



Compre en Línea o Llame sin Costo 001-877-269-3383 [Asegúrese de marcar 001]

Productos Servicios Soporte Ayuda de Compra

Buscar

Portátiles | Desktops | Servidores | Almacenamiento | Switches | Impresoras y Periféricos

Dell recomienda Windows® XP Professional

Usted está aquí:  México > [Empresas Micro, Pequeñas y Medianas](#)

PUNTOS NET, GANADOR DEL PREMIO DELL A LA PYME 2005 ¡Y P



Carlos Castañón, Director General de Puntos Net durante la visita al corporativo de Dell Inc.

"La experiencia obtenida durante el proceso de selección, el reconocimiento de nuestros clientes, la exposición pública en medios y sobre todo, el gran aprendizaje sobre la cultura interna de Dell hacen de este premio una aportación invaluable para nuestra empresa... una vivencia inolvidable."

¿Existe alguna relación entre la lealtad de un cliente y la tecnología? La respuesta es sí, tienen muchos puntos en común.

Puntos Net, la empresa ganadora del Premio Dell a la PYME, nació en 1996 en una oficina de 40 m2, con dos empleados y una sola idea: ser la autoridad en el mercado de programas de lealtad. La empresa dio el giro hacia el crecimiento -- ahora cuenta con 21 empleados -- cuando se decidieron a hacer todo por Internet: campañas de puntos, incentivos, bases de datos, administración, reportes, entre otros, todo ello integrado en un sistema desarrollado in-house.

"Nos dimos cuenta de que había empresas de todos tamaños que necesitaban programas de lealtad, pero no tenían soluciones para llevar esto a cabo. Fue entonces cuando nos convertimos en una extensión de nuestros clientes, y se formó una cadena: ayudamos a nuestros clientes a atender mejor a sus clientes, a crear ese vínculo emocional que genera la lealtad a su marca", afirmó Carlos Castañón, Director General de Puntos Net.

A través de programas de software desarrollados por Puntos Net, sus clientes obtienen paquetes hechos a la medida de sus necesidades, y tienen la oportunidad de consultar los resultados de una campaña en particular en tiempo real y tomar decisiones basados en estos reportes.

"Sentimos una responsabilidad impresionante, queremos ser un ejemplo que sirva para inspirar a otras pequeñas empresas mexicanas", comentó Castañón. "La empresa va a ser antes y después del Premio Dell a la PYME, esto será un parteaguas y debemos de aprovechar esta oportunidad."

Esta empresa combinó a emprendedores, su energía creativa y el uso inteligente de la tecnología tan bien que, como resultado, ahora están alcanzando sus metas", dijo Peter Wiegandt, Vicepresidente para Dell Latinoamérica. "Puntos Net ejemplifica el empuje, la innovación y el foco en los clientes que ayudaron a Dell a crecer desde sus raíces como una PYME, hace más de 20 años."

La Clínica Hospital San José de Navojoa fue seleccionada como el segundo lugar, y el Buró de Investigaciones Legales como el tercero. Para más información sobre estas empresas, consulte www.dell.com.mx/premiopyme.

El Comité de Jueces del Premio Dell a la PYME 2005 estuvo conformado por ejecutivos de Dell México, BBVA Bancomer, Intel México, Microsoft México y la Subsecretaría de Economía, patrocinadores oficiales de este esfuerzo. Como ganador, Puntos Net recibirá \$30,000 dólares en productos y servicios de Dell, y tendrá la oportunidad de pasar un día en las oficinas corporativas de

Links sobre el Co

[▶ Introducción](#)

Ganadores Premi
2005



Luis Domínguez, Carlos Castañón y Michael Dell, en la visita realizada al corporativo de Dell Inc.



Dr. Gustavo Acosta, Director General de Hospital San José Navojoa recibiendo el premio como 2do. Lugar en el Premio Dell a la Pyme 2005. Abel Archundia, Director General de México.



Dell Inc., para aprender mejores prácticas de Michael Dell y otros altos ejecutivos de la compañía.

Para más información sobre Puntos Net, visite www.puntos.net.

Acerca de Dell

Dell Inc. (NASDAQ: DELL) escucha a sus clientes y les entrega tecnologías y servicios innovadores que ellos valoran y estiman dignos de confianza. Habilitado en forma única por su modelo de negocio directo, Dell vende diariamente más sistemas a nivel global que cualquier otra empresa de informática, lo que le permite ocupar el puesto No. 28 de Fortune 500. En los últimos cuatro trimestres, los ingresos de la empresa ascendieron a \$56.7 mil millones. Para más información, visite www.dell.com. Para obtener las noticias de Dell en forma directa, visite www.dell.com/RSS.

Manuel Sarkis, Director Jurídico del Buró de Investigaciones Legales, recibiendo su premio 3er. Lugar del Premio a la Pyme 2005 de la Cámara de Comercio de Alvaro Camarena, Mercadotecnia para la Pyme de Dell América Latina.

Usted está aquí:  México > [Empresas Micro, Pequeñas y Medianas](#)



Precios, especificaciones, disponibilidad y términos de la oferta pueden cambiar sin previo aviso. Precios incluyen flete e impuestos de importación. No incluyen IVA. Dell no será responsable por cargos adicionales originados por el uso de su tarjeta de crédito. Las promociones solamente pueden combinarse de acuerdo a las reglas establecidas en cada página. No pueden combinarse promociones de diferentes medios tales como: medios impresos, periódico, radio, tv o programas especiales. Limitado a 5 sistemas por cliente. Promociones no aplican a distribuidores/revendedores. Por medidas de seguridad para usted y Dell, se le requerirá que a la entrega de su compra, presente copia de identificación oficial (credencial de elector, pasaporte, cartilla del servicio militar) de la persona que realizó la compra con su tarjeta de crédito o débito.

[Derechos de Autor](#) 1999-2006 Dell Inc.

[Retiro de Baterías](#) | [Términos de Uso](#) | [Términos y Condiciones de Venta](#) | [Privacy Partnerships](#) | [Sobre Dell](#) | [Contáctenos](#)

[Texto Grande](#)

sn WW10

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.