirmado	?	Pers
7,009	Borasio	Emanuele	No	Confirmado	?	
6,506	Borbore	Jose Daniel	No	Confirmado	?	

Personas Representantes de Compañías

Compañía	Nombre de la Compañía	Persona	Apellidos de la Persona	Nombres de la P
7,549	Una Forma De Vida	7,495	Bolzoni	Mario
7,550	Econatura ya	7,496	Martinez	Alejandro
7,551	Red Alimentaria	7,497	Dorenszstein	Devora
7,552	Seguridad Alimentaria Const.	7,498	Ferreya	José
7,553	Inforsis	7,501	Alós	Ricardo
7,556	Amonkes	7,505	Benzaquén	David
7,558	Osmosis	7,508	Cuestas	Augusto
7,559	Agramont Corp	7,510	Challub	Natalio

Buscar

Ampliar

Profile

Observaciones

Sólo Vigentes

Ordena por: Nombre

Ver detalle de: Asistentes

Edita

Reporte

Importa

Exporta

Parámetros

Jornadas

Reuniones

Agendas

Ayuda

Salir

Más Información

Para recibir más información, por favor, contáctenos por teléfono o correo a nuestras oficinas.



Santiago Cáceres 2733
Parque Vélez Sarsfield
X5016HXW - Córdoba - Argentina
Teléfono/Fax: 54 (351) 469-7550
E-Mail: sauken@sauken.com
WebSite: www.sauken.com



Glosario De Términos

Grupo de Empresas o Holding: a la agrupación de compañías que pertenecen a un mismo grupo económico, por ejemplo, *Grupo Arcor*, *Grupo Roggio*.

Empresas o Compañías: a las personas jurídicas o físicas inscriptas en el registro público de sociedades o bien en la dirección general impositiva (DGI, tienen CUIT), por ejemplo: *Disco S.A.*, *Invel S.R.L.*

Personas, Profesionales o Empresarios: a todo individuo registrado o que interactúe o que forme parte de la organización en donde se implemente la aplicación, por ejemplo, *Presidentes o Gerentes de Empresas registradas*, *Consultores independientes*, *Disertantes*, *Empleados en relación de dependencia* o *Contratados* por la organización.

Relación de Personas / Empresas: a la vinculación que existe entre una Persona y la/s Empresa/s con la que tiene algún tipo de relación.

Cargos o Puestos: al cargo, puesto o función que desempeña una Persona dentro de una Empresa a la cual está vinculada, por ejemplo: *Presidente*, *Gerente General*, *Gerente de Finanzas*, *Asesor*, *Consultor*.

Sectores o Mercados: a la clasificación o segmentación (vertical y/u horizontal) que se defina de los mercados o sectores económicos, por ejemplo: *Retail-Minoristas-Supermercados*; *Industria-Textil-Sastrería*; *Industria-Alimenticia-Láctea*.

Especialidad o Función: a la clasificación por función o especialización determinada, por ejemplo: *Seguridad Industrial*, *Medio Ambiente*, *Calidad*, *Tecnología*.

Ferías: al registro anualizado de las ferias o congresos estables que existen en el mundo, por ejemplo: *CeBIT*, *FMI*, *COMDEX*.

Eventos: a los Congresos, Seminarios, Cursos de Actualización, a las Ferias, a las Jornadas de Negocios, entre otros, sobre las cuales hay un interés determinado y se está llevando a cabo o ejecutando un Programa de Acción, por ejemplo, *CeBIT 2002*.

Contratos: a la formalidad contractual que existe entre los distintos actores dentro de un Evento determinado, por ejemplo, *Contrato entre Eurocentro Córdoba y Comunidad Europea*, entre *Eurocentro Córdoba* y *resto de Operadores*, entre otros.

Programas: a la descripción formal de las características de los perfiles de empresas, personas y cargos, sobre los cuales llevar a cabo ciertas y determinadas acciones planificadas para lograr un objetivo específico, por ejemplo, la elaboración y ejecución de un *Programa de Ventas de un Congreso*.

Acciones: al conjunto de hechos realizados según un programa y el resultado de los mismos, por ejemplo, *envío de emails, acciones telemarketing, envío de folletería e invitaciones*, entre otras cosas.

Participantes Empresas y Personas: al conjunto de empresas y/o personas que han confirmado la asistencia a un evento determinado, por ejemplo, *personas que asistirán representando a empresas a CeBIT 2002*.

Operadores: a las empresas socias de la organización en donde está implantado el sistema que la acompañan en la realización de un evento determinado, por ejemplo, *Jornadas de Negocios en CeBIT 2002*.

Auspiciantes: a las compañías que auspician a un evento determinado, por ejemplo, *auspiciantes de un Seminario sobre Derecho Constitucional*.

Disertantes: a las personas que dictarán charlas en Congresos, Conferencias, Jornadas de Capacitación, entre otras.

Recursos a Disponer: a los recursos humanos, propios o no, que deberá disponer por la organización en donde esté implantado el sistema para poder llevar a cabo con éxito un determinado evento, por ejemplo, *coordinadores, asistentes de coordinación, intérpretes contratadas, secretarías*, entre otros.

Reuniones y Agendas: a las solicitudes de reunión que efectúen las personas y/o empresas, o bien, a las que efectúe la organización, a las contrapartes en las rondas de negocios, y viceversa, por ejemplo, *'Grupo Sâuken' solicita tener una reunión de negocios con 'ITM Reserarch' en el marco del evento denominado 'Jornadas de Negocios-CeBIT 2002'*.

Rondas de Negocios: al cronograma de reuniones resultante de la concreción de las entrevistas que se han agendado previamente para un evento dado, a la efectiva realización de las reuniones y al análisis del resultado de las mismas, por ejemplo, *'Manuel Cabrera de Prominente S.A se reunió con Ignacio de Córdoba de SKIOS Spain el Martes 12 de Marzo de 2002 a las 10:30 horas en el marco de las Jornadas de Negocios-CeBIT 2002, siendo el resultado positivo'*.