

SOLUCIONES de ÉXITO

El servicio integral a la mujer ha movido a Ananké a continuar la filosofía que impulsó durante quince años al Instituto de Ginecología EGR. Su objetivo es dar respuesta a la necesidad que tiene toda mujer de sentirse bien consigo misma, desde su aspecto exterior hasta su bienestar interior. Y un fabricante de dispositivos de impresión como Kyocera Mita, aunque no lo parezca, tiene mucho que decir en ello.

Ananké y Kyocera Mita: la atención a la mujer elevada a la categoría de impresión

Ananké es una clínica que nació como continuación de la filosofía que, en los últimos quince años, promovió la línea de actuación del Instituto de Ginecología EGR, y que no es otra que el servicio integral a la mujer.

Por este motivo, el objetivo de este centro es dar respuesta a la necesidad que tiene toda mujer de sentirse bien consigo misma: desde su aspecto exterior hasta su bienestar interior. Para ello, ha aglutinado a un gran número de profesionales de reconocido prestigio dentro de su campo. Ellos, unido a un equipamiento puntero y apoyado en un grupo de personas totalmente comprometidas con su trabajo, ofrecen una atención personalizada, adaptada a las necesidades de cada persona.

Los equipos, una de las claves

Precisamente los equipos, como se ha podido adivinar, son una de las claves del hacer de esta clínica. Y, dentro



SOLUCIONES de ÉXITO

de ellos, los dispositivos de Kyocera Mita juegan un papel esencial. En este caso, el centro Ananké utiliza productos como el Ecosys FS-1118 MFP, que gestiona faxes, escáner y copias, complementando el trabajo de las impresoras Ecosys FS-1020D y FS1030DN, que incorporan bandejas de papel adicionales para manejar papel preimpreso y A4 blancos. Gracias a ellos, "hemos obtenido ganancias cuantitativas y cualitativas, como la rapidez a la hora de gestionar y el ahorro de tiempo y de dinero que eso supone", explica Elena García del Real, gerente del Instituto de Ginecología EGR.

Sus beneficios

El uso de los equipos de Kyocera Mita concede importantes beneficios a los trabajadores de este centro. "Al ser unos aparatos fáciles de manejar y rápidos, evitamos tener a nuestros pacientes esperando mucho tiempo en recepción para entregarles documentos. Con esto

conseguimos mantenerla diáfana y que no dé sensación de colapso, lo que facilita que nuestros empleados trabajen mucho más relajados. Y, por otra parte, los doctores pueden recibir documentación, faxes, etc. en sus correos electrónicos, lo que para ellos es más cómodo ya que evitan acumular papel, aparte de que pueden consultar toda esta información desde casa", aclara García del Real.

El papel del partner

Dentro de este panorama la figura del distribuidor es fundamental. En este caso, TyCSA es quien se ha encargado de realizar el desarrollo para la Clínica Ananké. El hecho de trabajar con una firma como Kyocera Mita facilita su labor ya que, "al llevar el mantenimiento informático y de las comunicaciones de datos, tenemos acceso remoto a la red y podemos monitorizar los equipos Kyocera para proporcionar un primer nivel de mantenimiento.

Todo ello proporciona un beneficio económico a largo plazo, pues en este tipo de ofertas el coste por página es más elevado que si se vende la máquina por anticipado, debido a que el cliente en cada página que imprime paga un porcentaje de la máquina. Paga por sus impresiones y copias y se olvida de comprar tóner y kits de mantenimiento. El punto de venta se hace cargo de todo el material fungible de los equipos", aclara su director de proyectos, Mariano Hernando.

La oportunidad de negocio para el distribuidor y para la pyme

Los beneficios que pueden obtener el distribuidor y una pyme para entrar en proyectos son múltiples. Por citar algunos:

- Importante ahorro de costes de impresión que están teniendo gracias a los equipos Kyocera.
- Renovación de todas las máquinas de impresión de otros fabricantes por las máquinas de Kyocera.
- El distribuidor monitoriza desde sus oficinas todas las máquinas, de modo que sabe cuál se queda sin tóner, sin papel, si hay un atasco, etc., y da la solución de forma inminente.
- Alguna de las máquinas está en renting; un tema que está marcando el mercado en los últimos meses.
- Tramitación de todos los faxes por mail. Es un método que los trabajadores agradecen, ya que así pueden recibir los faxes por mail donde prefieran.

