

“Con la tecnología, se puede optimizar la experiencia del cliente, mejorar la salud de los pacientes o incrementar la eficiencia de la gestión”



En 2009 la empresa distribuidora de productos veterinarios Distrivet inauguró la primera tienda online exclusiva para profesionales de la salud. En 2012, Datavet, un avanzado sistema de información y compras. Y recientemente, una nueva versión de esta herramienta que incluye multitud de mejoras.

En la actualidad, la tecnología está presente en todos los ámbitos. Como cabe esperar, también en el sector veterinario. Para **Marc Torredemer**, responsable de ventas a clínicas veterinarias de Distrivet, gracias a la tecnología, “un centro veterinario puede optimizar la experiencia del cliente, mejorar la salud de los pacientes o incrementar la eficiencia de la gestión de la clínica”.

Siendo conscientes de ello, esta empresa mayorista líder en el sector siempre se ha mantenido “a la vanguardia de la tecnología”, y por ello crearon en 2009 la primera tienda online exclusi-

va para profesionales de la salud animal; en 2012 Datavet, “una herramienta que ha ayudado a miles de veterinarios a optimizar el tiempo que dedican a la gestión de sus compras”; y ahora, lanzando una nueva versión de Datavet 2.0, “que incorpora multitud de mejoras”, apunta Torredemer, quien profundiza en Datavet, un avance que considera “mucho más que una simple innovación”. Tal y como detalla, Datavet “es un sistema de información y compras integrado al programa de gestión de clínicas QVET que permite al centro veterinario tener toda la información de stocks, tarifas, ofertas y descuentos actualizados en tiempo real, así como

realizar sus pedidos a Distrivet directamente desde su software de gestión QVET". Añade también que con esta tecnología han conseguido reducir "radicalmente" el tiempo que una clínica dedica a la gestión de sus compras, "mejorando sustancialmente la información que tiene a su alcance para escoger la mejor opción de compra en cada momento".

Así que, en resumidas cuentas, el objetivo de Datavet es "simplificar el proceso de compra del veterinario para que pueda dedicar más tiempo al cuidado de sus pacientes y menos a la gestión de sus compras, ahorrando tiempo y dinero".

"Con Datavet hemos conseguido reducir radicalmente el tiempo que una clínica dedica a la gestión de sus compras"

Ventajas para el veterinario

Por todo ello, Marc Torredemer valora las no pocas ventajas que el sistema de información y compras creado por Distrivet puede aportar al veterinario, como "tener toda la información de precios de venta, stock, tarifas de compra, ofertas y descuentos de todos los productos del catálogo de Distrivet".

Entrando más en detalle en este punto, es que la herramienta dispone de un sistema de actualización de precios de venta recomendados. "El veterinario recibe en su aplicación un aviso de cambio de precios, en el que puede ver sus precios de venta actuales y los nuevos que propone el fabricante, pudiendo actualizar en su QVET uno, alguno, todos o ninguno de ellos con un solo click". En ahorro de tiempo y aumento de márgenes esto supone un gran beneficio. "Entendemos que es difícil para un centro veterinario disponer de todas las tarifas de su catálogo actualizadas en su programa de gestión. ¡Con Datavet, este problema desaparece!", remarca.

No es, sin embargo, la única ventaja, como enumera el directivo: "El veterinario dispondrá de toda la información técnica de más de 30.000 productos que engloban todas las categorías que permite abastecer la demanda global de un centro veterinario, farmacología, fungible, instrumental, alimentación, nutricionales, accesorios y equipamiento; permite realizar los pedidos a Distrivet desde QVET, de forma que el veterinario podrá tener todo el proceso de compra integrado en un solo programa de gestión; automatiza toda la gestión de facturas y albaranes con un solo click; y el veterinario puede estar informado en todo momento de los cambios de precio recomendado y así poder establecer la política de precios deseados y no perder margen en ninguna venta". Asimismo, el experto remarca que el proceso de realización de pedidos de Distrivet es "muy sencillo", puesto que Datavet solicita instantáneamente a la base de datos toda la información de precios de venta al veterinario, las ofertas vigentes, la disponibilidad de stock en los almacenes y, "el punto clave", las condiciones especiales de cada producto que puedan tener pactadas con cada cliente.

Todo esto se realiza a través de QVET, añade, "de manera que el usuario puede ir insertando en su aplicación todas las líneas de compra con los precios exactos de compra y enviar el pedido directamente a Distrivet con un solo click". De la misma forma, Datavet "ofrece la opción de informar al veterinario de todos aquellos productos que están bajo mínimo de stock, proponiendo el pedido adecuado para llegar al stock óptimo".

Datavet 2.0

Sobre la nueva versión, Datavet 2.0, Torredemer revela que es compatible con la versión web de QVET. "Esto permite al veterinario conectarse desde cualquier lugar a través de internet, y desde varios lugares al mismo tiempo". Igualmente, con esta nueva versión, "cada mejora aplicada se actualiza automáticamente, sin necesidad de instalar actualizaciones".

A la vez, continúa, "con un diseño y estética mejorada", Datavet permite "mostrar más información y de forma más intuitiva en una misma pantalla". A nivel de programación, "el motor interno se ha renovado por completo con el objetivo de mejorar en eficiencia y rapidez".

Por lo tanto, ahora Datavet es una versión mejorada; "Más rápida, y más útil para el veterinario que optimiza más sus stocks, sobre todo, reduce el tiempo de gestión de sus compras dándole más tiempo para la medicina y sus pacientes".

Además, sin coste adicional para el veterinario en términos de instalación. "Cualquier centro veterinario que disponga de QVET y desee ser cliente de Distrivet en la Península Ibérica o Baleares, podrá utilizar Datavet de forma completamente gratuita", señala.

"Datavet 2.0 permite al veterinario conectarse desde cualquier lugar a través de internet, y desde varios lugares al mismo tiempo"

Aunque cabe destacar que la empresa distribuidora solo ofrece esta herramienta de forma exclusiva a veterinarios colegiados. "Cuando un veterinario se da de alta como cliente de Distrivet, nuestro departamento de calidad verifica con el Colegio de Veterinarios su colegiación para poderle dar acceso a Datavet". Para darse de alta, "solo deberá rellenar la solicitud que encontrará en la web de Distrivet", explica.

Una vez recibida la solicitud, un delegado de Distrivet se pondrá en contacto con el veterinario para pedirle cita, e inmediatamente después un comercial de QVET realizará la instalación remota de Datavet en su QVET. A partir de este momento, subraya, "ya puede empezar a usar la herramienta y ahorrar tiempo y dinero".

En este sentido, hace hincapié en que el usuario final no tiene necesidad de formación extra, pues la aplicación ha sido diseñada para que sea "fácil, rápida, intuitiva y dinámica". A su modo de ver, "se trata de un proceso muy ambicioso, ya que ante la gran complejidad tecnológica que esconde, hemos conseguido que para el veterinario todo parezca muy simple", concluye. 🐾