

E-BOOK

# La venta de software de gestión para Pymes en auge.

Incrementa tus ingresos



# Índice

## **1. La digitalización de las pymes:**

*una asignatura pendiente*

## **2. Requisitos:**

*¿qué necesito para dedicarme a la venta de software de gestión?*

## **3. Beneficios:**

*¿qué te aporta la venta de sistemas de gestión?*

## **4. Las ventajas**

*de aliarte con SAGE*

# 1. La digitalización de las pymes:

## *una asignatura pendiente*

El proceso de **digitalización empresarial** en España ha tomado fuerza en los últimos años y ha alcanzado a todo tipo de negocios, desde empresas multinacionales hasta las pequeñas y medianas empresas.

“Las empresas saben que necesitan ser digitales, pero no tienen un sentimiento de urgencia”.

Según un informe de la **Cámara de Comercio** sobre “La digitalización como palanca de competitividad de la pyme” en 2018, este sector en España aún no llega a alcanzar en áreas digitales los niveles de los propios usuarios a los que sirven. No obstante, **el nivel de las infraestructuras de conectividad en nuestro país es alto** y facilita esta transformación digital. Hay margen de crecimiento.

9 de cada 10 empresas declararon estar dispuestas a aumentar su presupuesto en inversión tecnológica y formación para afrontar un proceso de digitalización ineludible, pero muchas no saben por dónde empezar, ni cuáles son los elementos tecnológicos que deben introducir y por qué.

Aun así, las tendencias no engañan y no hay dudas que la **reinversión digital es una oportunidad** para España. La **Fundación COTEC** estima que la digitalización podría tener un impacto de 225.000 millones de euros para 2025, lo que implica un

aumento del 1,8% para el PIB nacional. Y la empresa que se quede fuera de este cambio de paradigma estará condenada a la irrelevancia en los próximos años.

El balance es claro: **las pymes españolas necesitan un impulso digital** para garantizar su supervivencia y crecimiento sostenido, y los agentes digitales como Sage y sus ISVs cumplimos un papel clave en este ecosistema. Guiamos y aconsejamos a los pequeños y medianos negocios a orientar con éxito su evolución tecnológica.

En este contexto, te lanzamos una pregunta: ¿quieres formar parte de la solución y empujar en el sentido correcto? Si la respuesta es sí, tal vez quieras **convertirte en partner de SAGE y lanzarte a la venta de software de gestión para pymes**. Una forma de incrementar tus ingresos y ayudar a tus clientes a transformar su negocio, para exprimir al máximo todo su potencial. ¿Te interesa? Acompáñanos.

## 2. Requisitos:

### *¿qué necesito para dedicarme a la venta de software de gestión?*

La venta de software de gestión a pymes requiere, por parte de la empresa que ofrece estos servicios, una mínima infraestructura y unos requisitos estructurales que le van a permitir ofrecer estas soluciones con todas las garantías de fiabilidad. **¿Cuáles son los requisitos para vender software de gestión?**

**Requisitos básicos** - Debe de ser una empresa que ya se dedique a **ofrecer servicios informáticos** con continuidad y que cuente con un equipo de **mínimo 10 personas**, estructurado de forma clara en **departamentos** (marketing, ventas, desarrollo web...). Además, al hilo de esto, la empresa debe tener su propio **equipo de desarrolladores** en plantilla, que sean capaces de ayudar a los clientes de la compañía en la implementación de las soluciones vendidas.

**Requisitos extra** - Hay otros puntos que si una empresa cumple nos indica que es idónea para la venta de software. Un ejemplo es contar con un **equipo propio de soporte y atención al cliente**; esto suma a la hora de ofrecer un mejor servicio. Ser capaces de ofrecer consultoría a los clientes, para orientarlos y recomendarles la mejor alternativa, es también un punto a favor. Por último, la **especialización en un sector** ayuda a encontrar nuevos nichos de mercado. Si eres una empresa que cumple las condiciones y, además, trabaja enfocada a un único ámbito de actuación, la venta de software de gestión te va a dar muchos beneficios.



# 3. Beneficios:

## ¿qué te aporta la venta de sistemas de gestión?

La venta de sistemas de gestión para pymes es una forma de estrechar lazos con tus clientes y obtener certificaciones, formación y herramientas útiles para tu negocio con mayor facilidad. Además, por supuesto, del aumento de ingresos del que disfrutarás. **Conoce algunos de los beneficios de apostar por convertirte en Independent Software Vendor (ISV) y vender sistemas de gestión a otras pequeñas y medianas empresas:**

a. **Aumento de los ingresos**

Esta ventaja es, a fin de cuentas, la más importante para una organización. La venta de softwares de gestión está en alza y con ella se **disminuyen los costes de la inversión**, al deshacernos del hardware y funcionar con SaaS. Ofrecer esta posibilidad a tu cartera de clientes es un plus que te reportará beneficios económicos antes de lo esperado.

b. **Satisfacción de tus clientes**

La venta de software de gestión hoy en día se caracteriza por la **adaptabilidad, flexibilidad y personalización** de sus opciones. Esto se traduce en una mayor satisfacción del consumidor, ya que tenemos la capacidad de ofrecerle el servicio adecuado a sus necesidades, ni más ni menos que eso. Preparar **soluciones para cada negocio** es una manera de ampliar tus oportunidades y alcanzar a nuevos clientes que antes no se habrían visto persuadidos por una solución de software más rígida.

c. **Marcar la diferencia frente a tu competencia**

En un mercado muy competitivo y diversificado, como el que tenemos hoy, es de gran ayuda encontrar la llave que te diferencia del resto. La venta de software como ISV te ayuda como empresa a **posicionarte frente a la competencia**, llegar a nichos más especializados, consolidar un perfil de consultoría y fuente de apoyo para otras pymes

que usan tus recursos y, en definitiva, **hacer crecer tu propio proyecto** mientras ayudas a otros.

d. **Relación más cercana con las pymes**

Escuchar a nuestros clientes es imprescindible para evolucionar. La venta de software de gestión a pymes te obliga a estar en contacto directo con ellos, conocer sus necesidades, sus exigencias, saber qué les falta y qué es lo que no les interesa. Todo este **conocimiento es un arma muy poderosa** si la incorporas a tu propia evolución como empresa.

e. **Impulso a la innovación**

Aprovecha el conocimiento adquirido y la experiencia de trato con el cliente para **innovar en tus propios procesos**. Y ayúdalas a ellos a innovar en sus negocios; trasládalas la importancia de migrar a la nube y usar soluciones de software más ágiles y a la vez completas para llevar a cabo su digitalización con éxito.

Tras conocer todos estos beneficios, estamos seguros de que te quedan pocas dudas sobre la idoneidad de vender softwares de gestión. Entonces llega el siguiente paso: ¿qué software elijo? **¿Con qué empresa realizo un acuerdo de partnership?** ISV sí, pero, ¿de quién y para qué? Sigue leyendo, porque tenemos la respuesta a tus preguntas: **se llama Sage.**

# 4. Las ventajas de aliarte con SAGE



*Mantenemos una comunidad de partners potente y en constante crecimiento.*

En Sage ofrecemos soluciones de gestión de empresa a todo tipo de negocios, sin importar el sector al que se dediquen. Contamos con software y servicios de contabilidad y facturación perfectos para pymes, programas de gestión empresarial integrales (ERP) que se adaptan al crecimiento de cada empresa, softwares de manejo de las nóminas y recursos humanos y también programas de tesorería y ayuda a despachos y asesorías. ¿Y cómo puedes acceder a nuestros productos e incorporarlos a tu cartera? Muy sencillo: a través del programa de partners de Sage.

El programa de partners de Sage te da la posibilidad de asociarte con nosotros y, a cambio, acceder a nuestra **completa gama de soluciones para ayudar a tus propios clientes a dar el salto digital**. Mantenemos una **comunidad de partners** potente y en constante crecimiento, un ecosistema en el que nos preocupamos por lograr beneficios para todos sus miembros.

**Al convertirte en partner de Sage tienes acceso no solo a nuestros productos, también a recursos de formación y soporte técnico.**

---

## ¿Qué beneficios tiene para ti un partnership con Sage? Apunta.

- Soporte para desarrolladores
- Acceso a actualizaciones de software de Sage y nuevos lanzamientos
- Certificaciones de producto Sage
- Formación para desarrolladores
- Accede a la Universidad Sage y nuestro programa de eLearning
- Listado del Sage Marketplace
- Actividades dedicadas al marketing promocional

Y, según tu nivel de implicación en el partnership, puedes **acceder a ventajas más específicas** como participar en lanzamientos tempranos de producto, contar con soporte preventa y colaborar con el equipo comercial de Sage en ventas conjuntas.

Nuestro entorno nos marca el camino, y ahora mismo las **soluciones en la nube** y los servicios de valor añadido te abren multitud de oportunidades de negocio. Asociarte con Sage te va a proporcionar, en primer lugar, un aumento de beneficios y participar en un sistema de incentivos económicos y extras por lograr objetivos estratégicos. Sage es una empresa con un alto prestigio en su sector y eso se traslada a ti: **contar con nuestros servicios te distingue y te otorga un valor único** ante tus clientes y la competencia.

**Te damos opciones de formación y certificación** abundantes para que perfecciones tus skills como empresa. En nuestro portal para partners encontrarás **recursos de ventas y marketing para ayudarte a optimizar tu área comercial** y, por supuesto, sabes que cuentas con soporte por teléfono y en línea en todo momento para resolver todas tus dudas y ayudarte a mejorar.

En definitiva, **la venta de softwares de gestión para pymes tiene mucho futuro**. Puedes sumarte a esta tendencia a ciegas o asociarte con una empresa que te ofrece las mejores soluciones del mercado y con la garantía de calidad tras décadas de experiencia en el sector. Nosotros lo tenemos claro: dales a tus clientes un impulso digital hacia el éxito de la mano de Sage. **Te estamos esperando.**

sage

Advantys 

[www.advantys.es](http://www.advantys.es)



©2020 Sage Global Services Limited or its licensors. All rights reserved.  
Sage, Sage logos, and Sage product and service names mentioned herein  
are the trademarks of Sage Global Services Limited or its licensors. All other  
trademarks are the property of their respective owners. NA/WF 183498.