

Microsip sienta las bases para automatizar más PYMES en 2016

Durante más de 30 años la empresa Mexicana Microsip se enfoca en el desarrollo y comercialización de **sistemas computacionales administrativos para las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES)** con gran éxito, cerrando 2015 con un crecimiento en su ventas de 25% y se espera alcanzar un **incremento de 35% para finales de 2016**.

La estrategia para alcanzar el objetivo se basa en tres ejes principales que son el desarrollo de su **canal comercial, ofrecer más opciones para que sus clientes puedan obtener los sistemas de Microsip, y proporcionar mayor conectividad con otros sistemas.**

Israel Coto, director de la oficina de Ciudad de México de Microsip, señala que actualmente ya **cuentan con siete oficinas regionales, 54 franquicias y más de 300 consultores certificados** que atienden a más de **100 mil empresas** usuarias en todo el país-

“Queremos continuar con el crecimiento que hemos logrado gracias al trabajo de nuestros canales y a la calidad de nuestra tecnología. **El reto para 2016 es alcanzar un crecimiento de 35%** y continuar ofreciendo las mejores herramientas a nuestros clientes para que alcancen el éxito en sus negocios”, asegura el directivo.

Seguimiento e Impulso al Desarrollo del Canal Comercial

Los **distribuidores, empresarios y consultores asociados** son considerados como miembros de la gran familia Microsip y por lo tanto, reciben el trato correspondiente en cuanto a capacitaciones técnicas y comerciales de forma que puedan implementar y adaptar las soluciones de software administrativo y contable **de acuerdo a las necesidades de sus clientes.**

Más opciones, mayor éxito en los negocios

Microsip incrementará en 2016 las opciones para adquirir sus sistemas y soluciones. Dependiendo de las necesidades de las empresas y de acuerdo a su modelo de negocio, podrán adquirir el software de Microsip en **tres distintos esquemas:** el **Tradicional**, donde el distribuidor obtiene una licencia permanente con un pago de anualidad de cada uno de los diferentes sistemas; el **Modelo de Arrendamiento**, donde el distribuidor ofrece a sus clientes un formato de renta de soluciones y servicios del tipo Software como Servicio; y el tercero es el **Modelo de Servicios en la Nube**, donde los distribuidores ofrecen a las empresas utilizar los sistemas de Microsip de forma remota desde la Nube.

Conectividad que se traduce en versatilidad y éxito

Microsip sabe que **la convergencia y conectividad** entre distintas plataformas tecnológicas dentro de una empresa, es **uno de los mayores retos** que al adquirir soluciones de software, y por esta razón, en **2016 Microsip tendrá mayores opciones de conectividad con otros sistemas de diferentes tipos.**