



PLANES PARA INTEGRADORES MÉXICO

ÍNDICE

Introducción.....	3
Misión, Visión y Valores.....	4
Planes para integradores.....	5
Cláusulas.....	6
Inscripción.....	7

INTRODUCCIÓN

Logicbus es una empresa joven, fundada en Octubre de 2001 que representa en México y Latinoamérica Compañías extranjeras líderes en las áreas de automatización, medición y control.

Dentro de nuestra extensa cartera de clientes tenemos: empresas electrónicas, automotrices, de transformación, petroleras, maquiladoras, farmacéuticas, integradores, revendedores, OEM, universidades, centros de investigación entre muchas otras.

Estas empresas nos buscan cuando requieren comprar equipos de automatización, medición y control; ya que obtienen equipos de las mejores marcas, con la más alta tecnología y calidad, ahorrando hasta un 30% respecto a otras marcas, además de recibir consultoría en la selección del equipo y soporte técnico gratuito post venta.

Logicbus facilita a todas las empresas establecidas en México a obtener de manera local toda su tecnología, y tener siempre a la mano el excelente servicio de soporte técnico, además contamos con una oficina en Chula Vista, California para apoyar a todas las empresas establecidas en la frontera Mexicana que tienen la posibilidad de comprar en el lado Americano, pero que desea tener el soporte y consultoría en México y en su idioma, para lo cual se creó el plan "Precios USA-Soporte México". Este plan está disponible para toda empresa con posibilidades de realizar trámites de importación tanto en México como Latinoamérica.

Con el afán de brindar un mejor servicio y estar más cerca de nuestros clientes estamos creando una **red de Integradores** en la república mexicana para impulsar el crecimiento de la compañía, así como el de nuestros colaboradores. En este documento encontrará mayor información referente a este tema.

MISIÓN

Comercializar, desarrollar y brindar consultoría en selección de equipos en las áreas de automatización, control y pruebas ofreciendo soporte técnico de calidad.

VISIÓN

Posicionarnos como el principal proveedor en América en las áreas de automatización, control y pruebas ofreciendo la tecnología más avanzada.

VALORES

Logicbus, siendo una empresa de clase mundial, tiene como lema que todos sus empleados tengan los siguientes valores:

- Responsables
- Proactivos
- Líderes
- Emprendedores
- Honestos
- Innovadores
- Disciplinados
- Leales
- Creativos
- Amables
- Optimistas
- Tolerantes
- Trabajo en equipo

- Y siempre con el objetivo de obtener la satisfacción plena del cliente trabajando como Equipo

Logicbus busca satisfacer completamente a sus clientes asegurándose de que todos sus productos y servicios sean:

- De alta calidad
- De alta tecnología
- Entregados a tiempo
- De buen precio

PLANES PARA INTEGRADORES/MÉXICO

Estos planes consisten en crear una alianza entre Logicbus y todas las empresas que estén interesadas en establecer una relación comercial en la cual ambas partes salgan beneficiadas.

Contamos con un plan básico para integradores que realizan proyectos de automatización a la industria y también planes avanzados para empresas que desean ser distribuidores de nuestros productos.

Para el plan básico se ofrece un descuento en todas sus compras sin realizar una inversión inicial y para algunos planes avanzados se requiere realizar una inversión inicial y de igual manera se ofrece un porcentaje de descuento en todas las compras.

A continuación se detalla el esquema de descuentos y compras para cada uno de los planes que manejamos:

Nivel	% de descuento MX	% de descuento USA	Compra mínima anual (USD) para mantener descuento	Compra mínima anual (USD) para subir de nivel	Beneficios
Básico	3%	2%	\$2,500	\$6,000	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de paquetes exclusivos. Ejecutivo asignado. Prioridad de invitación a cursos gratuitos. Acceso a información exclusiva de productos.
Bronce	5%	4%	\$6,000	\$12,000	<ul style="list-style-type: none"> Recomendación para proyectos de integración. Acceso a tienda virtual con descuento preferencial y apartado de equipo. Soporte técnico personalizado y preferencial.
Plata	10%	6%	\$12,000	\$20,000	<ul style="list-style-type: none"> Publicación bidireccional a sitios web. Envío de leads de acuerdo a su especialidad.
Oro	12%	8%	\$20,000	+	<ul style="list-style-type: none"> Participación conjunta de seminarios y expos en su ciudad. 1 hora no acumulable de startup assistance al mes. Descuento exclusivo para cursos avanzados.

CLÁUSULAS

- Para los planes avanzados (*Oro, Plata y Bronce*) es necesario formalizar un convenio de relación comercial, firmado por ambas empresas donde se especifiquen los derechos y obligaciones de ambas partes.
- Para mantener los beneficios y descuentos de cada nivel es necesario cumplir con las metas de compras anuales correspondientes.
- Los aumentos y descensos de nivel, dependen directamente de los resultados de las compras anuales, es decir, si en un año las compras anuales de su empresa ascienden a la compra mínima anual del siguiente nivel, automáticamente quedarían registrados en ese nivel, y por consiguiente serían acreedores al descuento correspondiente, por el contrario si las compras mínimas anuales no cumplen con las metas de su nivel, esto ocasionará el descenso de nivel a uno correspondiente a los resultados de sus compras y por ende un menor porcentaje de descuento.

INSCRIPCIÓN

Si usted y su empresa están interesados en ser parte de alguno de nuestros planes y obtener sus múltiples beneficios será necesario enviar un currículum breve (1 o 2 hojas) donde especifique principalmente la siguiente información:

- Cuál es su principal actividad comercial.
- Que tecnología o equipos utilizan.
- Que proyectos han realizado.
- Personal que integra su equipo de trabajo.
- Años de operación.
- Historias de éxito.

O bien, en caso de contar con [página web](#), sólo es necesario que nos proporcione el enlace de su página. Al proporcionar su página web, se omite el currículum.

Además de compartir con nosotros:

- Constancia de situación fiscal
- Opinión de cumplimiento
- Organigrama empresarial
- Referencias de satisfacción de clientes en proyectos desarrollados