



PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA



Todo comenzó hace más de 30 años, una época de muy pocos medios y recursos en la que se empezó a dibujar un bonito sueño, era nuestro sueño... Gasóleos Sánchez y Murcia.

Una empresa castellano manchega que nace en Albacete con el objetivo de poner a disposición de los usuarios soluciones dentro del sector de los hidrocarburos, las cuales satisfagan de forma eficaz las exigencias de los clientes, dentro de los muchos sectores en los cuales estamos introducidos como empresas de transporte por carretera, agricultura, obras públicas y construcción, hogar y comunidades vecinales, hostelería, industria, servicios y organismos públicos.

Actualmente, somos la compañía privada líder a nivel nacional en distribución de gasóleos: 100 profesionales, 60 vehículos de flota y una capacidad de almacenamiento de 2 millones de litros. Todo ello junto a los más modernos sistemas de medida en las instalaciones y camiones, provistos de un contador en el surtidor debidamente precintado, calibrados y homologados por empresas certificadoras según el Ministerio de Industria.

Un día, estas palabras fueron soñadas enérgicamente por alguien y hoy queremos compartirlas con usted. Tenemos el placer de ponernos a su disposición en el suministro de gasóleo, ofreciéndole la máxima calidad, servicio y el mejor precio del momento.

DEFINICION DEL RETO

Nos gustaría poder tener un control de los depósitos de los clientes. Se trata de tener monitorizados de alguna manera estos depósitos. Poder saber en qué momento se les está terminando el producto a través de una señal que el equipo instalado nos envíe a nuestro sistema/ software de gestión (deberá integrarse con Microsot NAV).

Esto puede evitar sobrellenados, ya que podremos saber con mayor precisión la capacidad del tanque, puesto que hay depósitos ocultos, opacos, sucios, etc...

También evita urgencias, de esta manera podremos adelantarnos al pedido y ser más proactivos.

Es importante que la solución sea muy simple y económica aprovechando las nuevas tecnologías y el internet de las cosas. El margen de beneficio del gasoil es muy muy estrecho, en muchos casos, para no perder un cliente tienes que sacrificar casi todo tu margen, es un commodity y es muy difícil darle un valor añadido, la gente solo quiere precio, hay muy pocos que valoren tu servicio y otros factores. Entendemos por ello, que el cliente nunca querrá pagar esto, que tendremos que ser nosotros quienes lo costeemos, por ello, si su coste de amortización es alto no podrá llevarse a cabo.

Nos gustaría que pudieran usarlo casi todos nuestros clientes, desde una comunidad de vecinos que lo tienen en el sótano para todos, el vecino del segundo que tiene su propio depósito, uno que tiene una casa en el campo con calefacción de gasoil, un agricultor que tiene gasoil para sus tractores, una empresa con flota de vehículos y tienen su depósito de diésel...

Para ello será importante la comunicación de los equipos, hay zonas sin wifi, sin coberturas...

En el mercado ya existen modelos similares que lo hacen, cada uno usa una comunicación, tarjetas de datos, wifi, sigfox, otras... Pero todos te piden pagar además un mantenimiento por usar su plataforma de gestión, algo que queremos evitar, ya que queremos nuestro propio software, el código.