

Smyth Sys

IT CONSULTING.

We make IT simple!



-Introducción-	3
-Servicios que ofrecemos-	13
Soporte a Empresas.	13
Soporte a Particulares.	18
-Como realizamos el servicio-	21

-Introducción-

SMYTHSYS proporciona soluciones tecnológicas y servicios multimedia a empresas y particulares. El objetivo es acercar la consultoría tecnológica a todo aquel que lo necesite. La empresa se ha creado con el ánimo de ofrecer a cierto sector (PYMES y particulares) servicios que, tradicionalmente, son propios de las grandes empresas. Esto es un soporte técnico fiable al que poder acudir en caso de necesidad, y una consultoría que optimice su uso de las nuevas tecnologías.

- Si desea saber qué razones nos han llevado a crear la empresa, siga leyendo comenzando por el apartado “Algunos datos..”
- Si desea conocer las ventajas de disponer de nuestros servicios vaya al apartado “Ventajas..”.
- Si desea conocer nuestros servicios lea el apartado “Servicios”.

Algunos datos para comenzar:

- ❖ La composición empresarial en España es la siguiente:

	Nº empresas	%
TOTAL EMPRESAS	3.174.393	
Empresas sin asalariados	1.616.883	50,9 %
Microempresas	1.365.203	43,0 %
Pequeñas empresas (10-49)	164.195	5,2 %
Medianas y grandes empresas	28.112	0,9 %

DIRCE. 2006. INE.

Gráfico extraído del “Diagnóstico Tecnológico El Trabajador autónomo y la sociedad de la Información” de red.es (Ministerio de Industria Turismo y Comercio).

- Esto quiere decir que el **93,9%** de las empresas son microempresas o sin asalariados (Autónomos) y **sólo** un 0,9% son grandes empresas. Es decir, considerando a la Pyme como la empresa que tiene entre uno y 250 empleados, España es un gran conjunto de Pymes.
- En cuestión de producción, con más de 200.000 millones de Euros, las PYMES representan el **55%** del Valor Añadido Bruto, y sus empleados el **79,4%** de la masa laboral española

- ❖ Entre los autónomos y las empresas de menos de 10 empleados, la tecnología de comunicación está plenamente implantada

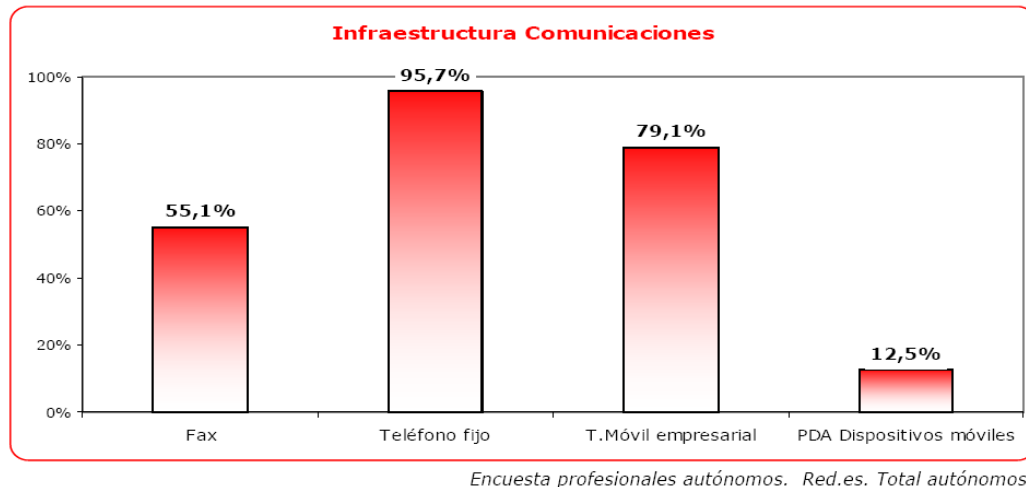
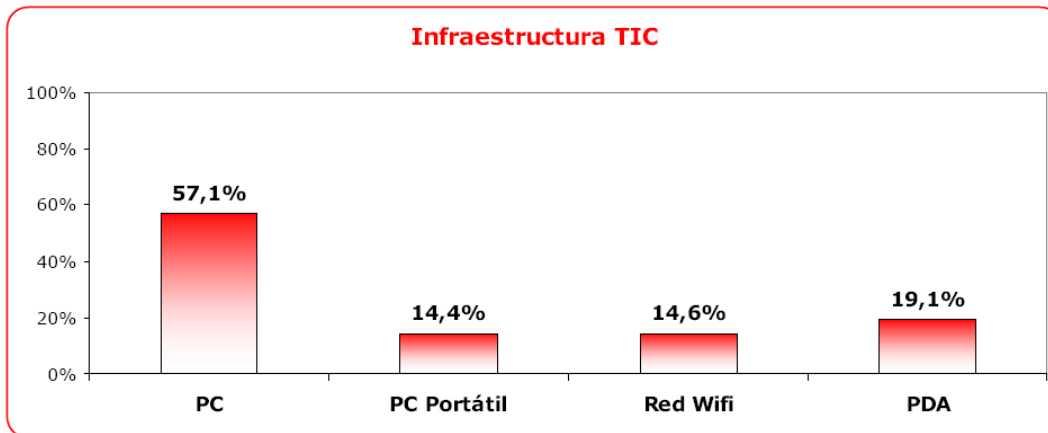


Gráfico extraído del “Diagnóstico Tecnológico El Trabajador autónomo y la sociedad de la Información” de red.es (Ministerio de Industria Turismo y Comercio).

Sin embargo, existen servicios y aplicaciones, disponibles a través de los dispositivos móviles, que facilitan notablemente las tareas de gestión y no se están aprovechando en las PYMES (Blackberry, PDAs, Internet móvil). Tampoco se aprovechan los servicios de tercera generación que permiten al empresario una mayor movilidad y disponibilidad.

Es decir la tecnología móvil se ha implantado pero no está siendo aprovechada suficientemente por este sector.

- ❖ Por el contrario, el uso de la informática no ha conseguido este nivel de implantación.. Tan solo un **64,5%** de los autónomos, y poco más de un **70%** de los minoristas disponen de ordenador.



Encuesta diagnóstico Comercio minorista Red.es. Total empresas

Gráfico extraído del “Diagnóstico Tecnológico del sector de Comercio Minorista” de red.es (Ministerio de Industria Turismo y Comercio).

Es decir, algo más de un tercio de los autónomos no dispone de un ordenador para gestionar sus actividades económicas. Esta tecnología es esencial para la implantación y uso posteriores de otras (como Internet o páginas Web).

- ❖ **Internet está disponible en tan sólo el 44,5% de las empresas del sector minorista y el 52,1% de los autónomos.**

Las razones que, tras ser encuestados, dieron ambos para no disponer de Internet fueron:

Autónomos:

- La **principal razón** señalada, como es obvio, **es que directamente no disponen de ordenador**. Recordamos aquí que la estimación obtenida de la encuesta es que existe un 35% de autónomos que no disponen de PC.
- La segunda razón tiene que ver con el desconocimiento de la utilidad de internet para su actividad profesional, por un lado no lo consideran necesario un 25,7%, no se lo ha planteado un 10,7% o directamente señalan que desconocen sus beneficios un 9,7%. En resumen, **un 46,1% no ven internet como una herramienta útil para su trabajo**.

Texto extraído del “Diagnóstico Tecnológico El Trabajador autónomo y la sociedad de la Información” de red.es (Ministerio de Industria Turismo y Comercio).

Minoristas:

No es necesaria en mi caso	56,4%
No me lo he planteado	21,7%
Desconozco sus beneficios	6%
No me resulta asequible	3,7%

Encuesta diagnóstico Comercio minorista Red.es. Total empresas que no disponen de Internet

- ❖ Estudiando otros parámetros tecnológicos, un 17% de los autónomos (15% de minoristas) poseen Wifi y una de cada 5 empresas minoristas disponen de PDA.

Respecto al ADSL, si a partir de 7 empleados ya disponen de ella casi el 80% de las empresas, en las que no llegan a ese número de trabajadores sólo disponen de conexión de alta velocidad el **58%**.

Otro indicador menos común es el servidor: mientras en Europa la media es de 38 por cada 100 habitantes, en nuestro país es de **sólo 6**.

❖ Gestión de la infraestructura informática:

En su informe sobre la implantación de las TIC en los autónomos, **red.es** divide la gestión de la infraestructura informática en dos indicadores: *antigüedad de los ordenadores* y *gestión de su mantenimiento*. Los resultados son:

- **El 48,8 % de los ordenadores disponibles actualmente tienen más de 3 años de antigüedad.**
- La gestión del mantenimiento se hace a través de actuaciones puntuales: **el 55 % de los autónomos contratan de manera puntual según sus necesidades el mantenimiento o revisión de su infraestructura informática.** Solamente un 12% realiza ese mantenimiento de manera directa.

Texto extraído del "Diagnóstico Tecnológico El Trabajador autónomo y la sociedad de la Información" de red.es (Ministerio de Industria Turismo y Comercio).

Es decir:

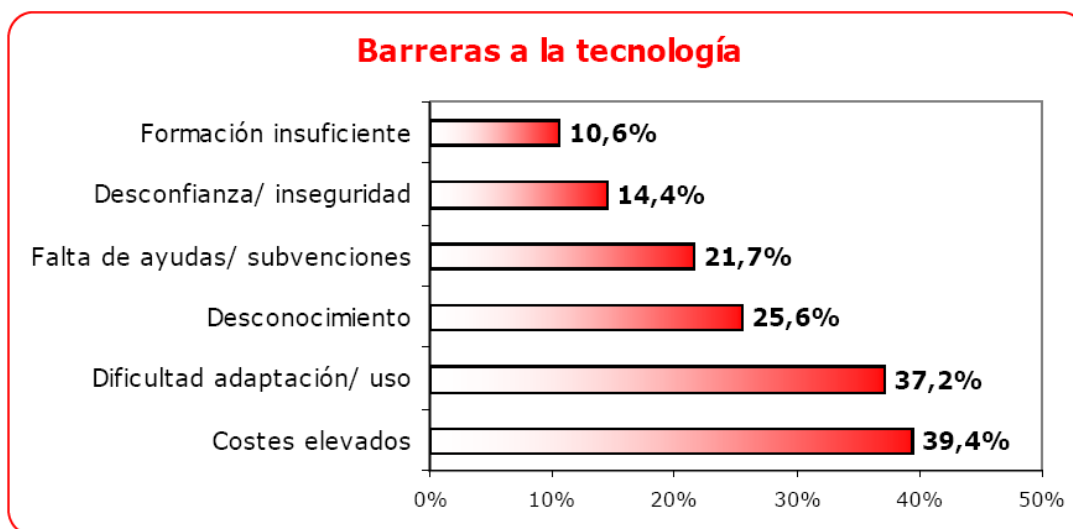
La mayoría de las PYME no disponen de un soporte técnico o una consultoría profesional que les indique cómo mejorar su negocio con las nuevas tecnologías.

Por ellos nos preguntamos:

¿Qué razones llevan a las PYME a recelar de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), cuando pueden mejorar notablemente su negocio? :

Si estuviéramos realizando un estudio sobre la presencia tecnológica en los hogares estaríamos contemplando un escenario completamente distinto. “*Nunca como hasta ahora se han vendido tantos portátiles para los hogares, ocho de cada diez usuarios de PC navegan por la red, en 2004 hay un millón más de conexiones que en 2003, el DVD ya está en el 47% de los hogares, las ventas de televisores de plasma casi se han triplicado y hace tiempo que hay más móviles que líneas fijas*” (datos del Instituto Nacional de Estadística, www.ine.es).

Si observamos los siguientes gráficos:



Encuesta diagnóstico Comercio minorista Red.es. Total empresas que no disponen de PC.

BARRERAS A LA TECNOLOGÍA	
No me lo he planteado	22,7 %
Coste implantación y mantenimiento	16,2 %
Falta de ayudas y subvenciones	13,4 %
Desconocimiento de los beneficios	11,0 %
Dificultad en la adaptación y uso	8,7%
Falta de confianza y seguridad	4,0%

Encuesta profesionales autónomos. Red.es. Autónomos que no disponen de PC.

Podemos deducir que las principales barreras a la implantación de las TIC son:

- Una sensación de conllevar costes elevados de implantación y mantenimiento posteriores. **Se considera un gasto antes que una inversión.**
- Falta de conocimiento sobre las formas en que puede mejorar su empresa (“no me lo he planteado”).
- Esto produce incluso a sensación de que las TIC no se adaptan a las PYME.
- Un desconocimiento de la tecnología. **Un 40% expresa la necesidad alguien que le explique cómo usarla.**
- Falta de confianza (derivada del punto anterior). **La sensación es de estar superado por la tecnología.**
- Falta de subvenciones o falta de conocimiento sobre ellas.

Es nuestra impresión que todos estos problemas se solventarían con un consultor informático que aconseje, explique y asesore al empresario y particular sobre la manera mejor y más barata de aprovechar las nuevas tecnologías.

Como afirma la directora de Pequeñas Empresas de Microsoft Ibérica, Ana Garcillán:
“Quizá una de las razones de este retraso tecnológico se encuentre en el hecho de que no hemos sabido hablar con ellos en su idioma. Esto es algo que queremos cambiar”

Soluciones propuestas:

Las principales grandes empresas del sector y entidades autonómicas están invirtiendo en esto (proyecto NEW, *Ninguna Empresa sin Web*, subvenciones, portal de PYMES de Microsoft etc).

Todas estas iniciativas realmente son beneficiosas, pero no resuelven dos de los puntos anteriores.

- A. Para las grandes empresas el soporte de las pequeñas **no es rentable** (están optando por desarrollar software). Las PYMES se mueven en una media de facturación de entre 50.000 y 300.000 euros anuales lo que les lleva a ajustar sus inversiones y les hace reticentes a aquellas que no demuestren una rentabilidad inmediata. **Por lo tanto hay que adaptar los precios y servicios a sus posibilidades. Y proporcionar opciones.**

- B. Siguen existiendo el problema de la inseguridad y la falta de conocimiento. Necesitan a alguien que les ayude a aprovecharse de las iniciativas que les brindan y que le expliquen cómo usarlas. Es muy positivo que se subvencionen las Web o la adquisición de software pero las PYME siguen inseguras y con falta de conocimiento. **Es necesario un consultor que les asesore y adapte el lenguaje a su negocio.**
 - Ahora mismo se opta por contactar con un familiar o amigo para solventar los problemas informáticos, por tener la falsa sensación de así ahorran costes.
 - Cuando ocurre algún problema urgente, esta persona no suele estar disponible, con la consecuente pérdida de tiempo y dinero.
 - Las respuestas de estas personas no siempre son las más económicas/eficientes (no es un profesional).
 - Existen soluciones baratas para mejorar la eficiencia de una empresa (bases de datos, herramientas de contabilidad, facturación...) que normalmente se desconocen.

-Ventajas de un asesor tecnológico en las empresas-

- Apago mi/mis ordenador/res, ¿Cuánto tiempo pueden permanecer así sin que afecte a mi negocio? ¿Qué ocurre si pierdo los datos almacenados en ellos?
- Un consultor profesional busca continuamente mejoras en las infraestructuras con las soluciones disponibles en ese momento. ¿Sabía que puede **reducir** fácilmente **en un 15%** el tiempo dedicado a tareas administrativas?
- ¿Poseo datos de clientes,¿cumpló la Ley Oficial de Protección de datos para evitar multas de hasta **601.012,10** Euros
- El asesor explica, **en términos sencillos**, el uso de la tecnología, sus ventajas y desventajas.
- Se dispone de alguien a quien acudir permanentemente por un precio económico.
- El empresario **se olvida** de los problemas informáticos y comienza a disfrutar de los beneficios de la implantación en su empresa.
- La presencia de una empresa en Internet hoy **incrementa exponencialmente** su cartera de clientes.
- Sirve de canal publicitario, casi sin coste, **las 24 horas** del día.
- Internet proporciona **servicios extras** (venta por Internet, pago electrónico, newsletters, comercio internacional, SMS automáticos etc.) a las empresas de manera sencilla.
- **Sólo el XXX % de las PYMES tienen acceso a tecnologías Web.**

Notas:

1. Una página Web debe actualizarse periódicamente. De lo contrario obtenemos el efecto contrario, una mala imagen de nuestra empresa. Los “conocidos” suelen desatender la actualización por falta de tiempo o interés. Los diseñadores crean páginas fijas...pero ¿y luego que?. Nosotros disponemos de soluciones que le **permiten dinamismo** en su Web fácilmente y **sin contar con terceros**.
2. Una empresa debe dedicar sus esfuerzos a vender sus productos, no a resolver temas informáticos.

-Ventajas de un asesor tecnológico para los particulares-

- Acaba de gastar una buena cantidad de dinero en un ordenador nuevo. Si pasado el año de garantía se le rompe el ordenador, ¿a quien acudo?
- Usted dispone de ordenador....pero ¿quién le explica cómo usarlo? ¿Por que se supone que ya debería saber usarlo?.
- ¿Qué antivirus puedo instalar? Estoy seguro que mi ordenador está protegido? Me ha entrado un virus...¿cómo lo arreglo?
- ¿Puede la gente usar mi conexión ADSL con fines fraudulentos?
- Tengo multitud de preguntas puntuales sobre cómo usar los programas en mi ordenador...¿debo **perder** tiempo buscando soluciones en Internet y por el método de prueba y error?
- Vale, me he apuntado un curso...pero tras el sigo sin saber hacer las cosas que **realmente** necesito hacer en el ordenador !!.
- Tengo seguro del hogar, seguro antirrobo, por que no puedo disponer de alguien a quien acudir en caso de dudas informáticas!
- Yo soy (abogado, médico,arquitecto etc..) no quiero hacer otra carrera para poder usar el PC, ¡sólo necesito que me respondan a **preguntas puntuales!**

Notas:

- Los particulares cada día usan más las soluciones multimedia y **demandan** servicios más complejos.
- **No es necesario** que una persona sea un experto en informática para que pueda disfrutar de ella, al igual que no es necesario ser un experto en microondas para poder usar un horno microondas. Sólo es necesaria una explicación sencilla y directa: *pinche aquí y seleccione esto para poder (por ejemplo) grabar sus fotos.*
- Cuando un particular tiene un problema de tuberías llama al fontanero...¿por qué no **hacer lo mismo** con los ordenadores?
- Buscar soluciones en Internet puede ser tedioso e incluso arriesgado para alguien que no conozca de seguridad.

Por todos estos motivos se crea **SMYTHSYS**

-Servicios que ofrecemos-

Soporte a Empresas.

Estos son algunos de los servicios que ofrecemos a las empresas.

- Servicios de backup (copia de seguridad).
- Control de actualizaciones, parches, antivirus y seguridad.
- Monitorización de red y servicios. Avisos por SMS.
- Adaptación a la LOPD.
- Soporte remoto.
- Consultoría de seguridad.
- Consultoría tecnológica y de software.
- Creación de páginas Web y documentación con varias tecnologías y con varios precios. Incluso le enseñamos a actualizar su Web para que sea independiente.
- Opciones de software libre: **estudie alternativas gratuitas** (con el consiguiente ahorro de costes) a aquellos programas que necesite.

Ofrecemos varias modalidades de contratación:

- **Soporte puntual.**

Una empresa no tiene que tener un contrato con nosotros para poder disponer de nuestros servicios.

Los mismos programas que nos permiten dar soporte a los clientes nos permiten conectarnos a cualquier ordenador dentro de la red del cliente y resolver problemas puntuales.

Pueden plantearnos sus dudas por los medios de contacto disponibles (teléfono, e-mail o Chat). Es una manera de probar las soluciones que ofrecemos.

Si es necesario, nuestros técnicos pueden desplazarse al centro empresarial para realizar labores de reparación o consultoría.

Por costes no es la opción que más aconsejamos. Este servicio se cobra por hora trabajada o por actuación. El ser afiliado implica descuentos en nuestras actuaciones y grandes ventajas.

¡¡Pídanos un presupuesto y pruébenos!!

- **Afiliados a SMYTHSYS.**

Las empresas que confíen en nosotros obtendrán múltiples beneficios. Además de importantes descuentos, hay servicios exclusivos que aconsejan hacerse afiliado de SMYTHSYS.

Entre otros:

- ❖ **Análisis completo de sus sistemas y software.**
- ❖ **Análisis de su red y seguridad.**
- ❖ **Propuesta de soluciones.**
- ❖ **Visitas in situ gratuitas.**
- ❖ **Tiempo de respuesta mínimo garantizado.**
- ❖ **Descuentos en las actuaciones.**
- ❖ **Descuentos en los productos para particulares.**

Disponemos de tres modos principales de soporte (**Básico, Avanzado y VIP**) mensuales con sus características. Sin embargo cada modalidad se adecua a sus necesidades. Para nosotros cada cliente es único y debe tratarse como tal.

Además, en caso de considerar que no va a necesitar soporte mensual, puede adquirir el servicio **Protección de Usuario Empresa**. Este consiste en un “bono” por el que paga un número anual de consultas, renovable anualmente o si se finalizan las consultas. **Usted decide cuando gastar las consultas y es más económico** (ver Web).

¡¡Pídanos un presupuesto sin ningún compromiso!!

Algunas soluciones interesantes que proponemos a las PYMES.

- ❖ Redefina las relaciones con los clientes con una solución completa y asequible para la administración de relaciones con los clientes (CRM). En un mismo programa puede disponer de módulos de inventario, contabilidad, contactos, proveedores, análisis etc. **TODOS INTERRELACIONADOS**. Esto lleva la gestión de su empresa a otro nivel.
- ❖ Gestione, desde una aplicación Web muy sencilla, todos los contenidos de su Web. Añada noticias con facilidad, cree perfiles de acceso, añada foros, blogs, comercio electrónico, cambie el aspecto de la misma cuando le apetezca etc de manera muy sencilla. **Deje de depender de otros para su Web y dinámicela**. Le enseñamos cómo.
- ❖ **Monitorización de sus sistemas y servicios**. Ofrecemos una monitorización constante de sus sistemas, Pcs, servidores, servicios etc, que nos permite saber, incluso antes que usted, si estos dejan de funcionar. Es el **soporte proactivo** para las PYMES. Recibimos alertas en nuestros sistemas e incluso en nuestros móviles por SMS.
- ❖ **Creación económica, soporte y actualización de páginas Web**. Hoy en día se dispone de varias tecnologías de creación de páginas Web. Esto, para el empresario, significa que tiene a su alcance muchas opciones y precios, dependiendo de sus necesidades y presupuesto. No es necesario pagar las cantidades que se cobraban antaño, nosotros cobramos por tecnología y horas trabajadas.

- ❖ **Estadísticas de su portal Web.** Disponemos de sistemas de estadísticas Web, usados por las grandes empresas, que le permiten estar informado (con la periodicidad solicitada) de la forma en que los potenciales clientes llegan a su *site* (desde donde, cuantas veces repiten, que palabras usan para acceder, en qué páginas se centran más, porcentajes de abandonos etc...). Esto le permite conseguir un **estudio de mercado** económico de las peticiones de sus clientes
- ❖ **Opciones de software libre.** Tenemos mucha experiencia en software libre y podemos ofrecer alternativas a los empresarios que les permitan ahorrar costes. El software libre proporciona opciones tan buenas e incluso mejores que las de software de pago. Por eso **esta iniciativa está siendo incentivada en las instituciones Europeas y en varios ayuntamientos.**
Deje de pagar licencias innecesarias (o de usar software pirata). Puede estar totalmente legal con software libre. No notará la diferencia.
- ❖ **Recomendaciones de mejora.** Si lo desea estudiamos su empresa y le sugerimos en qué áreas puede beneficiarle cambiar de hardware/software o de qué manera puede aumentar su productividad con el uso de las TIC (tecnologías de la información y la comunicación).
- ❖ **Adaptación a la LOPD.** Servicio ofrecido a empresas afiliadas y no afiliadas.

¿En qué consiste?:

En 1999 se aprueba la actual Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD). La LOPD centra toda su protección en el tratamiento de datos de carácter personal sea cual sea el soporte o medio de su tratamiento, con el fin de proteger los derechos fundamentales y libertades públicas de los ciudadanos.

La ley se convierte así en una obligación a cumplir por las empresas si no quieren estar expuestas a duras sanciones por la Agencia Española de Protección de Datos. Las sanciones consideradas pueden ser económicas, penales o de inhabilitación.

A qué datos afecta:

1. Todos los ficheros de datos de carácter personal, automatizados o no, creados después de la entrada en vigor de la Ley deberán adecuarse a la normativa. Según la Disposición Final Tercera, **la LOPD entró en vigor el 14 de Enero de 2000.**

2. **Para ficheros automatizados preexistentes al 14 de Enero de 2000**, se establece que -“los ficheros y tratamientos automatizados inscritos o no en el Registro de Protección de Datos deben adecuarse a la LOPD dentro del plazo de tres (3) años a contar desde su entrada en vigor...”. Este plazo adicional para la adecuación a la LOPD finalizó el pasado 14 de Enero de 2003.

3. En relación a los **Ficheros no automatizados preexistentes a la entrada en vigor de la LOPD** -“su adecuación a la LOPD deberá cumplimentarse en el plazo de doce (12) años a contar desde el 24 de Octubre de 1995, sin perjuicio del ejercicio de los derechos de acceso, rectificación y cancelación por parte de los afectados”. De este modo, los ficheros no automatizados preexistentes a la entrada en vigor de la LOPD no se encuentran incluidos en el ámbito de aplicación de la LOPD hasta el **24 de Octubre de 2007, pero si les son de aplicación las obligaciones descritas para el ejercicio de los derechos de los usuarios (derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición).**

OBLIGACIONES BÁSICAS IMPUESTAS POR LA LOPD

Las obligaciones básicas impuestas por la LOPD se pueden resumir en:

1. LEGALIZAR. Todos los ficheros de datos de carácter personal deberán estar inscritos y legalizados ante la Agencia Española de Protección de Datos.

2. LEGITIMAR. Todos los datos de carácter personal recogidos por la empresa, deben contar con el consentimiento del afectado, así como cumplir una serie de principios básicos como son:

A. Principio del consentimiento del afectado.

B. Principio de información

C. Principio de calidad de los datos

Nosotros, como parte del análisis de su negocio, realizamos los informes necesarios para la adaptación a la ley, así como el alta en el Registro de la Agencia de Protección de Datos.

Además formamos a los miembros de su empresa en todo lo relacionado a esta ley. Esto le evitará posibles sanciones futuras.

Basado en la "Guía Práctica de Adaptación a la LOPD" de Manaca Consulting, S.L. y Microsoft Centro para Empresas y Profesionales.

- ❖ **Formación:** Como parte del interés de la inserción de las TIC en la pequeña y mediana empresa, realizamos cursos de formación a nuestros clientes. Estos cursos tienen dos objetivos:
 - Permitir a nuestros clientes una mayor autonomía en el uso de las nuevas tecnologías, fomentando así su interés en las mismas.
 - Este conocimiento se convertirá en un valor añadido a la empresa del cliente.
 - Hacer ver al cliente las ventajas del uso de las TIC en beneficio de su desarrollo profesional.

La mayoría de las PYME no invierten en nuevas tecnologías porque desconocen las ventajas que pueden proporcionarles, por tener la falsa creencia de que estas son costosas, o porque les abruma el no saber usarlas. **PONGAMOS SOLUCIÓN.**

Soporte a Particulares.

Hoy en día la informática se ha convertido en parte importante de la sociedad del bienestar. La adquisición de un ordenador es algo común en todos los hogares, y es un indicador del nivel tecnológico de una sociedad. Se ha convertido en una herramienta en casa como la lavadora, el microondas o la consola de juegos.

Sin embargo, cuando alguno de los anteriores se estropea, acudimos a un soporte técnico. Cuando nuestro ordenador falla, llamamos a un conocido u optamos por intentar repararlo nosotros mismos (con el gasto de tiempo y esfuerzo). **Consecuencia:** En el primer caso importunamos al conocido, y confiamos en alguien que no es profesional. En el segundo

perdemos tiempo y nos frustramos con algo que inicialmente estaba destinado a ser una ayuda y a servir de diversión.

¿Por qué?

Pensamos que por varios motivos:

- El ciudadano de a pie no cuenta con servicios de soporte fácilmente asequibles.
- Existen una creencia que el soporte informático profesional es caro. No tenemos una idea clara de lo que nos van a cobrar.
- El usuario piensa que no saber reparar un ordenador es signo de falta de cultura tecnológica.....¿pero a caso es necesario?¿Sabe usted reparar un microondas? ¿Y una lavadora? ¿Realmente quiere saberlo?
- Existen problemas de hardware (se rompe una pieza) o software (virus, errores de programas etc.). La tendencia es acudir a centros para resolver los primeros pero en los segundos tenemos dificultades.

Ofrecemos:

- Se nos puede contactar por teléfono, correo electrónico, formulario Web, e-mail, Chat en Web o SMS. Vea la sección de servicios.
- Realizamos un presupuesto antes de la reparación. También disponemos de soluciones más económicas. **Podemos simplemente indicarle cómo proceder.**
- Resolvemos tanto problemas de hardware como de software. Soporte telefónico, presencial o remoto. Dependiendo de la complejidad de su problema y lo que desee.
- Realizamos cursos de formación para usuarios. En especial cursos enfocados a sacar el máximo provecho al disfrute del PC: sin necesidad de ser

un experto (grabar cds, escuchar música, escribir correos, usar aplicaciones etc.). **Aprenda lo que a usted le interese.**

SMYTHSYS abre la posibilidad del soporte informático a particulares. **¡¡ Deje los temas técnicos a nosotros y empiece a disfrutar de la informática!!**

FORMAS DE DAR SOPORTE A PARTICULARES:

Disponemos de varios servicios a los particulares.

- **Soporte puntual.**

Un Particular no tiene porque tener un contrato con nosotros para poder disponer de nuestros servicios.

Los mismos programas que nos permiten dar soporte a los clientes nos permiten conectarnos a cualquier ordenador dentro de la red del cliente y resolver problemas puntuales.

Pueden plantearnos sus dudas por los medios de contacto disponibles (teléfono, e-mail o Chat). Es una manera de probar las soluciones que ofrecemos.

Si es necesario, nuestros técnicos pueden desplazarse a su domicilio para realizar labores de reparación o recoger su ordenador.

Por costes no es la opción que más aconsejamos. Este servicio se cobra por hora trabajada o por actuación. El ser afiliado implica descuentos en nuestras actuaciones y grandes ventajas.

¡¡Pídanos un presupuesto y pruébenos!!

- **Afiliados a SMYTHSYS.**

Los usuarios que lo deseen pueden afiliarse a **SMYTHSYS**. Entre otros productos disponemos de la **Protección Hogar** (renovable anualmente). Por una cantidad al año, disponen de un número limitado de consultas, lo que le **permite disponer de un consultor informático particular** que le resuelva las consultas que le surjan. En caso de problemas, tiene alguien en quien contar. De usted depende cómo gastar estas consultas. El producto se puede renovar una vez finalizado.

Para consultas consulte la Web.

-Cómo realizamos el servicio-

De varias maneras, dependiendo de la situación:

- ❖ Si el problema es problema es leve podemos solucionarlo por Chat, teléfono o E-mail. Es lo que consideramos una consulta.
- ❖ En caso de no estar ningún técnico disponible, las consultas por chat también nos llegan a nuestros dispositivos móviles (si ha contratado el servicio). De esta manera siempre estaremos al corriente de su problema.
- ❖ Si se requiere una conexión, podemos, tras el consentimiento del cliente, conectarnos sin necesidad de abrir puertos ni configurar nada.
- ❖ En el caso de los afiliados, abrimos las conexiones con nuestras oficinas de manera que sólo nosotros podemos conectarnos. **Seguridad total.**
- ❖ El problema puede requerir nuestra presencia en el domicilio del cliente, cosa que también ofrecemos.