Ericofonito

BOLETIN DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

Compañía Española Ericsson, S. A. ● Torre de Madrid, Plaza de España ● Madrid, 15 de marzo, 1966 ● N.º 12

Todos Tenemos Algo que Vender y... ...Nuestra Empresa Quiere Comprarlo

Nuestro Director de Ventas, Roberto Krause, ha escrito una breve meditación. Por considerarla de verdadero interés para todos los compañeros de trabajo, hemos solicitado autorización para publicarla en el presente número de «Ericofonito».

¿Cobras lo que vales?

Todos vivimos de la venta.—Este hecho fundamental es válido para todos los hombres del mundo y en cualquier esfera de actividad.

Hay quien vende sus dotes de artista; quien vende sus conocimientos profesionales a cambio de un sueldo; quien vende su habilidad manual y quien vende... teléfonos.

Todos podemos obtener un precio mejor por el producto que vendemos.—Este es otro hecho fundamental, que se regula automáticamente por la ley de la oferta y la demanda. El que puede ofrecer más arte o mayor calidad, obtendrá un mejor precio. Quien tenga mejores conocimientos profesionales puede exigir un sueldo más alto. Y quien sea mejor vendedor podrá ganar más dinero en comisiones.

De esta filosofía básica resulta que todos nosotros —incluyéndote a ti, lector— podemos mejorar nuestros ingresos. Y podemos mejorarlos en dos formas: la primera es mejorar nuestro propio trabajo, prestándole mayor dedicación y empeño; la segunda, contribuir a mejorar a la empresa en que trabajamos, a través de nuestros aportes. *El individuo prospera con su empresa*: esta es la tercera ley, básica e inobjetable.

Tú puedes contribuir a esta tarea: te interesa positivamente. Imaginemos que un comprador se enfrenta con una situación, muy común en la economía competitiva de nuestros días: tiene que comprar un producto para satisfacer una necesidad específica. Dos compañías le ofrecen productos similares, a precios parecidos. Ambas compañías tienen vendedores simpáticos, competentes, bien informados. El comprador que hemos supuesto —como millares de otros en análoga situación y en la vida real— está sujeto invariablemente a una influencia: la reputación de la marca o de la compañía cuyo producto necesita comprar. Si conoce poco sobre una de las dos compañías, se inclinará por el producto que le ofrece la competencia. Es indudable que el cliente prefiere comprar a una organización que ya conoce, aunque sea por referencias y aunque no tenga otro motivo específico que esas referencias.

Aquí surge el problema y la importancia de *"la imagen"* que nuestra compañía ofrece a los ojos del público. De allí también la enorme importancia que hoy se da, en la empresa moderna, a la técnica de las relaciones públicas. Mientras mejor sea la imagen que una compañía u organización presenta ante el público, mayores serán sus ventas y más fácil su introducción en un mercado competitivo.

¿Cómo podemos todos nosotros —y cómo puedes tú, presonalmente— contribuir a mejorar la imagen de nuestra empresa ante los ojos del público? En muchísimas formas:

La importancia de un tornillo...

Trata de perfeccionar tu habilidad para el cargo que desempeñas. Tu trabajo es importante. Si te consideras sólo un pequeño tornillo en el gran

Desarrollo económico

1901

(Sin leyenda)

Todos Tenemos Algo que Vender...

(*Viene de la pág. 1.*)

engranaje de nuestra empresa, cambia esa opinión. Piensa que del ajuste correcto de un tornillo puede depender que una complicadísima calculadora electrónica funcione o deje de funcionar.

Si necesitas asistencia para desenvolverte mejor en tu trabajo, solicítala a la dirección de la empresa: ella pondrá a tu alcance todos los medios necesarios para que puedas comprender y ejecutar mejor tu trabajo. De este modo tendrás mayores posibilidades de vender tu producto: conocimientos, eficiencia, producción. La empresa está siempre interesada en retribuir mejor una colaboración más eficiente y una producción más alta.

Diez maravillosos minutos tuyos

Trata de cumplir con tus tareas en el plazo más corto posible. Si 500 empleados aprovechan los últimos 10 minutos de la jornada de trabajo, en lugar de emplearlos en preparar su salida a casa, la empresa habrá ganado 80 horas y media de labor productiva. En toda organización el tiempo cuesta dinero. Ochenta horas pueden significar que ese cajón de mercancías y equipos salga un día antes hacia su destino; que el cliente reciba esa factura un día antes, que pague antes. Todo esto habrá significado una economía en nuestros gastos y mayor prosperidad para la compañía. Como ya hemos visto, el beneficio de la empresa es tu propio beneficio. Ten siempre esto presente, para que la próxima vez que solicites una mejora en tus condiciones económicas no se te diga: más adelante.

Un clavo en un cajón

Trata de que tu labor sea perfecta, o lo más perfecta posible. Un error en una carta, oferta, factura o información, tal vez no signifique un accidente irreparable. Pero contribuirá decididamente a formar —o a deformar— la imagen de nuestra compañía ante los ojos del cliente. El clavo que dejó de colocarse en un cajón puede ser la diferencia entre un equipo que llega estropeado o en buenas condiciones a manos del comprador.

Trata de colaborar con la empresa para alcanzar una prosperidad mutua, paralela. Si existen problemas, *no te limites a criticarlos y a quejarte*. Piensa, haz conocer tus ideas, sugiere cómo resolver los problemas que se plantean en diverso orden de cosas y en toda empresa. No digas: «dos despachos de mercadería tardan demasiado..., así no se puede trabajar». Piensa y sugiere cómo acortar los plazos de entrega. Tú serás el beneficiario, directa o indirectamente, de toda mejora útil y realizable.

● El primero en «La Manga»

El 1.º de junio próximo se inaugurará el moderno y lujoso hotel «Entremares», el primero en las nuevas urbanizaciones de La Manga del Mar Menor, Cartagena, provincia de Murcia. Por sus características arquitectónicas, así como por estar ubicado en una zona de gran desarrollo turístico, el nuevo establecimiento hotelero se convertirá en uno de los lugares más atractivos del gran complejo urbanístico de «La Manga».

El señor Fulgencio Gómez Salazar, representante de la Compañía Española Ericsson en Cartagena, ha realizado una interesante operación con los propietarios del Hotel «Entremares»: las 112 habitaciones con que cuenta estarán provistas de nuestro servicio de señalización luminosa «ZETTLER», mediante lámparas de llamada a camarero, camarera, valet, botones y gobernanta. La instalción de este moderno servicio se halla prácticamente terminada. Además, el Hotel «Entremares» contará con un excelente servicio interno de comunicación para las diversas dependencias, gracias a la central AKD-860, que también será próximamente instalada.

De este modo, dos grandes hoteles españoles —«Luz Palacio» y «Entremares», en Madrid y Cartagena— se han sumado a la larga lista de nuestros clientes hoteleros que han preferido nuestros equipos, convencidos sin duda de su alta calidad técnica.

La gestión realizada por el señor Gómez de Salazar —que contó con la asesoría de nuestros compañeros Antonio Maseda y Vicente Ruiz Naranjo— ha sido doblemente meritoria: por una parte, constituye una excelente introducción de nuestra marca en una zona de gran porvenir urbanístico; y por otra, a pesar del escaso tiempo que este representante lleva vinculado a nuestra organización, ha concluido con éxito una operación importante.

Una pregunta que te afecta

Trata de colaborar con tus compañeros, abiertamente, sin egoísmo. Un ambiente de colaboración y camaradería entre compañeros de labor fomenta, de modo decisivo, la eficiencia de la empresa.

Sin una colaboración amistosa de todos, *la empresa no prospera*. Esto te afectaría de modo directo y personal. Recuerda que este es un factor básico. Y recuerda que la primera pregunta que hace la dirección de toda empresa, cuando se trata de mejorar las condiciones o la categoría de cualquier empleado, es ésta: «¿Tiene espíritu de colaboración y compañerismo? ¿Cómo son sus relaciones con el resto del personal?» Y estas preguntas se refieren, desde luego, a las relaciones de cada empleado *con todos los demás*.

Todos dependemos de todos...

Una palabra final:

Todos dependemos de todos. Tú dependes de todos. El vendedor, sin colaboración, no podría vender nada: él no elabora proyectos, ni prepara las ofertas, ni despacha la mercadería, ni realiza las instalaciones, ni envía la factura, ni cobra al cliente. Y si la venta no se realiza, en su forma final, el vendedor tampoco puede cobrar su comisión. El técnico que elabora una ofecta o proyecto tampoco puede «vender» sus conocimientos sin la colaboración de los demás: necesita del vendedor que coloca el pedido, del almacén que despacha el equipo, del administrativo que prepara y cobra la factura. El administrativo tampoco puede trabajar sin la colaboración de todo el engranaje, ya que...

El punto parece muy claro. Piénsalo. Y recuerda que siempre podrás mejorar tu situación dentro de la empresa, porque

¡Tú tienes algo que vender!

Haz lo necesario para que puedas pedir legítimamente un precio más alto por tu producto.

● Sancho, Arenas, Chavarría: Vendedores Residentes

Prosiguiendo con la nueva política establecida por la Dirección de Ventas, tres nuevos vendedores han sido designados como «residentes». Fernando Sancho, de la Delegación de Barcelona, ha pasado a la provincia de Tarragona. Daniel Arenas ha sido destinado a Vigo. Y Antonio Chavarría desarrollará sus funciones como residente en Gijón. Tal como informamos oportunamente, Félix Valiñani se halla trabajando en Málaga.

De este modo, áreas cada vez más extensas del territorio nacional están siendo atendidas por nuestro personal de ventas. Deseamos muy buena suerte a estos compañeros de labores en el desarrollo de los nuevos mercados que les han sido asignados.

● Cumpleaños

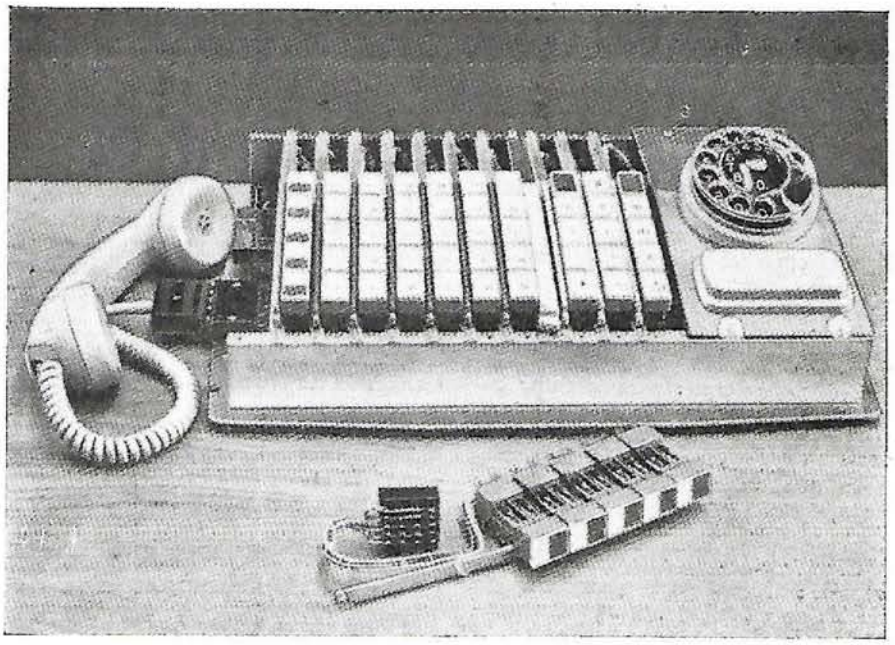
El próximo 25 de marzo cumplirá años nuestro Director de Ventas, Roberto Krause.

Enrique Muñoz, nuestro colaborador en la Delegación de Barcelona, cumplió años el pasado 12 de marzo.

Nuestra Central AKD-735: Conmutador De Extraordinarias Posibilidades

En números anteriores de este Boletín hemos examinado los diversos tipos de centralitas automáticas «PABX» que constituyen el actual programa de producción del Consorcio Ericsson (Como se recordará, reciben esta denominación todas las centrales automáticas que pueden ser conectadas a la red pública, a diferencia de los conmutadores «PAX», cuyo funcionamiento es exclusivamente interno). Hemos visto ya dos pequeñas centrales —AMD-512 y AMD-516— de cinco y seis extensiones respectivamente, que brindan extraordinarias facilidades de tráfico interno y externo en pequeñas organizaciones industriales y comerciales. También hemos analizado los conmutadores automáticos ARD-520 y ARD-526, de diez y dieciséis líneas internas, que hoy obtienen considerable demanda en empresas de tipo mediano.

Hoy nos toca examinar una de las más modernas y mejor dotadas centrales de la marca L M Ericsson, cuya acogida en diversos mercados del mundo la ha convertido en una de las soluciones predilectas en empresas de cierto volumen de personal y afluencia de llamadas telefónicas. Nos referimos a la central automática privada de abonado AKD-735 para 30 extensiones.



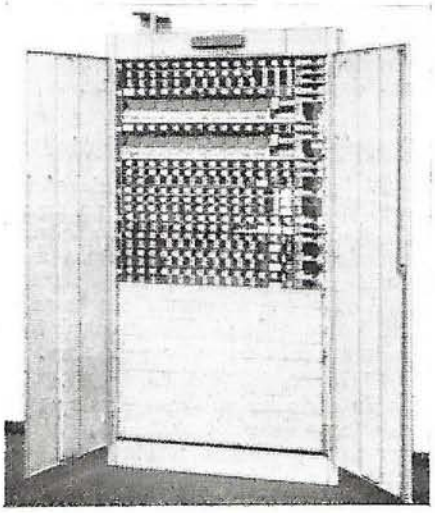
El aparato de mando, de diseño moderno y funcional, permite a la operadora comunicar las llamadas entrantes, realizar consultas, transferencias y anunciar llamadas.

● Múltiples posibilidades

Con muy justa razón, los ingenieros de L M Ericsson se sienten orgullosos por el diseño y funcionamiento de este equipo. La AKD-375, con selectores de código, es una central de funcionamiento silencioso, rápido y múltiple.

En realidad, ha sido pensada y desarrollada para resolver todos los propoblemas de tráfico de llamadas que se plantean en una empresa moderna, desde los que afectan a la sicología del personal o la marcha interna del negocio —como evitar la congestión por llamadas innecesarias de algunos empleados—, hasta los que significan brindar mayor comodidad y servicio más rápido al cliente. En tal sentido, puede con justicia afirmarse que esta central es una pequeña maravilla moderna de la industria Ericsson.

Dentro de sus posibilidades normales de tráfico, la AKD-735 está equipada para resolver llamadas de consulta, transferencias de llamada, preferencias a determinadas líneas, dos tipos de servicio nocturno, cuadro luminoso de líneas ocupadas, etc. Su capacidad máxima de 30 líneas, con posibilidad de conexión a 7 líneas urbanas y cuatro circuitos de conversación interna. Esto permite que, cuando la central está equipada hasta su capacidad máxima (30), pueden estar en comunicación hasta 15 extensiones simultáneamente.



La central es de fácil montaje y prácticamente no requiere mantenimiento. Puede ser girada sobre un eje para el acceso posterior.

● Aparato de maniobra

El funcionamiento de la AKD-735 exige la presencia de una operadora, quien se encarga de tramitar las llamadas entrantes y algunos servicios del tráfico interno. El aparato de maniobra de que dispone la operadora, de diseño moderno y armonioso, está compuesto de un disco dactilar, un micrioteléfono y un teclado. La parte de expedición de llamadas está colocada a la derecha y consta de 15 teclas. Hay además otras teclas para conectar los servicios nocturnos, para llamadas sucesivas y llamadas de grupo, para localización de personas y para conexión de señales acústicas de llamada y expedición.

La parte central del teclado en el aparato de operadora está compuesto de 30 teclas, que corresponden al mismo número de extensiones y serán usadas para conectar las llamadas de la red pública, en la serie 20-49. Cuando una extensión queda ocupada, debajo de su tecla respectiva se enciende una lámpara, lo que permite a la operadora constatar ópticamente en cualquier instante cuantas conversaciones se están cursando en cualquier momento y cuántas líneas tiene disponibles.

Todas las operaciones se realizan fácil y silenciosamente mediante el teclado. El disco dactilar es utilizado cuando la operadora recibe el encargo, desde cualquier extensión, para expedir llamadas externas. Para facilitar la marcación, el disco está colocado a la derecha.

● Posibilidades de tráfico

La versatilidad es una de las características que hace de la central AKD-735 un equipo extraordinaria-

(Pasa a la pág. 4.)

AKD - 735

(*Viene de la pág. 3.*)

mente cómodo y práctico en la empresa. Describiremos sintéticamente las principales facilidades que ofrece, sin detenernos en su descripción, por ser similares a las de otros equipos Ericsson ya conocidos:

Tráfico interno: se realiza automáticamente, desde cualquier extensión hacia todas las demás. Se pueden efectuar simultáneamente cuatro llamadas internas. Los números de las extensiones son de dos cifras y el de la operadora de una.

Tráfico externo: para obtener comunicación con la central pública se utiliza un número indicativo de una cifra, o bien se solicita a la operadora que tramite la llamada desde su aparato.

Clasificación en categoría y preferencias: como en la gran mayoría de los conmutadores de nuestra marca, se puede dotar de preferencia a determinadas extensiones, las cuales pueden intercalarse en una conversación en curso. Como es habitual, las dos extensiones que están comunicadas reciben previamente un débil tono de advertencia. Además, pueden establecerse cuatro categorías de servicio, según la importancia de las personas y el uso que deban hacer del servicio:

— Extensiones sin restricción, con posibilidades para toda clase de tráfico.
— Extensiones con restricción interurbana, que pueden hacer toda clase de llamadas, excepto las de tráfico interurbano.
— De servicio semi-restringido, que pueden hacer llamadas internas y recibir llamadas de la central pública. Pero las llamadas salientes a líneas urbanas sólo pueden expedirse por medio de la operadora.
— De servicio totalmente restringido, a extensiones que sólo pueden utilizar el circuito interno quedando bloqueadas para el tráfico exterior.

Transferencia: la transferencia de llamadas externas puede hacerse un número ilimitado de veces, a las extensiones que se desee, lo mismo que a la operadora.

Consulta: durante una comunicación externa pueden hacerse llamadas de consulta, ya sea a la operadora, a otras extensiones de la empresa y, a través de una línea urbana, a un abonado público.

Retorno automático: la operadora tiene posibilidad de determinar que una llamada de abonado público retorne automáticamente a su aparato, tan pronto como la extensión reponga el microteléfono. De este modo, la operadora podrá conectar la misma llamada entrante a cualquier número de personas de la organización, en el orden en que se lo solicite el abonado.

Anuncio de llamada: si dos extensiones están comunicadas en el circuito interno y una de ellas debe atender una llamada de la red pública, la operadora podrá advertirlo intercalando en la conversación un tono preventivo especial.

El empresario:
— ¿Y qué otros números sabe hacer...?

— ¡Escucha la voz de tu mujer.!

En el aparato de mando es posible conectar el sistema «busca-personas» y dos tipos de servicio nocturno.

Llamadas de grupo: pueden conectarse a un número de personas encargadas de realizar trabajos análogos o que deban entrar en comunicación simultánea con una misma persona. En tal caso, se asigna un número de grupo a las extensiones que se desee.

Servicio nocturno: puede ser individual o colectivo, según se quiera que las llamadas entrantes se conecten a una extensión o a un grupo de extensiones. De este modo, se anula la posibilidad de que las llamadas de abonados se pierdan en horas en que la operadora no se halla en su puesto.

«Busca - personas»: mediante un equipo suplementario, la central puede dotarse de localización luminosa de personas, que se conectará tanto desde los aparatos de extensión como desde el mando de la operadora.

● Datos técnicos de la AKD-735

30 extensiones internas
7 enlaces a la red pública
4 circuitos de conversación para tráfico interno

Tensión de trabajo: 48 voltios. (Se permiten variaciones entre 44 y 56 V sin que se altere el buen funcionamiento.)

Resistencia máxima en las líneas de extensiones: 1000 ohmios.

Velocidad de impulsión de los discos dactilares: 8-13 impulsos.

● Instalación y mantenimiento

El bastidor de selectores de código está montado sobre ejes y puede ser girado desde su posición normal cuando se desee tener acceso a su parte posterior. La parte delantera está provista de puertas con cerradura. La caja de plancha prensada, está esmaltada en color gris claro.

El mantenimiento de la AKD-735 es de costo insignificante, ya que los selectores de código que emplea desarrollan pequeños movimientos durante las diversas operaciones y su desgaste es mínimo.