

CUBRIMIENTO Y RESPALDO EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL

Distribuidores Autorizados Softland Colombia

APARTADO

- Compuraba E.U.

BOGOTA

- Aconpi Express
- Aldanet Ltda.
- Asistec Ingenieria Ltda.
- Avance Digital
- Brain System
- Cad Proyectos & Consultoria
- Colombia Soft Consulting Ltda.
- Colsof S.A.
- Conalcomputo
- Cosistemas Ltda.
- Csi Comunicaciones y Sistemas Integrales Ltda.
- Darwin Ltda.
- Datapower Ltda.
- Desktop System Ltda
- Eagle Comercial S.a.
- Icono Informatica Ltda.
- Index de Colombia
- Intesis Ltda.
- Logic Lp Ltda.
- Microm de Colombia
- Multisoft S.A.
- Netcomp y/o Mauricio Calderón
- Pc Quick Ltda.
- Sistecon E.U.
- Soluciones Tecnologicas
- Terasys S.a.
- Ventas y Sistemas

BARRANCABERMEJA | BUCARAMANGA

- Inquietudes y Soluciones

BARRANQUILLA

- Grupo Empresarial Macrosoft S.A.
- Solisistem's de Colombia

CALI

- Distribuidora Prodatos

CARTAGENA | RIOHACHA | SINCELEJO | VALLEDUPAR

- Grupo Empresarial Macrosoft S.A.

FLORENCIA | IBAGUE | NEIVA | VILLAVICENCIO

- Sistecon E.U.

MEDELLIN

- Ciatelme
- Pc Madrigal

MONTERIA

- Coasoft Ltda.
- Distribuidora Comercial
- Soporte

PEREIRA

- Ivan Yesid Garces

SANTA MARTA

- Asesorias y Consultorias JM

Inscripción gratuita al SoftlandNews

Empresa:

Nombre:

Cargo:

Dirección:

Teléfono:

E-mail:

Ciudad:

Si desea subscribirse al SoftlandNews, envíe este cupón al fax en Medellín: 354 55 17

Calle 10 # 50 - 210 / Medellín, COLOMBIA
PBX. (574) 354 54 00 / FAX. (574) 354 55 17

Cra.18A #137-57 Piso 4 / Bogotá, COLOMBIA
PBX. (571) 649 96 77 / FAX. (574) 649 96 77 Ext. 221

Línea Nacional 01 8000 946 677

QRS Quejas
Reclamos y
Sugerencias

PBX: (574) 354 54 00 Ext. 115
email: qrs@softland.com.co
www.gruposoftland.com

SoftlandNews

No. 77 // Febrero - Abril 2009 CONOCE DE PRIMERA MANO TODA LA ACTUALIDAD DE SOFTLAND

¿2009 Año de Crisis, Año del Cambio o Año de Oportunidades?



Softland
Lo hacemos fácil

- 02// Editorial
- 02// De Interés: Fidelización de nuestros clientes.
- 03// Comunicado Corporativo
- 03// De Interés: Aproveche nuestro servicio de Soporte Remoto
- 04// Novedades de Informática: ¿Su empresa está lista para implementar un ERP?
- 04// Plan Elite: Brindarle un mejor servicio es hacerlo fácil.
- 05// Noticias: ¿Año de Crisis, Año del Cambio, Año de las Oportunidades?
- 06// Novedades: Nuevas funcionalidades en la Solución Corporativa
- 06// Versiones vigentes
- 07// Continuación Novedades de

- Informática: ¿Su empresa está lista para implementar un ERP?
- 07// Continuación Noticias: ¿Año de Crisis, Año del Cambio, Año de las Oportunidades?
- 07// Softlandgrama
- 08// Distribuidores Autorizados Softland Colombia
- 08// Inscripción al SoftlandNews

Editorial



A lo largo de los últimos años, los cambios producidos a nivel mundial tanto para los modelos de desarrollo social, político y económico, han dejado el tema de la modernización digital en uno de los factores más importantes de esta época.

Por lo anterior, las organizaciones no han permanecido ajenas a estos cambios, es así como se han visto fuertemente afectadas debido a los cambios

producidos en las tecnologías empresariales, junto a la apertura de un nuevo mercado global.

Como consecuencia de esta situación, es que las estrategias de gestión y desarrollo de las empresas apunten básicamente a satisfacer la fuerte presión del mercado, obligándolos a generar nuevos productos y servicios de mayor atracción, calidad y competitividad.

En este contexto se están poniendo a prueba las organizaciones, existiendo en ellas una rápida adaptación y al mismo tiempo eficiencia en el uso de los recursos tecnológicos, como también en los recursos humanos.

El impacto en el avance tecnológico no ha sido ajeno para las empresas de Colombia en general, dado que la incorporación de tecnologías afecta directo en los productos y servicios que comercializan, sin embargo, la incorporación de ellas requerirá de muchos cambios estructurales, como es la comunicación efectiva y la capacitación de mano de obra calificada para el eficiente manejo y desarrollo de estas tecnologías. De este modo, el aprendizaje, la comunicación y el nivel de servicio, se convierten en el capital más importante para esta época, por lo que en este nuevo cambio, las organizaciones que desarrollen la capacidad de aprender, comunicar y aumentar el nivel de satisfacción de sus productos y servicios, logrando una actitud abierta frente al cambio, alcanzarán un mejor desempeño en el mercado, convirtiéndose esto en una importante ventaja competitiva.

En Softland nos concentraremos en innovar, estar atentos a lo que ocurre en nuestro entorno, nos moveremos en lo que mejor sabemos hacer, escucharemos a nuestros clientes y distribuidores, mejoraremos las exigencias de nuestra calidad de productos y servicios. De este modo, no solo seremos más competentes, sino que también mantendremos nuestro liderazgo en el tiempo, siendo la mejor opción en el mercado nacional e internacional.

Claudio Valdés B. - Gerente General

De Interés

Fidelización de Nuestros Clientes

La fidelización de los clientes se está convirtiendo en una de las principales áreas de mejora especialmente en las medianas y grandes empresas. La clave del éxito radica en mantener una base instalada de clientes fidelizados y satisfechos.

Grandes, medianas y pequeñas empresas debemos nuestra existencia a los clientes y conservarlos es para todos un reto cotidiano en un mundo competitivo y globalizado como el que tenemos que afrontar hoy en día. Lo cierto es que a la hora de fidelizar a un cliente, como garantía de perdurabilidad en el tiempo, el problema para las empresas ya no es de dinero, sino de estrategias de servicio, de comunicación, de información y de producto, porque lo ideal es trabajar para que éstos se conviertan en clientes vitalicios, a través de la confianza y satisfacción de su proveedor.

Sabemos que siempre vamos a encontrarnos con todo tipo de clientes y es precisamente en ese momento donde, como Compañía, debemos encontrar la forma adecuada de trato dependiendo de cada caso: cumplir con lo que se le dijo, conseguir la información que requiere, averiguar qué puede hacer por él y hacerlo, realizar una llamada de seguimiento aún si no tenemos toda la información que necesitamos. Debemos demostrarle al cliente que él y su negocio son importantes para nosotros, que entendemos sus necesidades y que estamos trabajando para resolverlas.

Como somos conscientes que debemos esforzarnos más por fidelizar a nuestros clientes, en el 2009, el área de Fidelización de Softland enfocará todos sus esfuerzos a: mantener una base instalada actualizada, seleccionar los productos y servicios pensando en el bolsillo y en la necesidad de los clientes, diseñar y aplicar una estrategia de comunicación eficiente, dar valor agregado a los productos y servicios, interactuar constantemente con los clientes y premiar la fidelidad, porque nuestro objetivo principal es usted.

Carlos Restrepo - Gerente Fidelización

Novedades de Informática *Continuación*

¿Su empresa está lista para implementar un ERP?

Administración del proyecto

Es necesario que por parte de su compañía se elija a un Gerente de Proyecto para que le dedique el tiempo y recursos necesarios a la implementación. Por parte de su proveedor es importante contar con personal con conocimientos y experiencia en el uso de herramientas de administración para llevar a buen término el proyecto.

El Gerente de Proyecto analiza el impacto, la asignación de recursos, los posibles riesgos del proyecto y las posibles soluciones a éstos, se responsabiliza de la correcta ejecución (Inicio, Planeación, Ejecución, Monitoreo, control, y cierre) para asegurar el éxito de su proyecto.

Adicionalmente, su compañía debe definir a un Comité de proyecto que sea el responsable de medir los avances, revisar y aceptar los entregables, así como de evaluar y autorizar los cambios sugeridos en el proceso de implementación. A muchas empresas este último paso les cuesta mucho trabajo, ya que no

tienen un comité de cambios que regule todas las peticiones de los usuarios y eso provoca que se pidan cambios innecesarios o de impacto relativamente bajo para la operación, pero que representan un costo en tiempo y/o dinero para el proyecto.

Flexibilidad para adaptarse a su negocio

Es importante que su organización se de el tiempo para llevar con éxito la curva de aprendizaje que todo cambio, proceso y tecnología requiere. Invierta en capacitación sobre el ERP para su gente de sistemas, incorpore todas las prácticas del ERP con tiempo y dedicación; se dará cuenta que una vez que ya están aprendidas y maduras algunas áreas o procesos, será necesario que su ERP crezca con usted, pero sobre una base sólida.

SOFTLAND incorpora dentro de su implementación en su sistema ERP estos elementos haciendo de este proceso algo realmente fácil. Recuerde, un ERP debe ser una inversión que lo acompañe durante toda la vida, elija una solución como SOFTLAND ERP que le da la libertad y confianza tanto tecnológica como corporativa, la seguridad de que puede crecer en nuevos módulos, procesos, reportes, cubos, etc. Sin que esto implique un nuevo y dramático cambio.

Jhon Freddy Rey - Gerente Comercial ERP

Noticias *Continuación*

¿Año de Crisis, Año del Cambio o Año de Oportunidades?

Por eso, nuestros productos y servicios están concebidos para ser fáciles de usar e incorporan todas las funcionalidades necesarias para ofrecer los mejores resultados a las diferentes áreas de negocio y para poder crecer en función de las necesidades que vayan surgiendo.

Finalmente, nuestro trabajo se puede hacer de

muchas maneras. Nosotros hemos elegido hacerlo fácil. Lo hacemos fácil es un compromiso para todos aquellos que confían en Softland. Es una respuesta a sus inquietudes. Es tranquilidad, facilidad, accesibilidad. De nuestro equipo humano y de nuestras soluciones. Es lograr conseguir la excelencia en nuestros productos, ponerles pasión y que nuestro personal vibre con ellos.

Claudio Valdés - Gerente General

Softlandgrama

Envíe resuelto este softlandgrama al fax en Medellín: 354 55 17 con sus datos y reciba un bono de descuento para renovación de servicio en el caso que no tenga el plan vigente ó 1 hora de soporte remoto gratis si tiene su plan de servicio vigente.

Verticales:

1. Ser o hacerse digno de premio o castigo. // Decimoséptima letra del alfabeto castellano.
2. Causar alegría. // Nombre de la penúltima letra del alfabeto (Inv.).
3. Concepto que denota transición.
4. Persona acusada de delito.
5. Siglas de partido político español. // Sede de Distribuidora Prodotos (DVA de Softland).
6. Organización de Cooperación de Shanghai (Inv.). // Sector para el cual se creó Plan Unico de Cuentas en la versión 24.
7. Símbolo químico del Oxígeno. // Donar, entregar algo voluntariamente.
8. Se puede manejar en Inventarios y Compras versión 24 (Singular). // Línea de productos Softland para grandes empresas.
9. Símbolo químico del tantalo. // Nuevo campo en el mantenimiento de Departamento.

Horizontales:

1. Distribuidor de Softland.
2. Tener por cierta una cosa. 2a. Persona (Inv.) // Nota musical.
3. Servicio de soporte que brinda Softland a sus clientes.
4. Nombre que recibe el ciclo de estudios primarios

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									

obligatorios en varios países. // Acrónimo en inglés de one-time password, que puede traducirse como contraseña de un solo uso.

5. Período o situación de dificultades o cambios bruscos. // Dios babilonio de las aguas.
6. Equal employment opportunity. // Artículo femenino inseparable.
7. Apellido del gerente general de Softland.
8. Acción o efecto de retirar personas de un lugar determinado.
9. Línea de productos Softland para pequeñas empresas. // Planeación de los Recursos de Distribución (Distribution Resource Planning).

Novedades

Nuevas funcionalidades

Versión 23.01 Shop

Desde Octubre de 2008 se encuentra en el mercado la versión 23.01 de Shop.

La cual incorpora la operación Cliente Servidor. Configurando su aplicación, de esta manera es posible ingresar archivos maestros, capturar movimiento y generar informes directamente desde las cajas.

Nueva Versión 24.00 Solución Corporativa

Actualícese a esta versión y obtenga acceso a valiosos beneficios en materia de Seguridad, Normatividad, Nuevas Funcionalidades.

Administración Usuarios...

Ahora las claves de acceso que definan los usuarios serán encriptadas, lo que le permitirá aumentar el nivel de seguridad.

Si tiene instalado en el mismo servidor, Shop o Producción y Costos, puede conservar el mismo usuario y clave para ingresar a cualquiera de las aplicaciones.

Normatividad...

Presentación Medios Electrónicos Año Gravable 2008

- Se agregó el campo "País" en el mantenimiento de Departamento con el fin de adaptar el sistema para la información de países extranjeros.



- Se implementó el formato 1044, el cual hace referencia a las operaciones ejecutadas a través de consorcios o uniones temporales de la retención en la fuente practicada durante el año gravable del año anterior.
- Se adiciona el campo Pagos que no constituyen Costos o Gastos al formato

1001 con el fin de cumplir con las modificaciones para cumplir con el artículo 631 del Estatuto Tributario. Presentación Información Exógena Año Gravable 2008.

Nuevo Formato de Factura

Se implementó la nueva forma estándar de facturas para cumplir con la última resolución: ley 1231 de julio 17 de 2008.

Retención en la Fuente en salarios teniendo en cuenta la deducción en salud del empleado, según concepto 43973, emitido por la DIAN.

Plan Único Sector Salud. Se realiza actualización para el nuevo Plan Único de Cuentas para el Sector Salud decretado por la Superintendencia Nacional de Salud, contemplado en la Resolución 00724 de 2008, emitido el 10 de junio de 2008, y que comenzó a regir desde Enero 1 de 2009.

Funcionalidades Nuevas...

Manejo de Fletes: Ahora puede manejar fletes en los módulos de Inventarios y Compras.

Pago Electrónico a Bancolombia: desde el modulo de Tesorería.

Nuestras aplicaciones son compatibles con SQL SERVER 2008

*Marina Graciano
- Gerente Desarrollo y Certificación*

Versiones Vigentes

- Solución Corporativa SQL: Versión 24.00
- Shop SQL: Versión 23.01
- Línea PYME:
 - Comodín Contador : Versión 14.01
 - El Asistente: Versión 13.06
- Comodín PYME: Versión 10.01 - Service Pack CP_10_01_001

Enero 2009

Comunicado Corporativo

Colombia

Apreciados clientes y socios de negocios,

Me pongo en contacto con ustedes para comunicarles el nuevo nombramiento de Claudio Valdés como Director General de la filial de Softland Colombia.

Claudio a lo largo de sus 15 años dentro del Grupo, ha ejercido diferentes responsabilidades, entre las que se destacan la Dirección General de la filial de México y diversos puestos corporativos que le han permitido conocer muy de cerca la realidad Colombiana.

Este cambio obedece a la reciente incorporación de la Dra. Sara Bojanini en la organización Proexport en Estados Unidos, deseándole todos los éxitos en su nuevo desempeño y agradeciéndole los muchos años dedicados a la compañía.

Se trata de una nueva etapa donde todos los integrantes de Softland Colombia esperamos continuar manteniendo su confianza y construyendo relaciones de futuro.

Desde Grupo Softland queremos darles las gracias y transmitirles nuestro compromiso de seguir creciendo a su lado. Ya que gracias a ustedes somos capaces, año tras año, de seguir afianzando nuestro liderazgo en el mercado.

Reciban un cordial saludo,

Oscar Sáez
Vicepresidente Grupo Softland

De Interés

Aproveche Nuestro Servicio de Soporte Remoto

El servicio de Soporte Remoto facilita la comunicación del usuario y el personal de soporte de una manera sencilla y práctica, a través de Internet, permitiendo resolver cualquier duda, incidencia o necesidad de soporte que pueda plantear el usuario.

El servicio de soporte remoto le ayuda a solucionar diferentes situaciones con rapidez. Permítanos apoyarlo mientras que usted valida los procesos realizados de manera remota y en tiempo real.

Es una alternativa de servicio más ágil y económica para resolver problemas que no tienen solución por vía telefónica, sin tener que esperar la programación de una visita presencial y evitando además, el desplazamiento de un asesor a su empresa.

Al permitirnos tomar EL CONTROL REMOTO DE SU COMPUTADOR usted recibe beneficios como:

- Disminución de los tiempos de respuesta en la prestación del servicio.
- Diagnóstico y solución de problemas de forma efectiva.
- Recepción de archivos para un rápido análisis o descarga de service packs y actualizaciones.



EL TIEMPO DE SU EMPRESA ES MAS VALIOSO DE LO QUE PARECE, SOFTLAND LE AYUDA A CUIDARLO...

El servicio de soporte remoto, es un servicio instantáneo que nos permite dar soporte personalizado, práctico y a tan solo un "clic" de distancia.

Sólo necesita una conexión a Internet por banda ancha.

*Alexandra Barreneche
- Gerente de Servicio al Cliente*



Importante:

Si usted es cliente de Softland y se encuentra en Bogotá o sus alrededores, recuerde solicitar sus visitas presenciales, comunicándose con nuestro Call Center al número 649 96 96

Novedades de Informática

¿Su empresa está lista para implementar un ERP?

La implementación de un ERP no es un proyecto sencillo. Sin importar la marca que usted esté evaluando, es importante que considere que, como organización, necesita tener en cuenta cuatro elementos básicos para que la implantación sea exitosa.

1. Cultura organizacional.
2. Resistencia al cambio.
3. Administración del proyecto.
4. Flexibilidad para adaptarse a su negocio.

Cultura organizacional

Un ERP está basado en procesos. Por ello es muy importante que haga un análisis de su compañía en ese sentido. ¿Tienen un organigrama definido que es respetado? ¿Cuentan con procesos documentados para la mayoría de las actividades? ¿Su gente está acostumbrada a llevar a cabo esos procesos de la forma en la que éstos lo determinan?

Esta parte es sumamente importante; muchas veces nos hemos encontrado con empresas que no tenían procesos definidos o bien, que los tienen pero no los llevan a cabo al "pie de la letra", lo que genera muchísimos cambios en el desarrollo del proyecto de implementación. Esto se debe a que, al mismo tiempo que se implementa, el proveedor hace una reingeniería de procesos, ya que si éstos no se tienen, no pueden integrarse al sistema.

El siguiente caso ilustra la problemática de la mala práctica de

cultura organizacional, se trata de una empresa en donde, de acuerdo al organigrama y el flujo de procesos, las compras son solicitadas al sujeto "A" para ser autorizadas por el sujeto "B", que en el organigrama es el jefe de esa área; en la realidad lo que hacían en esa empresa era "saltarse" al sujeto "B" y pasárselas al dueño del negocio para su autorización de forma directa. Cuando llega el ERP el dueño del negocio quiere dedicarse a analizar la información, a ver sus resultados y no a involucrarse en ese y muchos otros procesos, pero su equipo no tiene esa cultura organizacional, así que no estaban muy dispuestos a cambiar.

En algunos casos, como las empresas no cuentan con procesos, se quedan con los procesos que el ERP tiene por defecto y eso no siempre es lo mejor. Si bien, nosotros como empresa de ERP tenemos conocimiento de las mejores prácticas en varios negocios, es importante que los evalúe y adopte o modifique en beneficio de su negocio.

Resistencia al cambio

El 65% de los GERENTES responden que "La resistencia al cambio es el mayor obstáculo en los rediseños organizacionales". Gartner

Es un hecho que el Capital Humano es un factor sumamente importante para la realización y aceptación de cualquier cambio



organizacional, alrededor del 60% de los proyectos de implementación de un ERP fracasan por la resistencia al cambio que manifiestan los empleados de todos los niveles.

El cambio es un proceso, no un evento. Así que requiere que la compañía comprenda que en gran medida su responsabilidad es motivar, comunicar y contar con un plan de administración del cambio que haga que toda la organización se comprometa con el proyecto en beneficio de la misma.

Hay muchas razones para la resistencia:

- Falta de conocimiento o capacidad.
- Falta de apoyo gerencial.
- Falta de entendimiento o creencia en el cambio.
- Falta de comunicación.
- Miedo a ser despedidos, etc.

La Administración del Cambio es un proceso dinámico y continuo de cambios planeados a partir de diagnósticos realistas, que se usan para crear estrategias, métodos e instrumentos que se orientan a optimizar la interacción entre personas y grupos; buscando un constante crecimiento en el comportamiento de las personas.

Continúa en la pág. 7

BRINDARLE UN MEJOR SERVICIO ES HACERLO FÁCIL



Adquiera el nuevo Plan Elite

El plan incluye:

- 2 horas de soporte remoto por cada módulo que se renueva*.
- Soporte vía correo electrónico a nuestro e-mail: servicio@softland.com.co
- 15% de descuento en todos los servicios que adquiera durante la vigencia del plan.
- Soporte telefónico ilimitado.
- Revisión de bases de datos sin costo adicional.
- Derecho a las nuevas versiones (CD) o medios físicos.
- Soporte por celular los fines de semana.
- Seguro contra robo y/o pérdida con 10% deducible.

* Se puede usar durante la vigencia del plan; no es canjeable por horas presenciales.

Noticias

¿Año de Crisis, Año del Cambio o Año de Oportunidades?

La irrupción de la crisis financiera no ha hecho distinciones entre los países. El crecimiento de todas las economías se ha visto frenado por este efecto. Sin embargo, no todas las compañías se encuentran en la misma posición para afrontarla.

Los analistas prevén un entorno muy complicado en 2009 con descensos notables del PIB en cada uno de los países, convergiendo que la principal característica de esta es el ritmo de la desaceleración, la falta de liquidez, el nivel de incertidumbre y la volatilidad de los mercados y las divisas. Sin embargo, por el otro lado de la moneda está la globalización, el desarrollo de nuevas industrias y reorientación de los objetivos por este efecto.

Ahora bien, los principales analistas de nuestro mercado IT prevén dificultades en la obtención de financiación externa, mantenimientos de empleos en mercado Small Business. Las empresas de menos de 249 empleados serán las más afectadas, notable disminución en las remesas de emigrantes de EEUU y del turismo que es la economía más afectada en la región y menor inversión extranjera, con una reducción en las previsiones de inversión en IT en Latino América: 13,7% al 7,8%.

Sin embargo, en Softland vemos de esto una oportunidad, oportunidad de hacer cambios, cambios en la reestructuración de nuestras ofertas y portafolio de negocios, cambios significativos en la forma de trabajar, de manera que nuestra comunicación hacia nuestros clientes, proveedores y distribuidores es que tenemos como solucionar sus problemas de administración y control, con aplicaciones que le ayudan a reducir y controlar sus gastos en esta época de crisis.

En este mismo contexto, estamos enfocados en

poder entender qué requiere cada uno de nuestros clientes y canales de distribución, reorientando nuestra compañía hacia el cliente y reflexionar sobre nuestra propuesta de valor y los elementos que nos hacen diferentes en el mercado.

Nuestra Propuesta de Valor:

El cliente siempre es el protagonista. Lo hacemos fácil, es más que un elemento de comunicación, es el corazón de nuestra cultura empresarial. Es una estrategia de negocio clara y definida que persigue entablar relaciones duraderas y recurrentes con cada uno de nuestros clientes.

En Softland ofrecemos soluciones para todos los nichos de mercado:

- Soluciones Pyme, para empresas con requerimientos de menor complejidad operativa, que requieren de una solución menos robusta y que sea amigable, fácil y rápida de implantar y mantener
- Soluciones ERP, para empresas con requerimientos más exigentes y con mayor cobertura de funcionalidades, robusta, amigable y rápida de implementar y mantener.
- Soluciones verticales para industrias específicas, cuyos requerimientos particulares demandan productos y servicios especializados, soluciones completas, integradas y robustas provistas por un único proveedor.

Lo hacemos fácil lo interpretamos como una solución fácil de usar, de rápida implementación y con un alto nivel de servicio.

- Más fácil implementar.
- Más fácil darle mantenimiento.
- Más fácil las migraciones a mejoras del producto.
- Más fácil brindar soporte.
- Más fácil entrenar al usuario.
- Más fácil tomar decisiones.
- Más fácil crecer en soluciones complementarias (BI, CRM, otras).
- Más fácil crecer de la mano con nuestras soluciones.

Nuestra propuesta de valor con el concepto: Lo hacemos fácil para el cliente, se refuerza en el mensaje de la Filosofía Organizacional que tenemos dentro de Softland, de la cual se extraen nuestra misión, visión y razón de ser.

Nuestra compañía juega un papel fundamental en el desarrollo de las actividades de sus clientes, ayudando a simplificar los procesos, agilizar la toma de decisiones, en definitiva, a que les aporten beneficios tangibles.

Continúa en la pág. 7



LA SEDE DE SOFTLAND EN BOGOTÁ CAMBIA DE DIRECCION Y TELEFONOS

Cra. 18A # 137 - 57 Piso 4 | PBX: 649 96 77 | Línea de Soporte: 649 96 96