

---

# PAPEROFFICE PROGRAMA DE SOCIOS



# PROGRAMA DE SOCIOS

01

Esto es PaperOffice

02

Beneficios para socios

03

Beneficios para clientes

04

Cómo empezar

05

Primeros auxilios



---

# HOLA & BIENVENIDO!

Permítanos explicarle el programa de socios de PaperOffice y por qué  
PaperOffice será su socio ideal

**DANIEL FRÖHLICH**

CPM PaperOffice Europe limited

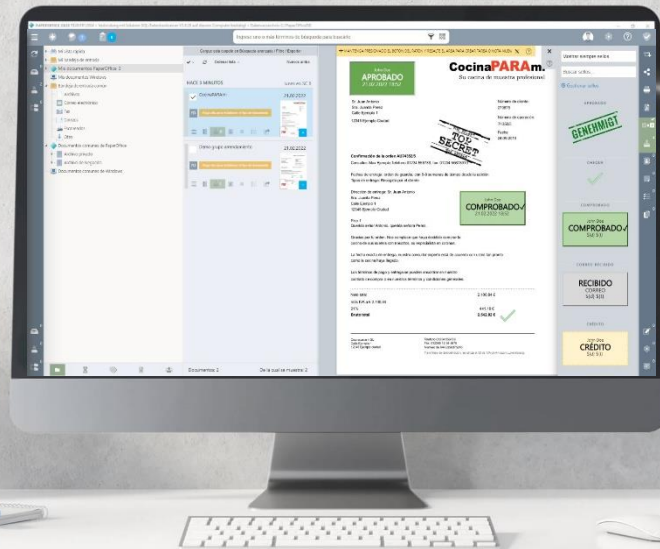
# ESTO ES PAPEROFFICE

LA SOLUCIÓN COMPLETA:

ARCHIVE, GESTIONE Y ENCUENTRE DOCUMENTOS CON RECONOCIMIENTO DE DOCUMENTOS AUTOMÁTICO BASADO EN IA.

<https://video.paperoffice.com/es/paperoffice>

CONFÍE EN 20 AÑOS DE EXPERIENCIA  
Y BENEFÍCIASE DEL MEJOR PAPEROFFICE  
DMS / ECM DE TODOS LOS TIEMPOS



# POR QUÉ PAPEROFFICE

PaperOffice realmente puede hacer todo y incluso se puede personalizar completamente a pedido.



## LA MEJOR CONEXIÓN DE COPIADORA Y NAS

El mejor soporte de su clase de documentos escaneados analógicos y servidor de base de datos NAS

## BASADO EN IA

Con PaperOffice realmente automatiza todo



## PRECIO

La mejor relación precio-rendimiento posible garantiza un producto que también se puede vender



## DISEÑO

Mayor aceptación por parte del usuario gracias a una interfaz única



## SOPORTE

Múltiples galardones de soporte directo por teléfono y TeamViewer siempre incluido



## ESTÁNDAR ABIERTO

Preparado para el futuro y flexible gracias a interfaces y almacenamiento abiertos



## POSIBILIDADES ILIMITADAS

Con más de 740 funciones integradas, API y OnlineServices, PaperOffice resolverá todas las tareas



# 96%

TODOS LOS USUARIOS,  
QUE HAN TENIDO UNA  
PRESENTACIÓN DE  
PAPEROFFICE ELIGEN  
PAPEROFFICE

ESTADO 09/2021

---

# POR QUÉ LOS USUARIOS **ELIGEN PAPEROFFICE**

PaperOffice es la primera y mejor opción cuando se trata de sistemas cuya venta está garantizada.



## RELACIÓN DE PRECIO ÚNICA

Debido al bajo precio, modelos de licencia flexibles, funciones únicas y el alcance completo del programa, PaperOffice casi no tiene rival en todo el mundo.



## SOPORTA NO-CLOUD Y CLOUD

Mediante el uso de servidores de base de datos MySQL / MariaDB, cada usuario puede decidir libremente cómo y dónde exactamente quiere guardar sus documentos: PaperOffice lo admite todo.



## SOPORTE DIRECTO INGENIOSO

PaperOffice siempre cuenta con la mejor asistencia posible y con múltiples premios a través del teléfono y TeamViewer integrado de serie. Mundial y multilingüe.



## DISEÑO SOBRESALIENTE

El mejor software falla si el usuario no lo acepta; eso es exactamente lo que no sucederá con PaperOffice. PaperOffice y todo el ecosistema de PaperOffice es uno de los sistemas más hermosos del mundo.



# ESTÁ GARANTIZADO PARA INTEGRARSE EN TODAS PARTES

## INTERFAZ DE IMPORTACIÓN ABIERTA

Importación libremente definible y automatizable desde cualquier aplicación, script o sistema gracias a JSON.

## INTERFAZ API ABIERTA

Acceso desde cualquier aplicación a través de consola comandos Windows o mediante script gracias a JSON.

## CONEXIÓN TERMINAL ABIERTA

Conexión a cualquier dispositivo como fotocopiadoras, escáneres, teléfonos móviles, tabletas, etc. gracias a servicios en segundo plano definibles y servicios en línea basados en web.



## PaperOffice

Hecho por profesionales para profesionales

Abierto y personalizable.

## ESTRUCTURA DE BASE DE DATOS ABIERTA

El uso estricto de MariaDB / MySQL garantiza acceso a datos de cualquier lenguaje de libre elección desde C#, via PHP a node.js

## VÍDEOS DE FORMACIÓN ABIERTOS

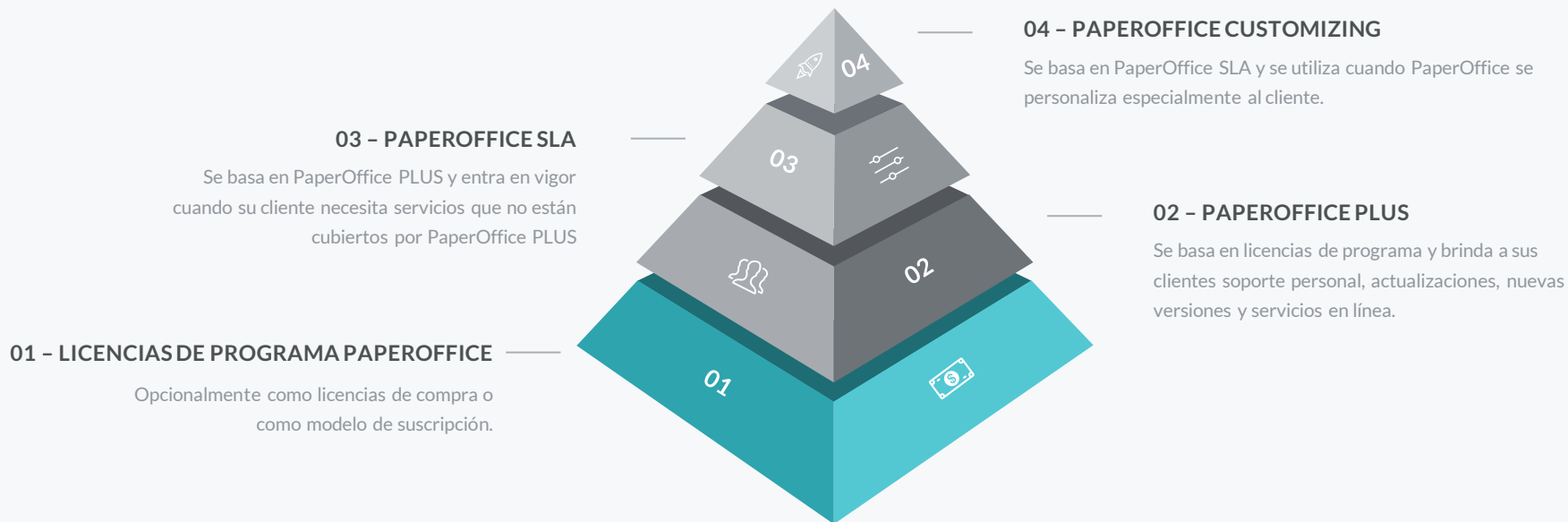
Videos de formación, tutoriales, workshops prácticos y documentación en línea disponibles al público.

## ABIERTO PARA PERSONALIZAR

Adaptación del programa, resolución de problemas e integración en cualquier infraestructura mediante la personalización ilimitada del módulo PaperOffice Core de acuerdo con las especificaciones del cliente.

# COMPONENTES PAPEROFFICE

Cada licencia de PaperOffice tiene 6 meses de PaperOffice PLUS como estándar





“

**NO PUEDE DETENER LAS OLAS.  
PERO PUEDE APRENDER A  
SURFEAR EN ELLAS.**

”

---

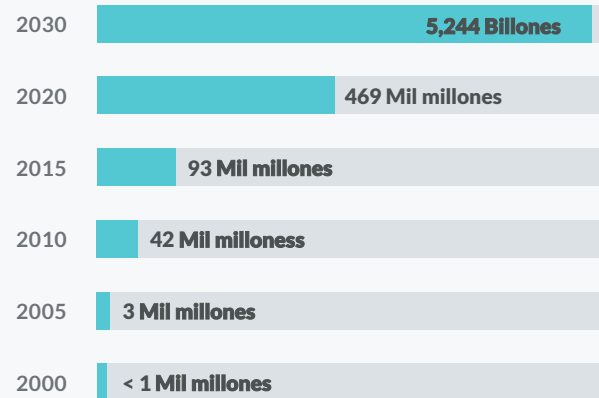
EL LEMA DEL EQUIPO PAPEROFFICE

**5,244**  
BILLONES

EL CRECIMIENTO DEL  
MERCADO  
EN SOLO 30 AÑOS

## DESARROLLO DEL MERCADO DIGITALIZACIÓN

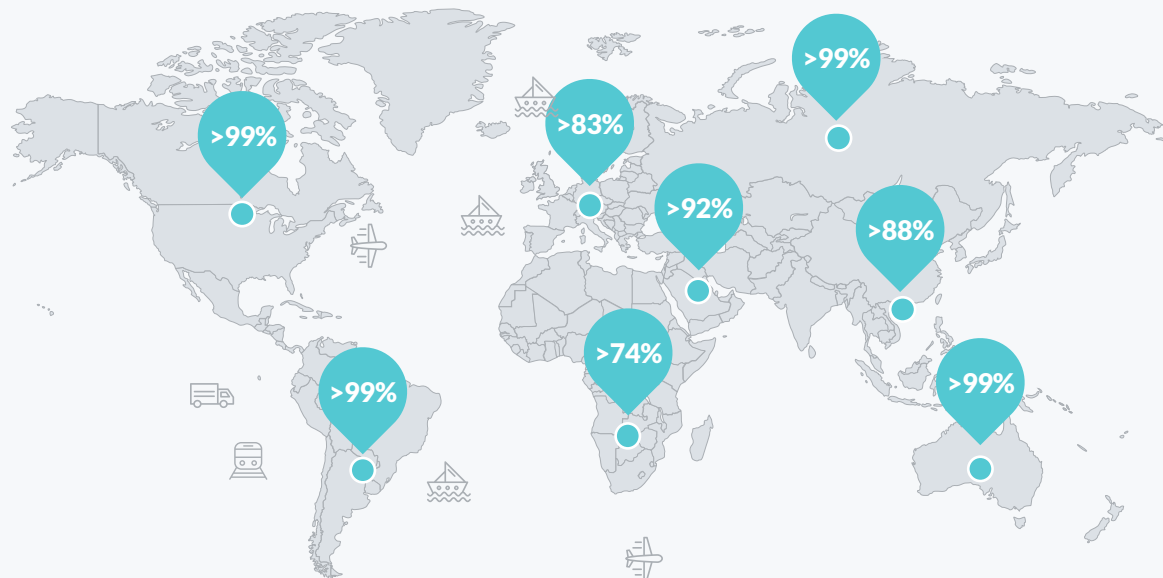
No se pierda el mercado de informática de más rápido crecimiento



USD, fuente: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/digital-transformation-market>

# COBERTURA DE MERCADO **PAPEROFFICE**

PaperOffice está desarrollado en alemán, está disponible en 8 idiomas y se puede personalizar a cualquier idioma.



## INTERFAZ DEL PROGRAMA

DE | EN | ES | RU | FR | IT | PT | NL

## PRESENTACIONES

DE | EN | ES | RU | FR | IT | PT | NL

## SOPORTE TELEFÓNICO

DE | EN | ES | RU | FR | IT | PT | NL

## SOPORTE DE TICKETS

DE | EN | ES | RU | FR | IT | PT | NL

## SOPORTE SOCIOS Y MEDIACIÓN DE LEADS

DE | EN | ES | RU | FR | IT | PT | NL

# AGILIDAD PAPEROFFICE

Debido a la arquitectura flexible, PaperOffice puede garantizar el cumplimiento de cualquier tarea.



# ESO ES LO QUE PUEDE ESPERAR

El programa de socios de PaperOffice es la garantía probada para clientes satisfechos, socios satisfechos, relaciones comerciales a largo plazo y atención conjunta al cliente por parte del socio junto con PaperOffice.

## MISIÓN & VISION

Para hacer de PaperOffice el mejor programa DMS / ECM con un equilibrio perfecto entre precio y rendimiento:  
La digitalización no debería ser un privilegio.

## CLIENTES Y SOCIOS SATISFECHOS

El programa de socios de PaperOffice es el mejor del mundo e incluye todas las garantías para su nuevo modelo de negocio:  
Innovador, sostenible, ampliable y lucrativo.

## MODELOS DE NEGOCIO PROBADOS

Concéntrate en la consulta y las ventas y el equipo de PaperOffice le relevará de todo el trabajo que solo lo frena:  
Juntos y de la mano.

# ASPECTOS FINANCIEROS DESTACADOS

Concéntrese en las ventas, el equipo de PaperOffice hará el resto por usted en segundo plano.

## CADA FACTURA INICIAL

HASTA **33%**

**Una vez**  
**Para nuevas licencias**

Ventaja en compra o comisiones en todas las licencias nuevas de PaperOffice y las facturas iniciales del cliente final

## CADA FACTURA POSTERIOR

HASTA **23%**

**Continuo**  
**Para cada cálculo de cliente final**

En cada factura de seguimiento del cliente final, como licencias de extensión, servicios de soporte, productos adicionales como servidores, PaperOffice PLUS y todos los servicios de SLA, como el soporte y formación de PaperOffice.

## DESCUENTO SOCIOS EN SLA

**50%**

**Ilimitado**  
**Para formación y soporte**

Todos los servicios internos de socios se facturan con un descuento del 50% sobre los precios del SLA Precios (Service Level Agreement)

El impulsor de ingresos pasivos:  
¡El equipo de PaperOffice se ocupa de sus clientes finales y usted se beneficia de ello!

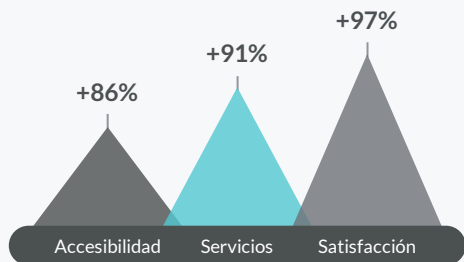
# SOPORTE EN VENTAS Y SERVICIOS

El soporte directo le garantiza un cliente satisfecho y gane dinero sin trabajar activamente.

## GANE DINERO SIN TRABAJO ACTIVO

Deje que el equipo de PaperOffice trabaje para su cliente final y su cliente recibirá el mejor soporte y servicios posibles.

Reciba al mismo tiempo en cada factura de cliente una tarifa de socios hasta 23%



### CASI SIEMPRE DISPONIBLE

Utilice el ecosistema de PaperOffice para brindar a su cliente un servicio altamente profesional en todo momento.

### CERTIFICADO Y EFECTIVO

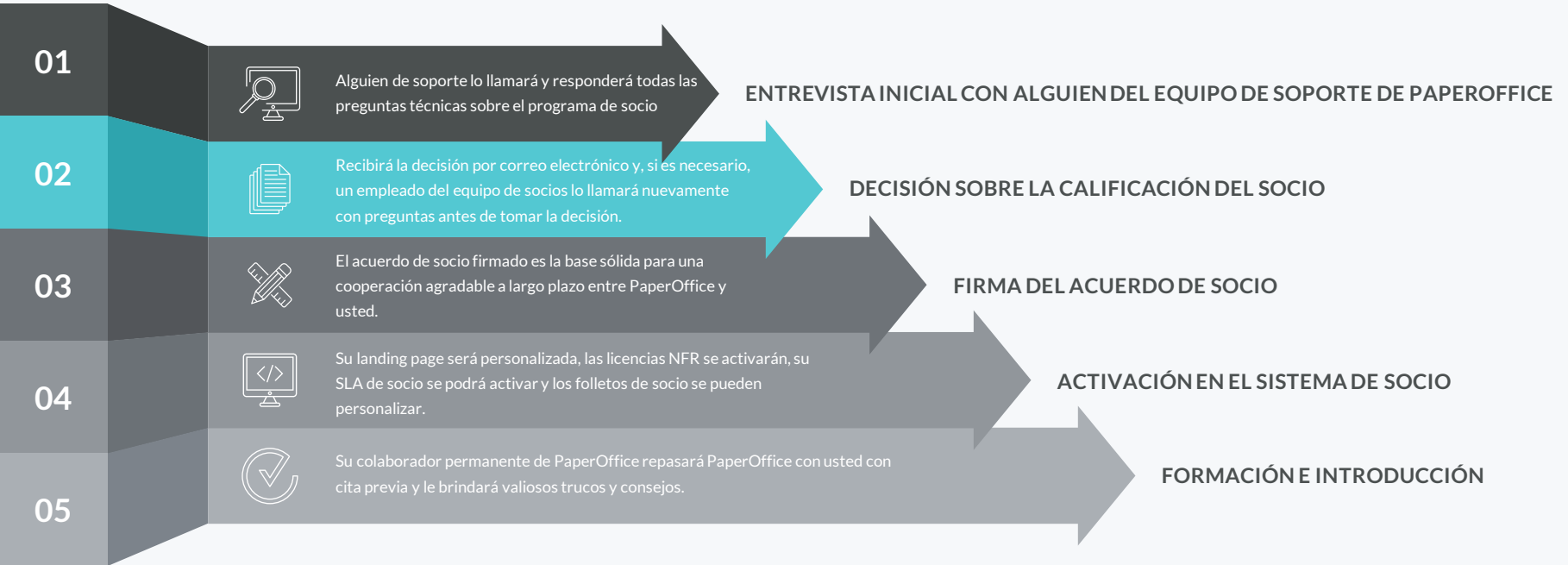
Deje que nuestro equipo de soporte profesional lleve a cabo de forma independiente todo el trabajo que, de otro modo, solo retrasaría.

### TODO DE UNA SOLA FUENTE

PaperOffice cuenta con todos los expertos internos: ¿ha visto algo genial? P.ej. videos? Excepto el lavado de autos, nuestro equipo puede hacer todo por usted. No cuesta nada preguntar.

# PROCESO DE CALIFICACIÓN COMO SOCIO PAPEROFFICE

Debe tener un sitio web de empresa que cumpla con la política de socio.





# SERVICIOS DE SOCIOS INCLUIDOS

Comience de inmediato con el programa de socios de PaperOffice.

-  **LICENCIAS NFR**  
3x PaperOffice TEAM para uso personal o instalaciones de prueba, licencias adicionales sin costos únicos (solo se requiere PaperOffice PLUS)
-  **PAPEROFFICE PLUS**  
3x PaperOffice PLUS con un total de 3 unidades de soporte por mes
-  **SLA PARTNER PAPEROFFICE**  
SLA de partner de PaperOffice opcional con 50% de precio reducido en el principio 50:50 para servicios SLA
-  **COACHING / FORMACIÓN**  
Introducción a PaperOffice, interfaz del programa y arquitectura, un total de 2 sesiones de 1 hora cada una
-  **MODELO VENTA SUSCRIPCIÓN**  
Vender licencias por modelo de suscripción sin comprar licencias, solo se requiere PaperOffice PLUS
-  **PERSONA DE CONTACTO FIJA**  
Propio colaborador asignado de forma permanente y con SLA partner de PaperOffice activo con marcación directa, correo electrónico y Skype
-  **PARTNER LANDING PAGE**  
Landing page personalizada para partner con su propio alojamiento en su sitio web existente
-  **FOLLETOS DE PARTNER**  
Folleto personalizado para partner como medio de impresión PDF listo para imprimir
-  **INSTALADOR PROPIO**  
Marca, creación y alojamiento del programa de instalación individual de PaperOffice

# HONORARIOS DE PARTNER TRANSPARENTES

Las tarifas de los socios de PaperOffice son transparentes, comprensibles y justas.

A partir de una facturación anual de licencias de 2.500 EUR, todas las tasas de los socios se eliminan por completo.

## ELIMINACIÓN/REEMBOLSO DE TODAS LAS TASAS A PARTIR DE 2.500 EUR FACTURACIÓN DE LICENCIAS

Con ventas de licencias anuales de al menos 2500 EUR, las tarifas mensuales y anuales se reembolsan en su totalidad.

## CUOTA MENSUAL 48.00 EUR REEMBOLSO COMPLETO DESDE 2.500 EUR FACTURACIÓN

La tarifa mensual para partner incluye todos los costos de administración de partner, licencias NFR y servicios adicionales.



## CUOTA ÚNICA 196.00 EUR

REEMBOLSO COMPLETO DESDE 2.500 EUR FACTURACIÓN

La tarifa única solo se debe pagar al registrarse como partner e incluye todos los costos iniciales, entrenamiento, capacitación y servicios adicionales.

## DESCUENTO EN ADICIONALES 50%

Si hay servicios opcionales adicionales que están incluidos en el SLA de PaperOffice, estos se facturan de acuerdo con el principio justo de 50:50 con un SLA de partner con un costo reducido del 50%.

“

**O ENCONTRAMOS UN CAMINO  
O HACEMOS UNO.**

”

---

LEMA DEL EQUIPO DE PEROFFICE

# LA FÓRMULA PROBADA PARA EL ÉXITO

Concéntrese en las ventas, el equipo de PaperOffice hará el resto por usted en segundo plano.

**14x más**

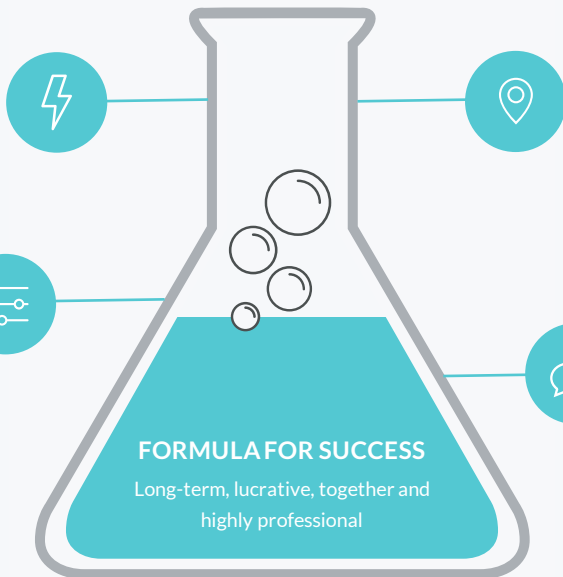
**VENTAS POR ELECCIÓN: VENTA DE LICENCIA O MODELO DE SUSCRIPCIÓN**

Puede ofrecer a sus clientes el modelo clásico de compra de licencias o el modelo de suscripción flexible.

**9x más**

**VENTAS POR ELECCIÓN: NUBE O NO NUBE**

PaperOffice combina ambos mundos en una solución y también puede otorgar acceso externo sin una nube externa.



**18x más**

**VENTAS POR PRESENTACIONES EN CONJUNTO**

Nuestro equipo de soporte lleva a cabo las presentaciones junto con usted y su cliente para garantizar resultados perfectos y garantía de satisfacción del cliente.

**24x más**

**RELACIONES A LARGO PLAZO CON LOS CLIENTES A TRAVÉS DEL SOPORTE DIRECTO DE PAPEROFFICE.**

Nuestro equipo de soporte certificados están disponibles para sus clientes casi todo el día por teléfono, correo electrónico o sistema de tickets y garantiza clientes satisfechos.

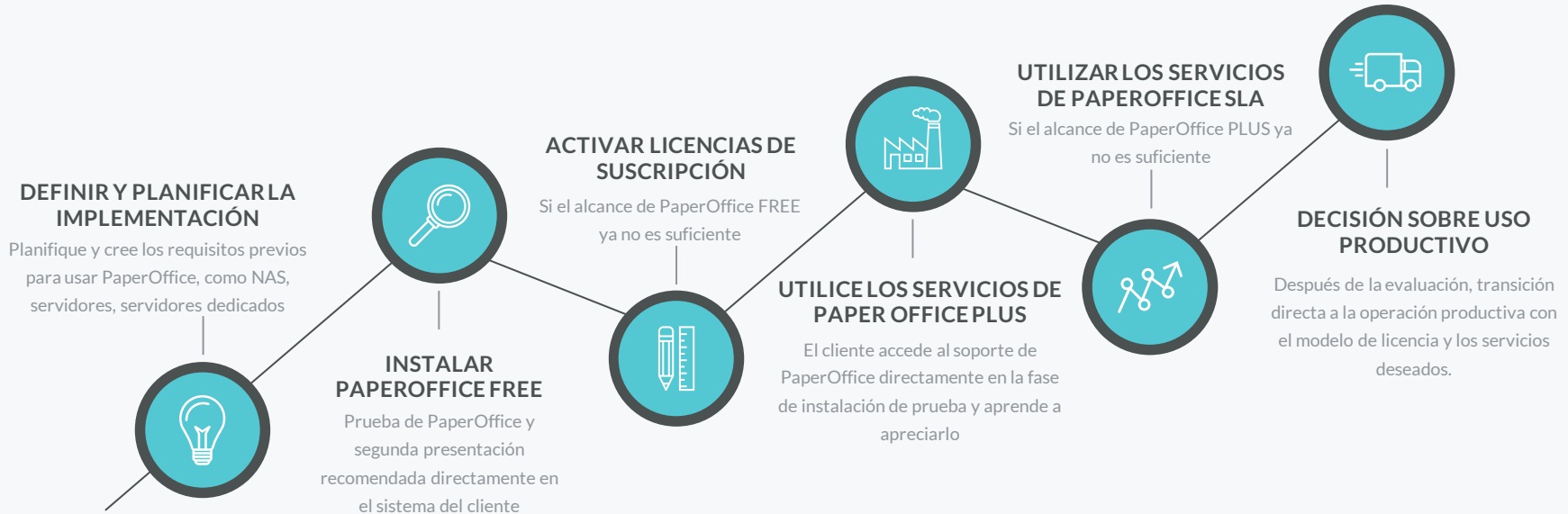
# PROCESO CONTACTO CLIENTE

El proceso probado desde el primer contacto con el cliente hasta la presentación de la oferta individual.



# PROCEDIMIENTO **INSTALACIÓN DE PRUEBA**

The proven process when the customer requests a test version and at the same time learns to appreciate the PaperOffice ecosystem.



# PROCEDIMIENTO PEDIDO DEL CLIENTE

Always choose between end customer invoicing and commission payment or invoicing and further billing.

## RECIBIR EL ENCARGO



Su cliente puede realizar un pedido directamente a usted o a través de la tienda web / correo electrónico de PaperOffice.

01

## OPCION A

### FACTURACIÓN AL CLIENTE FINAL



Se facturará directamente a su cliente y recibirá información. Una vez que se ha liquidado el pago, envíe una factura de comisión a PaperOffice.

02a

## OPCION B

### FACTURACIÓN AL PARTNER



Facture directamente a su cliente y pida todo lo que necesite restando su ventaja de compra de PaperOffice.

02b

## ACTIVACIÓN DE LICENCIAS Y SERVICIOS ADICIONALES



Se activan las licencias para el cliente, así como todos los servicios adicionales asociados, como el acceso a soporte o PaperOffice PLUS / SLA.

03

# MODELOS DE LICENCIA DE PAPEROFFICE

Deje que el cliente decida: PaperOffice ofrece 2 modelos probados.

## LICENCIAS SIN COSTES DE SEGUIMIENTO

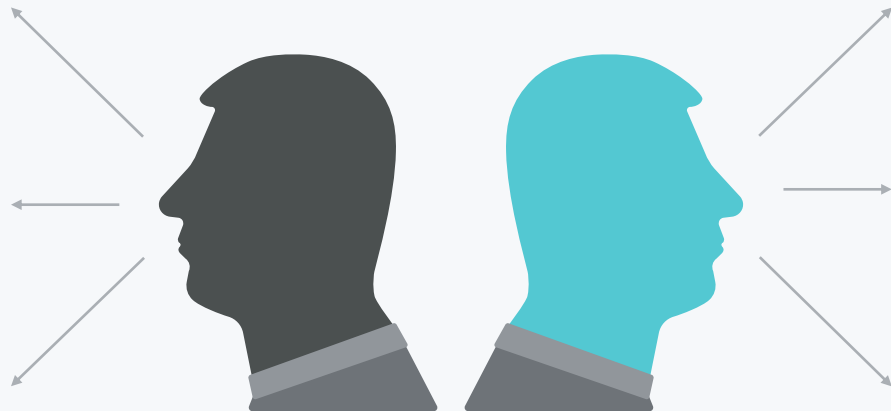
Pago único para la compra de licencia. Todas las licencias tienen una validez de por vida.

## 6 MESES PAPEROFFICE PLUS

Puede activarse opcionalmente dentro de los 12 meses posteriores a la compra de licencia.

## PROS/CONTRAS

- + Licencias válidas de por vida
- + Sin costos de seguimiento
- Requiere una inversión inicial única
- Compromiso de capital mediante compra



## LICENCIA DE COMPRA LICENCIA DE SUSCRIPCIÓN

## LICENCIAS CON COSTOS DE SEGUIMIENTO

No hay costos por la compra de la licencia, solo la activación única y los costos mensuales de PaperOffice PLUS.

## PAPEROFFICE PLUS INCLUIDO

Porque todas las licencias dentro del alcance de PaperOffice PLUS están disponibles de forma gratuita.

## PROS/CONTRAS

- + Sin inversión / presupuesto único
- + Agregue o elimine licencias de manera flexible
- Costos de seguimiento mensuales
- Las licencias no son válidas después de la terminación

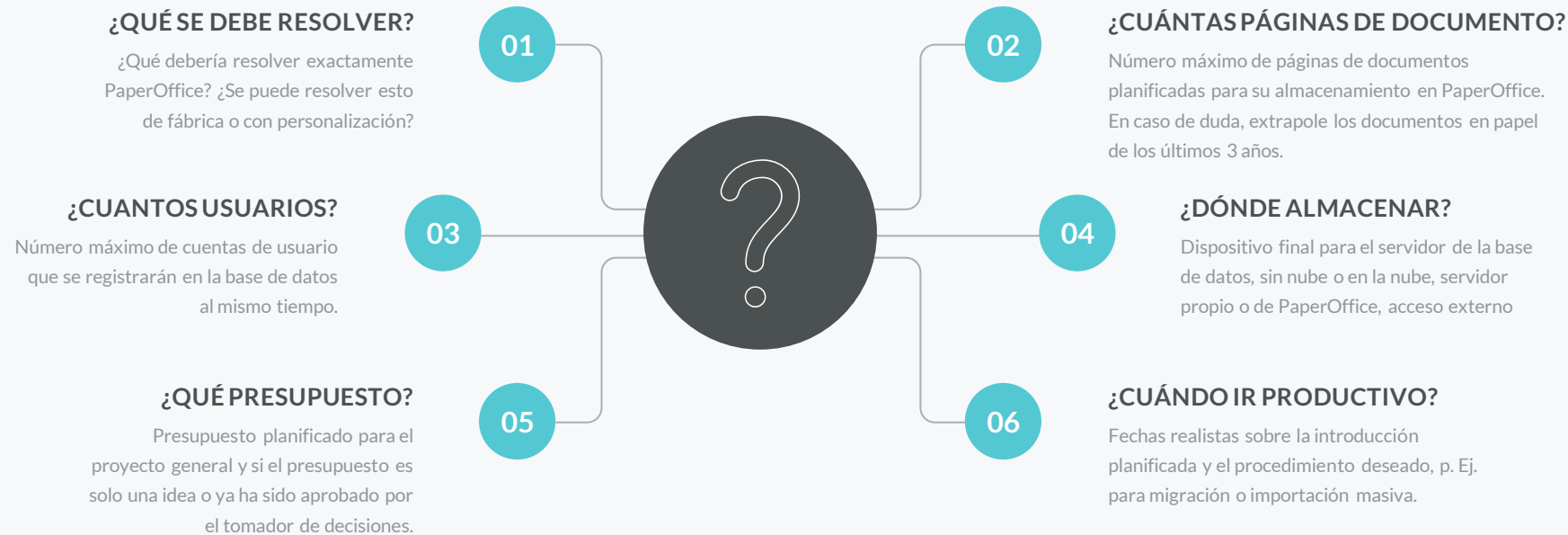


**“BIENVENIDO A  
NUESTRO MUNDO :  
PERSONAL,  
TRANSPARENTE,  
ABIERTO Y AMIGABLE.”**

LA INDIVIDUALIDAD  
ES NUESTRA FUERZA

# PREGUNTAS A CLIENTS ACERCA DE PAPEROFFICE

Cree ventajas mediante una planificación realista y bien pensada.



# ESTRUCTURA PRECIOS DE PAPEROFFICE

Comuníquese siempre con el equipo de socios de PaperOffice para recibir ofertas especiales para su cliente final.

## DESCUENTOS ESPECIALES DE LICENCIA PARA NUEVOS CLIENTES

Las licencias del programa PaperOffice se pueden proporcionar con un descuento de precio especial adaptado al cliente final.



## ACTUALIZACIONES GRATUITAS PARA NUEVOS CLIENTES

Los pedidos de los clientes se pueden actualizar con actualizaciones especiales, como servidores dedicados permanentemente gratuitos o soluciones personalizadas/individuales.

## MODELOS DE SUSCRIPCIÓN DE LICENCIAS PARA NUEVOS CLIENTES

Las licencias del programa PaperOffice se pueden vender como licencias de suscripción para evitar la inversión inicial para la compra de licencia única.



## SERVICIOS GRATUITOS PARA NUEVOS CLIENTES

Los pedidos de los clientes se pueden actualizar con servicios gratuitos adicionales, como capacitación, entrenamiento o integración técnica.

# RELACIONES A LARGO PLAZO CON LOS CLIENTES

De la mano con el método probado de PaperOffice para garantizar la satisfacción de los clientes.

## ELLOS SIEMPRE SON EL CONTACTO PRINCIPAL

Su cliente tiene acceso directo a todo el ecosistema de PaperOffice, desde presentaciones y soporte personal casi 24 horas al día, 7 días a la semana, hasta formación bajo demanda por teléfono y Teamviewer.

Utilice la infraestructura perfecta de PaperOffice para que su cliente siempre sienta que está en buenas manos.

PaperOffice cuenta con un destacado equipo internacional y crea casi el 100% internamente, independientemente de si se trata de workshops interesantes o de medios valiosos.



# PROCESO DE SOPORTE

El soporte siempre se proporciona directamente desde PaperOffice por un colaborador calificado y certificado de PaperOffice.

PaperOffice PLUS

## 14/7 LÍNEA DIRECTA TELEFÓNICA

Citas de soporte los días de semana de 7:00 a.m. a 9:00 p.m.



## RESERVA DE CITAS ONLINE

Reserve y gestione citas directamente en línea



## AGENTE DE SOPORTE PERSONAL

Llame en la fecha deseada y soporte a través de Teamviewer



## Hasta 23% compensación del socio

Para las contribuciones de PaperOffice PLUS, así como todos los servicios adicionales facturados a través del SLA de PaperOffice

## EXTENSIÓN TELEFÓNICA DIRECTA

Persona de contacto fija con extensión, correo electrónico y Skype



## SOPORTE DE TERCEROS

Soporte para software de terceros como bases de datos, MS Office, etc.



## TIEMPOS DE RESPUESTA GARANTIZADOS

Devolución de llamada y aceptación lo antes posible durante el fin de semana



Adicional con  
PaperOffice SLA

**“LA SOLUCIÓN SIEMPRE  
ES SENCILLA :  
SOLO TIENE QUE  
ENCONTRARLA.”**

LA INDIVIDUALIDAD ES  
NUESTRA FUERZA

# CÓMO MEJOR COMENZAR

Pregunte al equipo partner, pregunte y vuelva a preguntar. Todo ha estado ahí antes y esta es la única forma de beneficiarse de la experiencia.

01



## PRESENTACIONES CONJUNTAS

Su curva de aprendizaje de PaperOffice aumentará enormemente si realiza todas las presentaciones con un colaborador de PaperOffice. Nada es nuevo y todo estaba ahí antes.



## UTILICE LOS MEDIOS DE FORMA ESPECÍFICA

En lugar de explicar todo una y otra vez, use videos y workshops para multiplicar y transmitir los conceptos básicos de PaperOffice.

02

03



## HABLE CON EL EQUIPO DE PARTNER

El equipo de partner de PaperOffice tiene una respuesta a cada pregunta y lo ayudará con valiosos consejos sobre la mejor manera de llevar PaperOffice al cliente.



## NO ACEPTE UN "NO"

Pregunte por las razones si un cliente no opta por PaperOffice y hable con el equipo de partner al respecto. El pedido se salva en más del 95% de los casos.

04

# HÁGALE SABER A TODOS SOBRE PAPEROFFICE



**+43%**  
BOOSTER

## OFERTA EN PAQUETES Y ACTUALIZACIÓN DE PRODUCTOS

No importa lo que venda, ofrezca PaperOffice como un paquete. Todo el mundo tiene un documento o papel y necesita una buena solución. Destaque de la competencia de forma gratuita con PaperOffice.



**+66%**  
BOOSTER

## PROMOCIONES EN REDES SOCIALES Y BOLETINES

Utilice el alcance de las redes sociales y los boletines y ofrezca descuentos especiales o servicios adicionales como una reunión de análisis inicial o experiencia en la industria.



**+98%**  
BOOSTER

## ENCUENTRE Y USE MULTIPLICADORES

Trabaje con personas que tengan un gran alcance, como formadores de empresas emergentes, empresas consultoras o instituciones públicas, ayude a otros y utilice el:

Principio de ganar.



# LA IDEOLOGÍA PROBADA

El trabajo en equipo probado entre el cliente, el socio y PaperOffice es simplemente inmejorable.

## CONSEGUIR ATENCIÓN

Representas el mejor PaperOffice de todos los tiempos y saldrá de las sombras a través del reflejo.

## CONOZCA TODAS LAS VENTAJAS DE PAPEROFFICE

Hay que conocer y aplicar las inmensas ventajas del acceso al ecosistema PaperOffice.



## DEJE QUE PAPEROFFICE TRABAJE PARA USTED

Concéntrese en expandir su grupo objetivo dejando las tareas de posventa innecesarias por completo al equipo de PaperOffice y aún así ganando dinero.

## DEJE QUE PAPEROFFICE SE PRESENTE PARA USTED

Maximice la tasa de éxito laboral y demuestre profesionalismo siendo imbatible como jugador de equipo.

# GESTIÓN DE CITAS EN LÍNEA

Usted determina y gestiona sus solicitudes de cita, en línea y en tiempo real.



## PRESENTACIONES

Las citas para nuevos clientes se pueden reservar en línea. La duración máxima probada es de 30 a 40 minutos.



## SOPORTE / FORMACIÓN

Requiere un PaperOffice PLUS o SLA activo y se puede reservar en línea a través de la unidad de soporte.



## PREGUNTE PREVENTA

Idéntico a las presentaciones y un agente puede conectarse a través de Teamviewer en cualquier momento.



## PREGUNTE AL PARTNER

Requiere un acuerdo de partner activo. Alternativamente, comuníquese directamente con la persona de contacto.

AGOSTO						
LU	MA	MI	JU	VI	SA	DO
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

---

# PROBLEMAS OCURREN

Cómo ayudar al cliente a separar lo bueno de lo malo.



## REACCIONAR INMEDIATAMENTE

Nunca deje que el cliente espere, lo desanime o le dé la sensación de "dejarlo solo".

Es mejor responder de varias formas.



## RESOLVER EL PROBLEMA SIN BUROCRACIA

La prioridad es que el cliente pueda seguir trabajando.

Detalles, causas o asuntos burocráticos tienen que esperar hasta que se resuelva el problema del cliente.



## MANTENER INFORMADOS A LOS CLIENTES

Mantenga siempre informado al cliente, más bien un mensaje de más que muy poco. Asegúrese de darle al cliente un sentido de control y prioridad.

**“PARA SER EL  
MEJOR,  
DEBE SER CAPAZ  
DE MANEJAR LO  
PEOR.”**

“

**LOS PROBLEMAS SON  
OPORTUNIDADES PARA  
MOSTRAR LO QUE PUEDE  
HACER.**

”

---

LEMA DEL EQUIPO DE PAPEROFFICE

---

# PRIORIDADES DEL CLIENTE

Resoluciones sencillas probadas y comprobadas son la garantía de una relación ingeniosa y duradera.

META  
**01**

## SATISFACCIÓN

El cliente siempre debe sentirse bien con PaperOffice y su partner.

Si tiene poco tiempo, consulte siempre directamente a PaperOffice.

META  
**02**

## CONFIANZA

No haga promesas que no se puedan cumplir o mantener.

Asegúrese de cumplir las promesas del cliente y siempre tome una decisión en caso de duda para el cliente.

META  
**03**

## FIABILIDAD

Si asiste a las citas con puntualidad, expresará que valora el tiempo de los demás tanto como el suyo.

La puntualidad es, por tanto, una forma sencilla y eficaz de mostrar respeto por los demás.

# CAUSAS DE PROBLEMAS

El 99,98% de los problemas son provocados por factores externos.



# SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

La forma probada de resolver todos los problemas imaginables comienza con la comunicación adecuada.

## AISLAR EL PROBLEMA

Reduzca PaperOffice a la instalación y la base de datos locales y, por lo tanto, excluya posibles fuentes externas de error. Luego, expanda paso a paso hasta que el problema vuelva a ocurrir.

### CONCIERTE UNA CITA CON SOPORTE

Concierte una cita de soporte inmediatamente o utilice PaperOffice SLA para soporte inmediato

### CONTACTE CON EL AGENTE ASIGNADO

Informe inmediatamente a su persona de contacto de soporte de PaperOffice sobre el problema por escrito por correo electrónico



### REPRODUCIR EL PROBLEMA

Intente reproducir el problema con éxito y grabarlo para los técnicos PaperOffice de la forma más exacta posible mediante instrucciones o vídeo.

### RESOLVER EL PROBLEMA

En caso de errores del programa, cree un informe de error en el ComDesk o trabaje con el soporte de PaperOffice para resolver el problema con fuentes externas de error.

---

# METAS DE HACER & NO HACER

Las pequeñas pautas garantizan un gran impacto.



## SEA HONESTO

Si PaperOffice no se adapta a su cliente, cambie a otra solución, pero no intente venderle al cliente una solución que le seguirá más adelante.



## SER AUTÉNTICO

Eche un vistazo a otras soluciones para decidir de forma auténtica y profesional en qué requisitos es mejor o peor PaperOffice.



## SER ÁGIL

No intente obligar al cliente a seguir un esquema determinado. Tenga siempre lista la opción de PaperOffice CUSTOM y calcule las ventajas y ahorros a través de una solución PaperOffice a medida.



## NO HAGA MAL

Cada software y cada solución tiene sus puntos fuertes y débiles y los clientes que buscan exactamente eso. Esto no significa que esta solución sea mala por eso, solo que no es lo que está buscando.



## PRESCINDIR DE LA FRIALDAD

El tema de DMS, ECM y digitalización es bastante frío. Pongase siempre en la piel del cliente y qué problemas o escenarios quieren solucionar. Luego, mapee todo de una manera práctica con PaperOffice.



## NO EXAGERE CON LOS DETALLES

Sí, PaperOffice tiene usos posibles casi ilimitados, pero no abrume al cliente con funciones de PaperOffice que no necesita en absoluto. Vaya paso a paso y pregunte siempre al cliente.





[WWW.PAPEROFFICE.COM](http://WWW.PAPEROFFICE.COM)