



SIERRA PACIFIC WINDOWS VE UN NUEVO PROCESO DE NEGOCIOS REVOLUCIONARIO CON FOXIT PDF EDITOR



ESTUDIO DE CASO

Con 125 años combinados en el negocio de ventanas y puertas, **Sierra Pacific Windows** es un nombre familiar al oeste de las Montañas Rocosas, y su reputación se está abriendo paso rápidamente por el resto del país. La empresa fabrica las ventanas y puertas más implacables para clientes con las más altas expectativas.

En la actualidad, los productos de Sierra Pacific se instalan en 30 países en todo el mundo, con un enfoque en la construcción residencial y comercial ligera en Norteamérica. Dan soporte a más de 600 concesionarios, distribuidores y tiendas de la empresa en todo el país, con cuatro plantas de fabricación ubicadas en forma estratégica para entregar pedidos donde y cuando sean necesarios.

A pesar de su revolucionario proceso de producción y distribución extensa, Sierra Pacific Industries se enfrentaba a procesos de negocios arcaicos que ralentizaban el flujo de trabajo, reducían la productividad y recortaban los márgenes.

“Nuestro proceso para desarrollar cotizaciones y procesar pedidos de ventanas y puertas de madera residenciales y comerciales a la medida podría conocerse amablemente como una aplicación heredada”, afirma Steve Gaston, CIO, Sierra Pacific Industries. “Depende en gran parte de enviar y recibir copiosas cantidades de documentos en papel entre el cliente, los representantes de ventas, la oficina de ventas y el centro de procesamiento de pedidos. Algunos pedidos, en especial los trabajos comerciales, requieren cientos de páginas de detalles del pedido”.

No es sorpresa que el equipo de Sierra Pacific Industries le haya dado máxima prioridad a modernizar este proceso, para eficiencia interna y externa además de una presentación más progresiva para los clientes actuales y nuevos.

En el centro del proceso de la empresa están los documentos en sí. Sierra Pacific Industries quería realizar la transición de documentos en papel a lo digital, simplificando a la vez la capacidad de los miembros del equipo de crear, recombinar, compartir y publicar los documentos en los que dependen día a día. De todos los posibles socios para este esfuerzo crítico, seleccionaron a Foxit y su producto insignia Foxit PDF Editor para la manipulación de documentos y otros requerimientos de PDF a lo largo del proceso.

La solución Foxit PDF Editor permite a Sierra Pacific Industries dejar de usar documentos impresos

Más de un siglo de años combinados en el negocio de ventanas y puertas significa que **Sierra Pacific Industries** es uno de los nombres de marca más importantes al oeste de las Montañas Rocosas. La empresa se enorgullece de fabricar ventanas y puertas que no solo resisten el paso del tiempo, sino que también cumplen los estándares de sus implacables clientes. Los productos de Sierra Pacific se instalan en muchos países en todo el mundo, con cientos de concesionarios, distribuidores y tiendas de la empresa. Por ende, tenían pendiente desde hace mucho tiempo la modernización de sus complicados procesos de negocios basados en documentos impresos con una solución PDF que les ofreciera la calidad y los precios que tuvieran sentido. Con la misión de cambiar a lo digital, eligieron a Foxit PDF Editor como su estándar.

La solución y el soporte adecuados al precio correcto

Cuando se le pidió que presentara estrategias y soluciones, el equipo de Foxit se acercó a la gente de soporte técnico de Sierra Pacific Industries con la solución y el soporte adecuados a un precio muy competitivo. “Aprovechamos sus licencias perpetuas de bajo costo para ofrecer la gestión PDF completa a todo nuestro personal de ventas, la cual era una solución de costo prohibitivo con Adobe Acrobat, nuestro software PDF anterior”, explicó Steve. La facilidad de uso y el diseño intuitivo fueron también un factor clave en la decisión del equipo de Sierra Pacific Industries de implementar Foxit PDF Editor.

Cumplir los desafíos de un equipo de ventas distribuido

Uno de los desafíos clave a superar fue el de las necesidades de la fuerza de ventas de Sierra Pacific Industries. Ubicado por todo Estados Unidos, el equipo de ventas no solo trabajaba en el campo en muchas ciudades, sino que también estaba dividido en cuanto al uso de plataformas de edición de PDF. “En vez de Acrobat, parte de nuestra fuerza de ventas había adoptado a PaperPort para la manipulación básica de documentos”, añadió Steve. “Aunque descubrimos que Foxit superó a PaperPort en cuanto a facilidad de uso y en cualquier otro aspecto, sabíamos que los cambios de software son siempre difíciles de implementar, e incluso más con nuestra fuerza de ventas distribuida en tantas ubicaciones distintas”.

Una transición y despliegue uniformes

Aun así, el equipo de Sierra Pacific Industries descubrió que el despliegue, la capacitación y la transición se llevaron a cabo sin problemas, con poca o ninguna necesidad de contactarse con el equipo de soporte de Foxit. “Los usuarios siempre tienen una aversión al cambio, pero esto se hizo extremadamente bien”, añadió Steve. “El equipo de Foxit nos demostró que ofrecen la solución y el soporte adecuados con la experiencia técnica para respaldar sus productos”, afirmó Steve. “Aprovechamos sus licencias de bajo costo para ofrecer software completo de gestión de PDF a muchos más empleados; un factor clave para unificar y modernizar nuestros entornos de ventas, recursos humanos y contabilidad”.

Aunque en Sierra Pacific Industries tienen poco de haber comenzado a usar Foxit PDF Editor, pueden ver que les ayudará a generar más ingresos en un futuro cercano. “Me siento confiado de que el bajo costo y la facilidad de uso que brinda Foxit generarán un impacto positivo en nuestro balance final”, explica Steve. “Después de haber trabajado con muchos proveedores y productos de software para ver, manipular y gestionar documentos, recomiendo sin lugar a dudas Foxit PDF Editor para cualquier requerimiento de gestión de documentos y archivos PDF de una empresa”.

