

Las soluciones de CompuSoft buscan que la tienda venda lo máximo posible

El proceso de diseñar una cocina o un baño, mostrar al cliente el resultado, presupuestar y llevar a cabo el pedido es muy rápido y sencillo con las soluciones de CompuSoft. Su objetivo es ayudar a sus usuarios a potenciar las ventas. Se caracteriza por el soporte a los clientes, por los datos que maneja y por la propia evolución del software.

Winner Flex, Innoplus, 3CAD, SimpliPlan, Showcase 360, Product Navigator y Design@Web. Todas ellas son soluciones de CompuSoft, grupo que nació en 1989, enfocadas a hacer más fácil y rápido el trabajo en las tiendas de baños y de cocinas.

Manuel Arranz, director de CompuSoft Iberia, nos comenta que el actual Winner se programó por primera vez en 1995. Hoy en día, va por la versión número doce. Confirma que, a lo largo de todos estos años, la empresa ha ido expandiéndose a través de filiales y que tienen presencia en estos momentos en 18 países. Innoplus o SimpliPlan son programas muy específicos de baño, mientras que Winner se ha enfocado más al mundo de la cocina. No obstante, con éstas y el resto de sus soluciones abarca todo lo que es el dise-

ño de interiores. Gracias a ellos, sus 1.300 clientes, lo que significa más de 2.000 usuarios en la Península Ibérica, han conseguido mejorar sus ventas.

Tres pilares

Tres son los pilares de Compusoft. En primer lugar, el soporte a los clientes. *“Un programa informático no es más que una parte de la solución. Lo que realmente marca la diferencia es cómo lo usa cada uno de nuestros clientes, cada uno de nuestros usuarios. Para eso necesitas que sea un software fácil de utilizar y que tengas un equipo de gente bien entrenada, bien formada, que les pueda ayudar vía telefónica”,* indica. Estos expertos lo son también en el mundo de las cocinas y los baños. Saben perfectamente lo que es un catálogo y los elementos específicos de este mercado y lo que producen los fabricantes. *“Tienen que ser expertos en el producto para poder ayudar a los clientes más allá de lo que es la informática”,* justifica. No sólo es para el *“no me funciona el programa”*. Es igualmente para *“¿y cómo hago esto en el programa?”*.

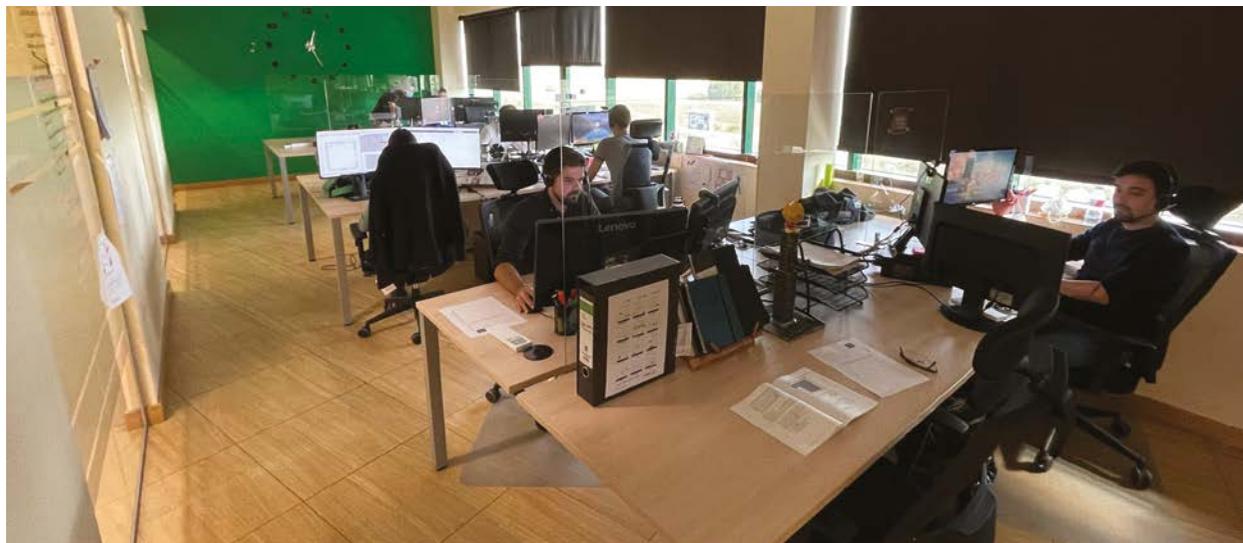
Arranz siempre pone como ejemplo el de *“¿cómo hacer una pared redonda?”*. *“Es un soporte que se da de vez en cuando. Explicarlo lleva su tiempo, porque tiene varios pasos, pero el soporte va uno a uno, guiando al usuario para que pueda diseñar esa pared redonda y modificar un mueble. Cómo modificar un mueble para que sea como yo quiero o cómo hacer que una habitación se parezca mucho más a la que tiene el consumidor para que de esa forma sea más fácil venderlo. Es un soporte didáctico”,* asegura. Aquí en España, disponen de un equipo de ocho personas e invierten en cada llamada el tiempo que haga falta.

El segundo pilar de esta empresa bascula sobre los datos. *“En los programas informáticos, como en las webs, encuentras muchísima información. ¿Qué web vuelves a visitar? Aquellas que tienen un contenido dinámico, aquellas que van cambiando”,* avisa. Ellos están constantemente actualizando los datos de los fabricantes de cocinas y baños. *“Están haciendo modificaciones y correcciones constantemente y, de vez en cuando, con frecuencias entre uno y dos años por fabricante hay una ac-*

tualización grande. Hay muchos modelos que se eliminan de los catálogos y muchos otros que entran nuevos. Cambios de codificación, cambios de precio, actualizaciones de precio, productos nuevos, etcétera. Y todo esto se lo pasan a nuestro equipo, que son ocho personas para los catálogos realizados en España. Nos encargamos de digitalizar toda esa información que a nosotros nos viene como a las tiendas, en un manual en papel o en PDF, o en otro tipo de archivos”, aclara. Hay un gran equipo global con cerca de 70 miembros que están ocho horas al día picando datos, digitalizando todos estos catálogos.

Por la forma de trabajar en Compusoft, una de las grandes ventajas que tiene es que comparten información entre filiales. Si hay un catálogo nuevo en Alemania, no es necesario empezar desde cero en España. Lo que hacen es quitar las descripciones en alemán e introducir las descripciones en español. No tienen que rehacer todos esos catálogos. No es necesario que vuelvan a registrarlos. Eso se traduce en mayor rapidez y en mucha exactitud a la hora de preparar esos catálogos. *“La filial italiana se encarga de hablar con los fabricantes italianos, llegan a un acuerdo y entre ellos comparten información. Nos mandan todo de*

**Innoplus
y SimpliPlan son
programas muy
específicos de
baño, mientras
que Winner está
enfocado más al
mundo de la cocina**



Lo que realmente marca la diferencia es cómo usan las soluciones de Compusoft cada uno de sus clientes

forma que los compañeros de Italia puedan registrar todos estos catálogos. Registrar un catálogo español, como pueda ser el de Santos, el de Pino o el de cualquier fabricante nacional, de los 20 que más venden, desde cero es un trabajo que lleva entre 12 y 16 semanas, de una persona a tiempo completo. La gente no tiene muchas veces la idea de lo complejo que es y del muchísimo trabajo que conlleva. Cuando nos mandan actualizaciones, son una o dos semanas”, comunica. Tras muchos años de colaboración, el intercambio de información es constante. A los fabricantes los consideran partners, más que clientes.

El tercer pilar es la propia evolución del software. “En esta pandemia, mucha gente ha pasado a trabajar en casa, tenía que trabajar en remoto. Hemos descubierto cómo es trabajar en más sitios que en nuestra tienda, en nuestra oficina. Estamos en un proceso que ya lo habíamos empezado antes de la evolución del software. Una petición que tiene el mercado con respecto a todos los programas de CAD es que trabajen a través del navegador. Esto es un proceso que lleva su tiempo”, sostiene Arranz. Pone el caso del coche autónomo: “Primero, vino el control de velocidad. Luego, el control de velocidad adaptativo. Ahora, mi coche resulta que se queda en el carril y lee las señales. El próximo tendrá un poquito más de no sé qué y en unos años nos llegará un coche autónomo o semi autónomo. Esto es lo mismo. Ahora mismo estamos en una evolución en la que hemos pasado lo que es la base de datos de proyectos a la nube, de forma que se puedan

compartir fácilmente”. En cualquier ordenador el usuario puede utilizar Winner, acceder a su cuenta, modificar automáticamente un diseño o ver toda la información que ha generado a través del navegador, en una tablet o en un teléfono.

¿Es lo que denominan Winner Flex? “Correcto. Es un poco hacia dónde va a ir el futuro y ahora mismo tenemos cerca de 100 programadores en todo el grupo trabajando en la evolución de Winner Flex. Es nuestra base de futuro”, contesta. Sus soluciones están muy enfocadas a la venta. “Nuestros programas lo que buscan es que la tienda venda lo máximo posible, porque, si a la tienda le va bien, a nosotros nos va a ir bien”, espeta Arranz. Le preguntamos por los beneficios de utilizar sus soluciones. Asegura que “uno de los grandes beneficios de Winner es el diseño y presupuesto simultáneo”. No es que se diseñe y luego se presupueste. No, se realiza simultáneamente, en tiempo real, porque se emplea una sola base de datos para la parte gráfica y la parte financiera. Se han unido en una sola base de datos. “Tenemos clientes que conocen muy bien el catálogo de sus fabricantes que diseñan en frente del consumidor y, cuando acaban y al consumidor le gusta, les trasladan el precio. Porque lo ven en la pantalla del ordenador. Otra gran ventaja es que la tienda, cuando hace un diseño, como presupuesta simultáneamente, también ve cuál es su margen comercial. Con lo cual, sabe a cuánto le compra la cocina al fabricante y a cuánto se la vende al consumidor. Por tanto, si tiene que jugar con ese margen para poder vender y para poder ser más competitivo, le ayuda muchísimo esta parte”, puntualiza. Hace hincapié en lo que ayuda al usuario todo lo que es generación de documentación, como es presupuesto, pedido a fábrica, fotorrealismo o planos. Su motor de renderizado es de lo más codiciado. “Yo diría que la parte de la presupuestación simultánea, el fotorrealismo y el margen comercial son las tres columnas que a una tienda le hacen que Winner le haga dar un salto de calidad y le haga ser más dinámica y poder reaccionar más rápidamente”, certifica. Suelen advertir de que, si se hace un presupuesto y cuando se acaba el cliente quiere efectuar un cambio y se le tiene que decir ‘vuelva al día siguiente por ese cambio’, a lo mejor el consumidor vuelve o a lo mejor no. Si ese cambio se puede practicar en el momento, y automáticamente, proporcionar el nuevo precio, el cliente se queda en la tienda. En ese sentido, “le estás dando la posibilidad de comparar dentro de tu negocio, no con otro, con lo cual tienes más posibilidades de vender”. Nos confirma que sus usuarios han incrementado sus ventas. ■

En dos o tres semanas, se maneja Winner muy bien

En todas las filiales de Compusoft, hay un departamento que se ocupa de que las personas que comienzan a trabajar con sus soluciones lo hagan con buen pie. Tienen un manual que se llama *Poniéndose en marcha*, para todos los que empiezan a utilizar Winner. Se tarda alrededor de una hora en completarlo. Manuel Arranz recuerda que hay muchos procesos que se repiten. La forma de hacer una habitación es muy parecida a la forma de hacer una encimera de la instalación. ¿Para qué? Para que, de esa forma, cuando se aprende una cosa, lo siguiente ya se tenga aprendido. Este manual, en una hora, sirve para empezar. Incluye los procesos más habituales que se va a hacer con Winner. Te va guiando paso a paso. Son 80 páginas, con muchas fotos. Desde Compusoft, tutorizan por teléfono.

Por otro lado, hay un departamento de formación, con formadores en todas las filiales. Son especialistas que sólo trabajan impartiendo cursos. Actualmente, son cursos online de entre seis y ocho horas. Y tienen lo que denominan la formación profesional, con las funciones más importantes de Winner. “Son ocho horas, y luego tenemos la especializada, de dos horas. Acerca del fotorrealismo, de la presupuestación o del diseño avanzado”, expone el director de Compusoft Iberia. Promete que, en dos o tres semanas, se maneja Winner muy bien, para funcionar perfectamente. En seis meses, más que de sobra.