

## **Na comercialização e implementação de software de gestão, não está farto(...)**

de ter margens reduzidas e muito trabalho?

de ser posto de lado quando da elaboração dos contratos de assistência?

de que o seu fornecedor contacte os seus clientes sem sua autorização?

de baixa ou aumento de preços sem o seu conhecimento?

de digam NÃO quando o seu cliente pede uma alteração ao software?

de que as Bases de Dados estejam 'fechadas' à sua intervenção?

de que não lhe forneçam ferramentas para dar assistência?

de que façam campanhas directas e lhe estraguem o negócio?

de que deixem que o seu vizinho venda o mesmo produto?

de que lhe retirem a representação quando vende menos?

de que o obriguem a tirar cursos de formação?

etc...

# **Nós somos diferentes**

## **Nós tratamos os Revendedores**

**com um  maiúsculo**

# **As nossas vantagens**

## **No investimento**

Investimento completamente nulo

Stock de produtos sem qualquer custo

Produtos com 100% de margem

Actualizações sem qualquer custo para o Revendedor e cobradas ao cliente por um custo que o revendedor estabelecer. (\*)

Registos efectuados via Internet, ou seja o revendedor recebe de imediato o registo para o seu cliente, podendo pagá-lo a 30 dias.

## **Nas ofertas**

Todos os Produtos na versão completa para seu uso e demonstração aos clientes.

Os produtos podem ser personalizados com o Logotipo do Revendedor

Fornecimento de Stock pretendido sem custos

Fornecimento de Kit para o revendedor, com vários utilitários de recuperação e manutenção das base de dados, e outros utilitários

Formação nas nossas instalações ou nas do revendedor sem quaisquer encargos

Assistência ao revendedor privilegiada, contacto directo com o programador

Produção de Screen-Saver's e outros Demos com imagens e logotipos do Revendedor

Alojamento da página Internet do Revendedor e criação de Links e apontadores sem qualquer custo

## **Nas ajudas**

Os contactos efectuados na zona do revendedor serão reencaminhados para este

Apoio na primeira formação dada pelo Revendedor ao seu cliente

Reciclagens e formações periódicas e sempre que o Revendedor necessitar

Alteração do software proposto pelo revendedor ou pelos seus clientes

Apoio à conversão de dados de outros programas de gestão para o GestCom

## **Nas obrigações**

A assistência técnica ao cliente final é dada obrigatoriamente pelo Revendedor, caso exista dificuldade, o Revendedor terá que nos contactar e não o cliente final.

Não praticar preços a baixo dos PVP recomendados.

# Personalização



**\*A impressão de listagens e documentos pode ter impresso o nome do Fornecedor**

