ProcuOS

Su metodología. Nuestra plataforma.

Negocie las categorías de sus clientes en ProcuOS: cotizaciones, comparativos, subastas inversas y compras conjuntas, a la vista de su cliente.

Para consultores y firmas de compras



Negociar bien no es el problema.

Demostrarlo y que dure, sí.

Tres situaciones que cualquier consultor de compras conoce.

Se negocia por correo y Excel

Cada proyecto empieza de cero y comparar ofertas lleva días.

Su cliente no ve el trabajo

El ahorro llega al final, en un informe. Cuesta demostrar cómo se consiguió.

Al acabar el proyecto, todo vuelve atrás

Sin una herramienta, el cliente regresa al correo y el ahorro se diluye.

Cuatro formas de trabajar con ProcuOS



Operar

Usted negocia en la plataforma

Cotizaciones, comparativos y subastas inversas para las categorías de sus clientes.

Mostrar

Su cliente lo ve en directo

Entra y sigue cómo avanza la negociación de su categoría.

Agrupar

Usted organiza compras conjuntas

Reúne a varios clientes, suma volúmenes y negocia por todos.

Ofrecer

La plataforma se queda

Cuando su proyecto termina, su cliente sigue trabajando en ProcuOS.

Operar: negocie la categoría de su cliente en ProcuOS

Una solicitud común reúne las ofertas con el mismo alcance. ProcuOS las compara sola.

- Sin Excel: el comparativo sale automático.
- Puede empezar con una cotización a seis proveedores y rematar con una subasta entre los dos o tres mejores.
- Sin coste para los proveedores de su cliente.

Comparativo de ofertas · Embalaje 2027

4 ofertas recibidas · Mismo alcance para todos

Proveedor	Oferta	Plazo	Calidad
Proveedor A	**12.100 €**	12 días	95 / 100
Proveedor B	**11.600 €**	15 días	80 / 100
Proveedor C Mejor precio	**11.200 €**	20 días	65 / 100
Proveedor D	**12.800 €**	10 días	90 / 100

Datos de ejemplo.

Rematar con subasta: A, B y C

Los proveedores compiten. Usted fija las reglas.

Una subasta inversa es una negociación en directo: cada proveedor ve su posición y mejora su oferta para ganar la compra.

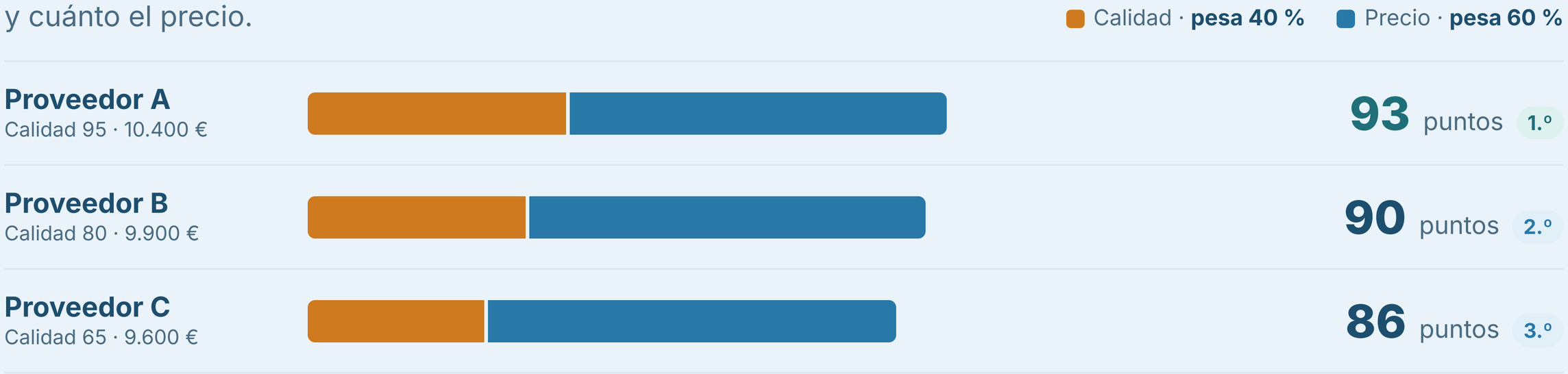
- **Proveedores aptos.** Requisitos y condiciones definidos antes de pujar.
- **Usted pone las reglas.** La compra, el precio de salida y los criterios.
- **Se adjudica sola.** Al cerrar gana la mejor oferta, con registro de todas las pujas.



Datos de ejemplo: cinco pujas en quince minutos.

No gana el más barato: gana la mejor oferta

Sus clientes no siempre quieren el precio más bajo. Todas las subastas se pueden ponderar: usted decide cuánto pesa la calidad y cuánto el precio.



Lo que ve el Proveedor B en su pantalla: **posición 2.º · oferta para ser 1.º: 9.350 €**

Otro ejemplo, con 100 puntos repartidos 40 / 60. La calidad se puntúa con cuestionarios automáticos y con la valoración de su equipo.

Mostrar: su cliente ve cómo se negocia

Dé acceso a su cliente y deje que siga la negociación de su categoría mientras ocurre.

- Las ofertas y las posiciones, según llegan.
- El registro de cada paso y de cada puja.
- El resultado, sin esperar al informe final.



> **El ahorro deja de ser una cifra en un informe: su cliente lo ha visto producirse.**

Agrupar: organice usted la compra conjunta de varios clientes

Antes de invitar a los proveedores, sus clientes suman su volumen. Después se negocia como cualquier compra: con una solicitud de cotización o con una subasta inversa.



Cargue los ítems y su documentación → Invite a otros compradores → Acepte participantes y volúmenes → Invite a los proveedores

Ejemplo ilustrativo. Pueden sumarse sedes, filiales o empresas distintas: usted decide a quién invita.

Ofrecer: cuando su proyecto termina, la plataforma se queda

ProcuOS es modular: su cliente empieza por lo que necesita y amplía cuando quiera. Usted recomienda una herramienta que ya conoce y sigue cerca de su cliente.

Portal y homologación de proveedores

Cotizaciones y subasta inversa

Contratos y vencimientos

Órdenes de compra y facturas

El entorno ProcuOS de su cliente



- Documentos de proveedores al día, con aviso antes de que caduquen.
- Contratos y renovaciones con tiempo para decidir.

Las condiciones de colaboración se acuerdan con cada firma.

Qué gana usted. Qué gana su cliente.

Usted

- **Proyectos más rápidos**
  Sin perseguir ofertas por correo ni montar comparativos a mano.
- **Ahorro demostrable**
  Cada oferta y cada puja quedan registradas.
- **Más alcance con el mismo equipo**
  Compras conjuntas entre varios clientes, organizadas por usted.
- **Una relación que continúa**
  Su cliente sigue en la plataforma que usted le recomendó.

Su cliente

- **Ve la negociación mientras ocurre**
  Sin esperar al informe final.
- **Proveedores que compiten**
  En directo y sin coste para ellos.
- **Más volumen, más peso**
  Si se suma a una compra conjunta.
- **Un proceso que se queda**
  Proveedores, cotizaciones y contratos en una sola plataforma.

Empezar sin riesgo: subasta a éxito

Sin licencia ni coste inicial. Elija una compra de uno de sus clientes, la estudiamos juntos y en 24-48 horas puede lanzarla.

Usted elige la compra → **La estudiamos y le acompañamos** → **Si el precio no baja, 0 €**

Solo se paga un porcentaje del ahorro conseguido, acordado antes de empezar.

Nunca sobre el importe de la compra. Estudiamos cada compra antes de aceptarla a éxito.

+1.500
subastas inversas realizadas

5-20 %
de ahorro habitual

11 países
con clientes activos

Cómo empezamos

De la demostración al primer proyecto, sin compromiso previo.

1

Demostración de 30 minutos

Por Teams, con una categoría real de uno de sus clientes.

2

Primer proyecto acompañado

Lanzamos juntos la primera negociación: cotización, subasta o compra conjunta.

3

Acuerdo de colaboración

Definimos cómo quiere trabajar: operar, mostrar, agrupar, ofrecer o todo a la vez.



ProcuOS

Véalo con una categoría real de uno de sus clientes

Elija una compra habitual y le enseñamos cómo quedaría en ProcuOS. O empiece directamente con una subasta a éxito.

Ver cómo funciona, en 90 segundos

Solicitar una subasta a éxito

Para verlo en directo, responda al correo en el que recibió esta presentación.

support@procuos.com · procuos.com

