



CASO DE ÉXITO CLIENTE KEPLER



Giro:

Comercializadora.

Breve Descripción:

Venta de material y equipos dentales.

Años en el mercado:

Desde 2001.

Número de Usuarios:

20 usuarios.

Número de colaboradores:

23 colaboradores.

Año de inicio del proyecto KEPLER:

2019.

Módulos KEPLER:

- Ventas
- Compras
- Inventarios
- Cuentas por pagar
- Cuentas por cobrar.

Sucursales remotas:

1 sucursal.

Logros del proyecto:

- Aumento de Ventas
- Incremento en las utilidades
- Aumento en participación del mercado
- Aumento en grado de lealtad a la marca
- Reducción en tiempos de atención a clientes
- Aumento de productividad del personal
- Aumento confiabilidad en inventarios

agramont.com.mx

HISTORIA DE ARGAMONT

Artículos Dentales Agramont nació con el propósito de crear un espacio especializado en la venta y distribución de insumos dentales. Con más de 20 años en el mercado, inició como un pequeño negocio familiar, superando desafíos con resiliencia y métodos manuales para la gestión de operaciones.

Actualmente, la empresa no solo provee suministros a consultorios, clínicas y universidades, sino que también contribuye a la formación de profesionales a través de mesas clínicas y capacitaciones.

Su crecimiento ha estado impulsado por valores como la empatía, la responsabilidad social y el compromiso con su equipo, consolidándose como un socio estratégico para marcas nacionales e internacionales. No obstante, la expansión del mercado y el aumento de la competencia han exigido una evolución tecnológica para mantenerse a la vanguardia.

LA NECESIDAD DE UN SISTEMA ERP

Conforme la empresa creció y el mercado local se expandió, se hizo evidente la necesidad de un sistema de gestión eficiente. Entre los principales desafíos que enfrentaban estaban:

- Adaptarse a la competencia y mantenerse como líder en el sector.
- Mejorar el control de inventarios para evitar desabastos o sobre almacenamientos.
- Optimizar el servicio al cliente, asegurando rapidez y eficacia en la atención.
- Satisfacer los requerimientos de clientes internos y externos.
- Elevar la competitividad y posicionarse como la mejor empresa en su giro.

KEPLER COMO SOLUCIÓN

En 2019, Agramont decidió implementar el ERP KEPLER y aunque en el mercado existen muchas opciones de ERP con funcionalidades similares, la decisión se inclinó por KEPLER debido al respaldo y acompañamiento de su equipo de trabajo. Para la empresa, KEPLER no es solo un proveedor de tecnología, sino un socio estratégico que los ha apoyado en cada paso de su crecimiento.

RESULTADOS OBTENIDOS

Desde la implementación de KEPLER ERP, Artículos Dentales Agramont ha experimentado una transformación significativa en su operación, reflejada en múltiples beneficios como:

- **Aumento en ventas y utilidades:** Gracias a un mejor control de la operación y una mayor eficiencia en los procesos comerciales, la empresa ha logrado incrementar sus ventas y mejorar su rentabilidad.
- **Incremento en la participación de mercado:** Con una gestión más eficiente, Agramont ha fortalecido su presencia en el sector dental, consolidándose como referente en el mercado.
- **Mayor lealtad a la marca:** El mejor servicio y la capacidad de ofrecer productos con disponibilidad garantizada ha asegurado relaciones comerciales a largo plazo.
- **Reducción en tiempos de atención al cliente:** La automatización de procesos y el acceso rápido a la información han reducido significativamente los tiempos de respuesta a los clientes, mejorando así su experiencia de compra.
- **Aumento en la productividad del personal:** El ERP KEPLER ha permitido a sus colaboradores enfocar su tiempo en actividades estratégicas y no en tareas repetitivas.
- **Mayor confiabilidad en inventarios:** La gestión de inventarios ahora es más precisa y confiable, evitando faltantes o excesos, lo que ha mejorado la planificación de compras y la disponibilidad de productos.

Gracias al ERP KEPLER, Artículos Dentales Agramont ha dado un paso adelante en su crecimiento y consolidación en el mercado, asegurando una operación más eficiente, rentable y orientada a la satisfacción del cliente.



Para mayores informes contáctenos:
www.kepler.com.mx
informacion@kepler.com.mx
T. 55 9506 9911
Versión 2025