

CASOS DE ÉXITO



Caso de éxito 1

Cliente: Empresa manufacturera con 4.000 empleados en 40 centros de trabajo diferentes.

Gold Partner: grupo consultor con experiencia en implementación de proyectos e integraciones SAP, SSFF.

Problema: el cliente tenía un convenio laboral y políticas internas con muchas restricciones y complejidad para ajustar el horario. Además, la planificación anual era un problema ya que necesitaban ajustarla a demandas muy cambiantes. Finalmente, aTurnos tuvo que integrarse con SAP para recibir actualizaciones de la situación de los empleados y enviar los datos finales ajustados a la nómina.

Producto: cubrimos las necesidades con aTurnos Premium + el Módulo de Operaciones.

Proyecto: aTurnos se encargó de formar a los usuarios clave, a los RRHH y a Operaciones en el uso de las soluciones y de apoyar al socio en la integración de los sistemas. El Gold Partner se encargó del proceso de venta, de la configuración e implementación de los módulos de aTurnos y de la integración con SAP.

Notas: En este proyecto el socio se benefició de una comisión del 30% ya que fue responsable de toda la implementación y del primer y segundo nivel de soporte. Asimismo, podría facturar directamente al cliente por los servicios prestados.

Beneficio del partner:

aTurnos Premium + 1 módulo = 8.000 euros al mes de cuota

-25% de descuento por volumen de empleados = 6.000 euros de cuota mensual.

De esto, el 30% corresponde a la comisión de socio = 1.800 euros al mes o 21.600 euros al año, por cada año que el cliente utilice las soluciones de aTurnos.

Además, el socio facturó directamente al cliente por la implantación + soporte (aproximadamente 40 días laborables) y por la integración con SAP (aproximadamente 25 días laborables).





Caso de éxito 2

Cliente: Empresa de retail con 600 empleados en 30 centros diferentes.

Silver Partner: Proveedor de software de gestión del talento que no puede cubrir las necesidades de planificación, absentismo y control de asistencia, integrado con aTurnos para completar ambas ofertas.

Problema: El cliente se enfrentaba a una transformación digital y buscaba una plataforma de reclutamiento y formación con inteligencia de planificación y control de presencia integrados.

Producto: aTurnos Premium + Módulo de Control de Presencia. Módulos de formación y reclutamiento del partner.

Proyecto: aTurnos se encargó de la configuración e implementación de sus módulos, de la formación de los usuarios clave, de los RRHH y de Operaciones sobre el uso de las soluciones y del soporte técnico. El Silver Partner era responsable del proceso de venta y de la configuración e implementación de sus módulos. Las tareas para garantizar la integración entre los sistemas eran responsabilidad del socio con nuestro apoyo.

Notas: En este proyecto el socio se benefició de una comisión del 15% ya que se encargó únicamente del proceso de venta. Asimismo, podría facturar directamente al cliente por los servicios prestados.

Beneficio del partner:

aTurnos Premium + 1 módulo = 1.200 euros al mes de cuota

-10% de descuento por volumen de empleados = 1.080 euros de cuota mensual.

De esto, el 15% corresponde a la comisión de socio = 162 euros al mes o 1.944 euros al año, por cada año que el cliente utilice las soluciones de aTurnos.

Además, el socio facturaba directamente al cliente por sus productos y servicios, pero lo más importante es que la colaboración fue clave para cubrir todas las necesidades del cliente y cerrar el acuerdo.

