



# Tecnologías para su tranquilidad

En este número:

☐ IBM BusinessConnect 2015



## IBM CLOUD - SU PASAPORTE A LA NUBE

### ¿Qué están consiguiendo los clientes al utilizar los servicios que ofrecen los nuevos Proveedores de Servicios (MSPs)?

No hay duda de que el Cloud Computing es un trampolín para el crecimiento empresarial, tanto para los que se dedican al mundo TI como para sus clientes. Muchas oportunidades están surgiendo al moverse a la nube...



- En el sector sanitario se pueden compartir datos médicos entre sus profesionales
- Se puede dar servicio a millones de usuarios al mismo tiempo
- Se puede utilizar la analítica para predecir el comportamiento de los consumidores
- Las organizaciones pueden ver aumentar sus niveles de productividad de manera sustancial

Dé un salto al futuro y conozca el potencial del aumento de la rentabilidad con la experiencia de IBM.

Contacte con nosotros para ampliar información:  
[comercial@vmark.es](mailto:comercial@vmark.es)

## IBM CONGRESO ANUAL

### IBM BusinessConnect 2015

Transformación digital: es el momento

25 de noviembre - IFEMA Feria de Madrid

#IBMBCES

**Vmark volverá a estar presente una vez más en el congreso anual de IBM.**

No pierda la oportunidad de asistir a este evento que se celebrará el 25 de noviembre en IFEMA, y en el que IBM dará respuesta a los puntos clave de la transformación digital a los que se enfrentan hoy en día los líderes de negocio.



Aprovechar al máximo la analítica, reforzar el compromiso con los clientes a través de tecnologías móviles y sociales, la optimización y la innovación en los procesos...

Estas formas de operar no forman parte del futuro. Son el presente del mundo empresarial, que hoy se mueve más rápido que nunca.



Innovación de procesos, Factura Electrónica y Digitalización Certificada

# ZeroComa



## ZeroComa participará en “Exchange Summit 2015”

Los próximos días 5 y 6 de Octubre tendrá lugar en Barcelona el **Exchange Summit 2015**, el más prestigioso evento sobre Factura Electrónica de Europa.

El objetivo de esta décima edición, es proporcionar una plataforma para profundizar en las novedades y tendencias sobre esta materia. En este evento se darán cita los líderes mundiales participando a través de numerosas intervenciones, ponencias y mesas redondas y tratando asuntos de gran interés para el sector como la **Interoperabilidad** o la **Contratación Pública**.

# Exchange

exchange-summit.com

Haga click en este enlace para inscribirse en el evento:  
<http://goo.gl/1c5AkO>

**ZeroComa** se ha convertido en un referente en el mercado gracias a sus soluciones de **Facturación Electrónica y Digitalización Certificada de documentos**.

**María Rodríguez-Losada**, *Directora General de ZeroComa*, participará como Representante de ANEI (Asociación Nacional de Empresas de Internet) en los Foros de Factura Electrónica e intervendrá en una mesa redonda sobre *"Facturación al sector público en España: La plataforma FACE como caso de éxito con algunos retos por resolver"*.

**ZeroComa** diseña, desarrolla y comercializa soluciones informáticas orientadas a la automatización de procesos de negocio y gestión de la información

Las soluciones desarrolladas por **ZeroComa**, por su concepción, diseño y funcionamiento, se dirigen a empresas de cualquier sector y tamaño.

Casi todos los productos desarrollados disponen de versiones para empresas de gran tamaño, en las que se realizan tareas de gran volumen, automatización, muy distribuidas o de alta producción y también de versiones para Pymes en donde la sencillez de manejo, escalabilidad y versatilidad son las características más necesarias.

*EdasFacturas* es la solución de ZeroComa homologada por la AEAT y las Diputaciones Forales que permite la emisión de factura electrónica en toda la geografía Nacional gracias a su integración con el **Punto General de Entrada de facturas electrónicas de la AGE conocido como FACE** y los puntos propios de las CCAA.



## SOLUCIONES DE NUESTROS PARTNERS

## El éxito en la automatización de los procesos de negocio



**+120.000 pedidos de ventas procesados con nuestra solución BPaaS ha generado +170.000 € de ahorro neto a nuestro cliente final.**

Después de 2,5 años de funcionamiento en una empresa de distribución de equipos de iluminación, nuestro proceso **BPM para la gestión de pedidos de cliente, servido en una modalidad BPaaS** (Business Process as a Service), ha procesado sin problemas más de 120.000 pedidos de venta, procedentes de +3.000 clientes, distribuidos en 90 países diferentes.

Este proceso BPM se ha desarrollado y se sirve utilizando nuestra **plataforma dyPAS (dynamic Application Server)**, una tecnología muy innovadora, única y ágil para servir formularios dinámicos en línea, creados por simple definición declarativa, cero código, respondiendo en tiempo real a las solicitudes de las tareas de proceso.

dyPAS permiten la creación de formularios y modelos de datos muy complejos sin necesidad de programación, mediante una definición de la lista de campos y divisiones, indicando los nombres y tipología de los mismos y sus comportamientos en cada tarea para un proceso, cliente, usuario o dispositivo específico.

La plataforma dyPAS ha sido diseñada con capacidad para interactuar fácilmente con cualquier plataforma BPMS y ERP (en este caso SAGE X3) lo que da flexibilidad y plena libertad tecnológica a nuestros usuarios finales.

Según lo declarado por nuestro cliente, tres son los principales beneficios obtenidos como resultado de la implantación de nuestro servicio BPaaS para la gestión de pedidos de venta:

**1 - Liberación de 2/3 de la anterior carga de trabajo** administrativo de ventas, lo que representa un total de +170.000 € de ahorro neto y, por lo tanto permite dedicar este esfuerzo para dar un servicio mucho mejor y personalizado a sus clientes finales con tareas de mayor valor añadido

**2 - Reducción del ciclo de procesamiento** promedio de órdenes de venta, de horas a minutos.

**3 - Reducción significativa de los errores** de procesamiento y quejas de los clientes finales.

## SOLUCIONES DE NUESTROS PARTNERS

Success case: Sales orders processing

<b>Functions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>eMail/Fax capture</li> <li>OCR/ICR</li> <li>Automated validation</li> <li>Manual assisted validation</li> <li>Approval circuit</li> <li>Automatic accounting</li> <li>Image register</li> </ul>	<b>100.000+</b> sales orders treated in <b>2 years</b> in operation	<b>66 %</b> personal effort reduction
<b>Automated integrations</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>eMail (Outlook)</li> <li>ERP (X3 Sage)</li> <li>DMS (Windows)</li> </ul>	<b>80+ %</b> automated recognition of sales order headers	<b>Intangible profits</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Process cycle reduction</li> <li>Error reduction</li> <li>Full traceability</li> </ul>
	<b>60+ %</b> automated recognition of sales orders article lines	

Y no sólo eso, debido al éxito del primer proceso implantado se han desarrollado, contratado y están ya en funcionamiento tres procesos adicionales relacionados con la gestión de las reclamaciones, devoluciones y reembolsos comerciales, permitiendo incrementar aún más la eficiencia del departamento de ventas.

La mejor noticia es que podemos ayudar a obtener resultados exitosos similares en la automatización de cualquier proceso de cualquier área de su empresa, sea cual sea su sector de actividad.

No dude en contactar con proceedit si desea explorar cómo nuestras propuestas de valor en forma de soluciones de automatización de negocio en modalidad BPaaS, podrían ayudar a su empresa a ser más eficientes y, todo ello, sin riesgo, sin inversión, sin barreras de entrada ni de salida y, más aún, al ser los costos de operación BPaaS cubiertos en más de 4 veces por el ahorro monetario obtenido, podemos hablar de un modelo de despliegue BPM "No CAPEX – No OPEX".



**proceedit**

**Josep Cos**  
Socio Fundador  
Proceedit

[Josep.cos@proceedit.com](mailto:Josep.cos@proceedit.com)

### Estamos en estas redes sociales



### Vmark Group en Europa

#### MADRID

C/ Orense, 11 Planta 4ª  
Edificio Centro  
28020 Madrid  
ESPAÑA  
Tlf: 00 34 91 556 29 51  
[www.vmark.es](http://www.vmark.es)  
[info@vmark.es](mailto:info@vmark.es)

#### BARCELONA

Avda. Del Carrilet, 3, 4ª Pl. 04D41  
Edificio D (Ciudad de la Justicia)  
08902 L'Hospitalet de Llobregat  
BARCELONA  
Tlf: 00 34 93 419 13 99  
[www.vmark.cat](http://www.vmark.cat)  
[info@vmark.cat](mailto:info@vmark.cat)

#### FRANCIA

32 Rue Arago  
92800 – Puteaux  
FRANCE  
Tlf: 00 33 1 55 23 02 20  
[www.vmark.fr](http://www.vmark.fr)  
[info@vmarksoftware.fr](mailto:info@vmarksoftware.fr)

#### ALEMANIA

Bismarkstrasse 6  
74072 – Heilbronn  
GERMANY  
Tlf: 00 49 7131 9190 315  
[info@vmarksoftware.com](mailto:info@vmarksoftware.com)



marketing@vmark.es | 91 556 29 51 | [www.vmark.es](http://www.vmark.es)

