



Dossier d'empresa

---



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Índex de continguts

1.	El Grup ICG	4
2.	Introducció i història	5
3.	Cronologia	7
4.	El model de negoci	10
5.	ICG en xifres	12
6.	Els sectors d'actuació	13
7.	ICG al món	18
8.	Clients	20
9.	Comunicació	23
	9.1. Revista ICGNews	24
	9.2. Material promocional	25
	9.3. Comunicació audiovisual	25
	9.4. La web d'ICG	25
10.	Patrocinis	27
	10.1. ICG amb l'esport	27
	10.2. ICG amb la societat	30
11.	Certificat de qualitat	31
12.	Contacte	32





Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## 1. El Grup ICG

El Grup ICG Software és una empresa catalana de fabricació i comercialització de tecnologies de la informació d'alt nivell innovador que centra la seva activitat en el desenvolupament de solucions de gestió empresarial.

Avui, els productes ICG estan traduïts a més de 10 idiomes i es distribueixen a més de 30 països dels quatre continents (Europa, Amèrica, Oceania i Àsia), on la companyia ja supera els 25.000 clients.

Els principals sectors d'actuació de la companyia on ICG lidera el desenvolupament de solucions per àrees de negoci molt diverses es basa en cinc grans eixos: **Hostaleria**, amb alta tecnologia per a restaurants, fast-foods, discoteques, cafeteries i hotels; **Retail**, amb solucions per a botigues, supermercats i gestió de cadenes d'establiments; **Indústria i distribució**, amb tecnologia per a la gestió de centrals distribuïdores i gestió integral d'empreses; **Planificació**, amb solucions per empreses immobiliàries i altres que necessiten planificació, seguiment i calendarització; **Mobilitat**, aprofitant la millora de les telecomunicacions i les noves tecnologies per planificar des de qualsevol lloc, i mitjançant la telefonia mòbil, la gestió empresarial i l'atenció amb els clients.

Actualment, ICG compta amb dues seus de treball a Catalunya, on es desenvolupa el software i s'inverteixen els màxims recursos en I+D+i, a Torrefarrera, i on es desenvolupa tota l'acció comercial i la relació internacional, a Alpicat.

ICG també compta amb concessions a 8 dels 30 països on distribueix els seus productes.

L'empresa matriu a Catalunya va duplicar les vendes en els últims tres anys, tot superant el 8 milions d'euros de facturació en l'exercici 2006.

## 2. Introducció i història

El grup ICG és una companyia catalana que neix a Lleida l'any 1985 amb l'objectiu de posar a disposició dels usuaris solucions informàtiques que satisfacin les exigències del mercat en els sectors del comerç, l'hostaleria i la indústria.

Set anys després, l'any 1992, l'empresa du a terme un pla estratègic de futur, en el qual apareix la necessitat de crear un nou programari d'alt nivell de forma industrial, utilitzant els últims avanços tecnològics i les més potents i modernes eines de desenvolupament. Aquest nou i ambiciós projecte no es concep a través de la comercialització local i directa a l'usuari final, sinó mitjançant la creació i consolidació d'un canal professional de distribuïdors d'informàtica arreu del món.

L'any 1995, ICG va ser la primera empresa del món en presentar un producte visual i tàctil per a l'Hostaleria, FrontOffice ICG Restaurants, que va suposar una forma nova i moderna de treballar per als cambrers. Malgrat que aquest concepte innovador de treball va ser qüestionat per totes les empreses proveïdores del sector hostaler, actualment tots els productes que es comercialitzen en el mercat utilitzen la tecnologia tàctil, sent ICG la referència més important del mercat.

L'èxit provocat per aquest nou concepte de treball, va trencar fronteres per l'expansió dels productes ICG que, amb la política de col·laboració tecnològica amb empreses punteres de diferents països, s'ha anat implantant en els mateixos, generant en cada un d'ells un important creixement de la seva difusió per la seva elevada qualitat.



*Solucions ICG adaptades a qualsevol tipus de negoci.*



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Introducció i història

Dues dècades després de la creació d'ICG, els seus productes han estat traduïts a més d'una desena d'idiomes i contemplen les necessitats comercials, impositives i fiscals de països d'Europa (Espanya, Portugal, Regne Unit, Irlanda, França, Grècia, Xipre, Itàlia, Suïssa, Andorra, Malta, Àustria, Dinamarca, Holanda, Noruega, Suècia i Alemanya), Amèrica (EEUU, Mèxic, Panamà, Uruguai, Colòmbia, República Dominicana, Bolívia, Costa Rica, Guatemala i Veneçuela), Oceania (Austràlia i Nova Zelanda), i Asia (Bahrein, Qatar i els Emirats Àrabs).

El lideratge actual d'ICG en sectors de Restauració, Comerç detallista, Comerç Majorista, Distribució, Indústria i Serveis, és el resultat de l'esforç constant en investigació i desenvolupament, d'una autèntica passió per la innovació i la creativitat, i d'una voluntat ferma per oferir a les empreses en evolució permanent les solucions més fiables i segures.

No obstant, el món de les tecnologies de la informació és tan evolutiu i canvia tan ràpidament, que el nostre departament d'I+D+i té la responsabilitat de conèixer sistemes nous i treballar en noves tècniques de desenvolupament per a oferir en el futur més immediat els productes que demani el mercat, per tal que la nostra empresa segueixi sent un referent. Per tant, ICG no ha de ser mai una empresa contemplativa del mercat, ans al contrari, ha de continuar sent com fins ara una part activa del mateix.

### 3. Cronologia

- 1985 Neix a Lleida l'empresa Ricomack, l'embrió d'ICG, dedicada a l'instal·lació, venda i manteniment de solucions informàtiques per a l'empresa.
- 1987 Desenvolupament de programari en entorns propietaris (Theos, Cobol) i en MS-DOS.
- 1989 Fabricació del primer equip TPV d'ICG amb mòdul d'impressió integrat.
- 1992 Es constitueix la companyia ICG (Iniciatives de Comunicació Gèminis S.L.) per a fabricar programari d'alt nivell per als sectors del comerç, l'hostaleria i l'indústria. La seu es troba ubicada a Torrefarrera (Lleida) en una nau de 950 metres quadrats.
- 1994 ICG crea el primer programari visual i tàctil per a l'hostaleria, FrontOffice ICG Restaurants.
- 1995 ICG crea el primer terminal tàctil a partir d'un NoteBook.
- 1996 ICG arriba a Uruguai en la seva primera incursió en el mercat internacional.



*Expo-Food (Dallas, EEUU)*



*Retail Business Technology (Sydney, Australia)*



*SIMO (Madrid)*



*CEBIT (Hannover, Alemanya)*

Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Cronologia

- 1997 Presentació del programari de gestió BackOffice ICG, en entorn Windows, precursor del Manager.
- 1999 ICG crea el primer TeleComanda tàctil del mercat amb SO Windows CE.
- 2000 Presentació de la versió 3 d'ICGManager en arquitectura client/servidor.
- 2001 ICG crea la versió en anglès dels seus productes.
- 2001 ICG obre una delegació a Oceania, ICG Pacífic (Austràlia).
- 2002 Inauguració de la seu per l'excelentíssim Paer en Cap de Lleida Sr. Antoni Siurana, una preciosa edificació envoltada de 3.000 metres quadrats de jardins molt a prop de Lleida, on acull els departaments comercial i internacional, a més de ser punt de trobada de comercials i responsables de tot el món per presentar-los els seus productes.
- 2002 Inauguració de la delegació ICG Mèxic.
- 2003 ICG homologa un nou sistema de cobrament electrònic per a restaurants que permet llegir la targeta de crèdit sense que el client la perdi de vista.
- 2003 ICG obre una delegació als Emirats Àrabs Units.
- 2004 ICG participa des d'aquest any en el Cebit, la fira d'informàtica i comunicacions més important d'Europa que té com a seu la ciutat alemanya d'Hannover.

***L'expansió internacional d'ICG arriba als quatre continents.***



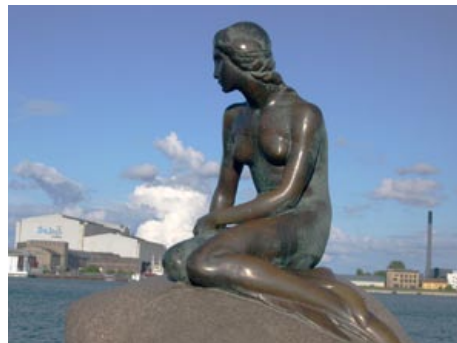


Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Cronologia

- 2004 ICG obre mercat a Grècia i tradueix els seus programes al alfabet grec.
- 2004 ICG obre la seva primera delegació als EEUU, ICG Florida, a la ciutat d'Orlando.
- 2005 Segona delegació d'ICG als EEUU, ICG Texas, amb seu a San Antonio.
- 2006 ICG homologa les seves aplicacions amb AENA, fet que permet incrementar la presència en els establiments de la zarza estatal d'aeroports.  
ICG obre nous mercats a Bulgària
- 2007 La companyia treu al mercat les versions 2007 de totes les seves aplicacions compatibles amb SQL Server 2005.  
ICG continua el seu procés d'internacionalització al centre d'Europa (Suïssa i Àustria) i a Dinamarca.

*La companyia continua amb el seu procés d'expansió per Europa*



## 4. El model de negoci

ICG Software disposa actualment de dues seus de treball a Lleida. La fàbrica és una nau industrial de 1.000m<sup>2</sup> on es troben els departaments d'administració, d'I+D+i, de programació, suport, màrqueting i disseny, i logística.

La gestió administrativa i logística de l'empresa es du a terme des de les pròpies instal·lacions a fàbrica, així com la distribució dels terminals punt de venda i del programari arreu del món.

Des del departament d'investigació-desenvolupament i innovació, es treballa dia a dia en les noves tecnologies per a continuar sent líders en les solucions verticals per als més variats sectors del mercat, tenint en compte les necessitats demandades per cada sector.



Des del departament de programació, s'analitzen i implementen les millors solucions per a satisfer les necessitats de l'usuari final. Sempre sota les estrictes normes de qualitat ISO 9001:2000.

El departament de suport, format per tècnics altament qualificats en sistemes ICG, està permanentment al servei dels distribuïdors i dels usuaris finals amb contracte de manteniment.

ICG disposa d'un departament propi de marketing i disseny, des del qual es crea tota l'imatge i presència dels productes.

Les instal·lacions disposen també d'aules de formació per a distribuïdors i usuaris finals, a més d'un auditori per a realitzar exposicions, projeccions i presentacions. Aquesta infraestructura facilita la tasca de certificació d'enginyers en solucions verticals ICG perquè aquests realitzin instal·lacions altament satisfactòries.



*Vistes de les instal·lacions a Torrefarrera, on es situen les àrees d'investigació i suport.*



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## El model de negoci

A cada país hi ha diferents perfils de distribució en base els coneixements i dedicació. Per un costat el programa acreditatiu Master Provider ICG defineix una modalitat de relació entre ICG i el seu canal de distribució que permet oferir conjuntament les millors solucions informàtiques als nostres clients amb el màxim nivell de professionalitat.

La direcció general, gerència, àrees comercial i internacional, es troben a la seu ICG, una preciosa edificació envoltada d'amplis jardins, per oferir a clients i distribuïdors un ambient còmode i relaxat en un entorn plenament natural.

Amb capital i recursos 100% propis, ICG Software compta amb delegacions i estructura comercial a més de 30 països i els seus productes s'han traduït a més de 10 idiomes en diversos alfabets.

El grup ICG també compta amb 8 concessions internacionals (Colòmbia, Grècia, Panamà, Portugal, Anglaterra, Uruguai, Veneçuela i Espanya), amb les quals transporta el model de negoci i de companyia a altres països. Aquest model permet a distribuïdors la comercialització exclusiva dels productes ICG dins d'un país, arribant així al màxim corporativisme i la millor metodologia pel grup.

*La seu comercial d'ICG, als voltants de Lleida,  
és una preciosa edificació envoltada de jardins.*





Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## 5. ICG en xifres

La companyia, que produeix software des de l'empresa mare a Catalunya, amb poc més de 60 professionals, ha duplicat les vendes en els últims tres anys, fins arribar als més de 8 milions d'euros en l'exercici 2006.

Aquestes xifres que no inclouen les vendes realitzades pels distribuïdors i concessions d'ICG en altres països, suposen només a Catalunya, un benefici abans d'impostos d'1,5 milions d'euros.

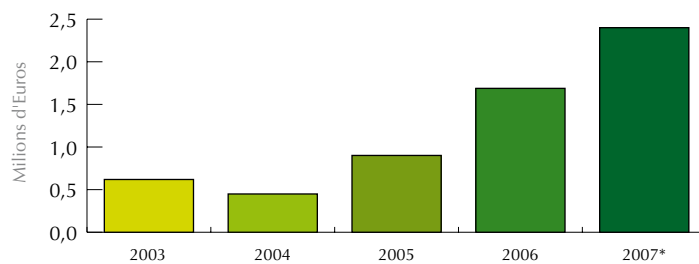
Avui, ICG ja ha superat les previsions de creixement establerts l'any passat, superant els 9 milions d'euros de facturació el mes d'octubre d'aquest any 2007

### Evolució de les vendes



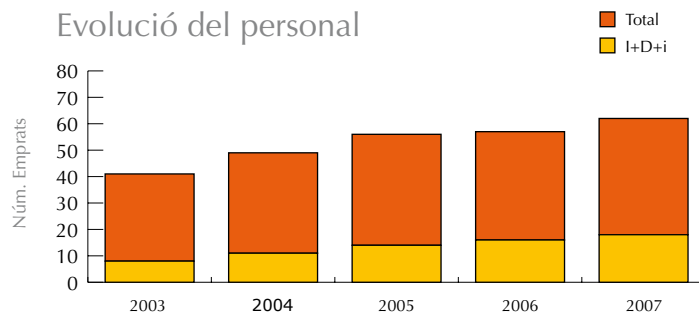
\* Previsió 2007 en funció dels imports de vendes fins a 30/09/2007.

### Evolució dels Beneficis abans d'impostos



\* Previsió 2007 en funció dels resultats fins a 30/09/2007.

### Evolució del personal



En el 2007, el 29% de la plantilla forma part del Departament d'I+D+i

## 6. Els sectors d'actuació

ICG Software desenvolupa solucions per a àrees de negoci molt diverses:

1. HOSTALERIA. Solucions verticals per a restaurants, fast-foods, discoteques, cafeteries i hotels. Consten de programari de punt de venda mitjançant terminals tàctils, terminals de mà per a captura de comandes des de les taules i programari de backoffice per a centralitzar les vendes i el control d'una cadena d'establiments propis o franquiciats.

**Restaurants** Les solucions ICG són totalment configurables i s'adapten a qualsevol tipus de restaurant gràcies a la seva interfície gràfica i visual, especialment dissenyada per a terminals tàctils. L'ús de terminals de mà TeleComanda per a la captura de comandes en les taules i impressores en cuina, agilitza el procés de venda i provoquen més rotació de taules i millor servei al client.

El cobrament de targetes de crèdit es realitza també des del TeleComanda per a que el client no perdi de vista la seva targeta.

**Discoteques** Totes les àrees d'una discoteca són gestionades per les solucions ICG: la venda d'entrades a taquilla, el guarda-roba, les barres i el magatzem.

Amb el sistema de targetes de fidelització es defineixen condicions especials de preus, ofertes, hora feliç, acumulació de punts, regals, etc, que poden ser compartides per diversos establiments d'una cadena.

**Fast-Foods** Els establiments de menjar ràpid necessiten un sistema de venda àgil i conductiu per a atendre més clients en menys temps. La instal·lació de pantalles a la cuina en lloc d'impressores facilita la feina del personal i redueixen els temps de preparació de comandes. Amb el mòdul de Delivery, l'establiment rep les comandes dels clients per telèfon o mitjançant Internet, i s'assignen els repartiments als motoristes.

**Hotels** També existeix una solució ICG per a establiments hotelers i turisme rural, amb gestió de reserves mitjançant Internet, plantilles de contingents amb operadors i agències i enllaç en temps real amb totes les àrees de l'hotel: la central telefònica, el restaurant, la cuina, la governanta i la direcció.



*ICG té solucions per a restaurants, pub-discoteques, establiments de fast-food i hotels.*



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Els sectors d'actuació

2. RETAIL. Solucions verticals per a boutiques, sabateries, perfumeries, supermercats, etc. També consten de programari especialitzat de punt de venda i programari de backoffice per a cadenes i franquícies.

- Boutiques** La gestió d'articles amb talles i colors, i per temporades, es troba perfectament resolta amb les solucions ICG. Gràcies al potent mòdul d'estadística, l'usuari coneix les vendes i la rendibilitat d'una temporada per departaments i per col·leccions, informació indispensable per fer el pressupost de compres de la nova temporada.
- Sabateries** ICG facilita la distribució dels articles i de les talles entre les diferents sabateries d'una cadena, així com el balanceig d'existències entre els diferents magatzems una vegada que ja s'ha iniciat una temporada. Amb la solució ICG, qualsevol usuari d'una botiga pot consultar l'estoc d'una talla i un color d'un article a la resta de botigues, i fer la reserva del mateix.
- Perfumeries** Tenen un catàleg d'articles molt ampli i és necessari optimitzar al màxim els estocs a cadascuna de les botigues per a no tenir recursos immobilitzats. La solució ICG torna a calcular els nivells d'estocs necessaris en funció de les vendes i de la temporada per a programar millor les compres i la reposició de les botigues.
- Hipermercats** Les solucions ICG satisfan totes les necessitats d'un hipermercat: venda ràpida a les caixes de venda, cobrament integrat de targetes de crèdit, enllaç amb balances, etiquetatge dels lineals, plantilles de compra pactades amb els proveïdors, integració de centrals de compra, etc, però per damunt de tot compta la seguretat, ja que les caixes de venda d'una gran superfície no poden aturar-se sota cap concepte.
- Comerços especialitzats.** Les solucions ICG es verticalitzen segons la necessitat del client, gràcies a les enormes possibilitats de configuració, o mitjançant la creació de camps lliures: gestió i seguiment d'articles per números de sèrie en botigues de telefonia, informàtica o electrodomèstics i la traçabilitat d'articles en empreses alimentàries són alguns exemples.
- Gestió de cadenes.** El sistema de comunicacions desenvolupat íntegrament per ICG s'ha pensat especialment per a la connexió en temps real de tots els establiments d'una cadena amb la central. Gràcies al seu disseny obert s'adapta a tots els models de negoci: botigues pròpies, franquícies, triangulació amb tercers, existències en dipòsit, etc.

## Els sectors d'actuació

3. **INDÚSTRIA I DISTRIBUCIÓ.** Gestió integral que inclou compres, vendes, logística de magatzem, finances, comptabilitat, estadística i cubs OLAP. Es complementa amb aplicacions per a gestió de magatzem i inventaris, i gestió d'autoventa-prevenda basades en terminals de mà amb comunicació WiFi o GPRS.

**Distribució** ICG desenvolupa aplicacions verticals per a terminals de mà. La solució Autoventa ICG incorpora totes les necessitats d'una empresa de distribució amb venedors en ruta: autoventa amb control d'estoc en el camió, gestió de prevenda, prestació de serveis a proveïdors en grans superfícies, etc. Els documents generats es descarreguen diàriament a la central o són enviats remotament mitjançant GPRS. ICG també disposa d'aplicacions pel control de magatzem amb terminals de mà.

**Gestió integral d'empreses.** ICG ofereix a les empreses una solució integral que aplega tots els departaments: des de la creació i revisió de pressupostos fins les més automatitzades formes de facturació; des de la recepció de comandes per Internet fins el control d'expedicions; des de la introducció de plantilles de compra fins l'optimització d'estocs, posant especial atenció en la gestió financera i comptable i en el tractament de la informació mitjançant potents generadors d'informes i cubs.

*El programari d'ICG també contempla l'aplicació a boutiques, sabateries, perfumeries, hipermercats, comerços especialitzats, gestió de cadenes, distribució i gestió integral d'empreses.*



## Els sectors d'actuació

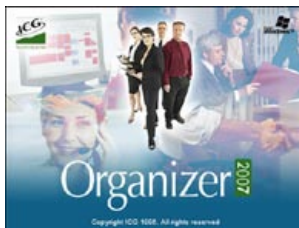
4. PLANIFICACIÓ. Plataforma totalment personalitzable per a la planificació, seguiment i organització del calendari de totes les activitats d'una empresa.

**Immobiliàries** Una solució vertical d'ICG d'aquest tipus és la gestió d'immobiliàries, mitjançant el programa Organizer, que permet creuar informació entre ofertes i demandes, programar la publicitat en premsa i planificar en el calendari les tasques de tots els empleats: visites, cites en el notari, peritatges, etc.

Aquest nou sistema de comercialització permet a aquest sector la informatització de la seva empresa amb una solució professional. Organizer per a immobiliàries permet analitzar les característiques principals de l'immoble, una ràpida descripció del mateix i la personalització de la seva fitxa a la mida de la persona interessada. Tanmateix, recull l'històric de visites efectuades per immoble i el seguiment de les visites de cadascun dels agents. Tot això acompanyat d'un arxiu il·limitat de fotografies, vídeos, plànols, etc, de l'immoble.

**CRM** Una solució que permet el registre de trucades, visites i acords. El CRM permet la planificació i calendarització de l'equip de vendes, la gestió de serveis tècnics i registre d'avisos a través d'un Call center. A més, permet la generació i seguiment de campanyes de màrqueting i la implantació de normatives de qualitat.

*Organizer és el programari més adient i eficaç per a la gestió de firmes immobiliàries.*



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Els sectors d'actuació

5. MOBILITAT. Aprofita la millora de les telecomunicacions i les noves tecnologies per planificar des de qualsevol lloc accedint a informació remota, afavorint una millor capacitat d'actuació i desposta davant la necessitat d'immediatesa en l'atenció al client. En aquest sentit, ICG ha donat un pas més en introduir en els seus programes la mobilitat, tota aprofitant les condicions actuals en les quals el telèfon mòbil, els terminals de mà, tipus PDA i BlackBerry, s'han fet imprescindibles per la vida quotidiana. Amb les solucions ICG per a la mobilitat els treballadors d'una empresa poden resoldre qualsevol incidència en només connectar-se des de qualsevol lloc.

*ICG aprofita les noves tecnologies per introduir en el seu programari la mobilitat*



## 7. ICG al món



**ICG<sup>®</sup> in the world**  
[www.icg.es](http://www.icg.es)

### Europa

- Regne Unit
- Irlanda
- Holanda
- Portugal
- Noruega
- Xipre
- Suècia
- França
- Itàlia
- Grècia
- Suïssa
- Andorra
- Malta
- Àustria
- Dinamarca
- Alemanya
- Espanya

### Oceania

- Austràlia
- Nova Zelanda

### Àsia

- Emirats Àrabs
- Qatar
- Bahrein

### Amèrica

- EEUU
- Mèxic
- Rep. Dominicana
- Uruguai
- Colòmbia
- Veneçuela
- Bolívia
- Costa Rica
- Panamà
- Guatemala
- Xile
- Perú



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## ICG al món

ICG Software va iniciar la seva internacionalització l'any 1996 obrint una primera delegació a Montevideo (Uruguai). Des de llavors, va compaginar la seva consolidació al mercat nacional amb la seva progressiva presència a tot el món.

ICG està present actualment en més de vint països i en quatre continents. Amb capital i recursos cent per cent propis, compta amb delegacions a Austràlia, Nova Zelanda, Estats Units, Mèxic, Panamà, Uruguai, Veneçuela i la major part de països europeus. Un dels darrers llocs on ha arribat ICG Software ha estat Grècia, destacant la traducció a l'alfabet grec, amb la qual cosa ja són més de deu els idiomes en els quals comercialitza els seus productes.

Un bon exemple de la fiabilitat i eficàcia del programari d'ICG és que a països amb un alt nivell de desenvolupament, com Suècia, el 15 per cent dels restaurants utilitzen ja la seva solució vertical.

El procés d'expansió internacional d'ICG és el fruit d'una estratègia calculada pràcticament des dels seus orígens. Tots els productes de programari han estat pensats i dissenyats per a la seva posterior "customització" o "tropicalització" en els diferents mercats internacionals, ja que a més d'estar traduïts a més d'una desena d'idiomes, compleixen amb els requisits fiscals i comercials de tots els països on són comercialitzats.

Conscient de les particularitats de cada mercat, ICG ha establert diferents formes de comercialització amb els seus "partners" internacionals: des de concessions amb imatge corporativa i exclusiva d'ICG a distribuïdors amb un gran nivell de penetració i coneixement del seu mercat local.

Una estratègia fonamental d'ICG en la recerca de nous mercats és la seva presència a les fires internacionals més importants del sector. Des de 2004, ICG compta amb estand propi en el Cebit, la fira d'informàtica i comunicacions més important d'Europa que té com a seu la ciutat alemanya d'Hannover. Altres certàmens de rellevància com el SIMO de Madrid, Expo-Food de Dallas (EEUU), i les fires de Dusseldorf (Alemanya), Miami (EEUU) i Dubai (Emirats Àrabs) són també destinacions obligades de la firma lleidatana amb l'objectiu de consolidar la seva posició líder a molts mercats i obrir altres de nous.

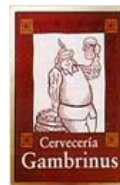
***ICG té presència a més d'una trentena de països i està traduït a més de deu idiomes.***



## 8. Clients

ICG Software ja compta amb més de 25.000 clients entre hostaleria, retail i indústria. Alguns d'ells són:

- Hotels: GRUPO ETURSA, GRUPO ABADES, GRUPO IBERSOL, GRUPO CITYMAR, BALNEARIO DE MONDARIZ, HOTEL EL ROSET, HOTELES NASTASI, HOTEL VILLA DE BENAVENTE, HOTEL CORTIJO CHICO. RIBERIES...
- Restaurants: GRUPO LA PESQUERA, LAS POSADAS ANTONIO BANDERAS, MAMA CARLOTA, MESONES 5 JOTAS DE OSBORNE, GRUPO ALESSA, PIO PIO RESTAURANTES, 100% NATURAL, CHENNAI, BOGRENS, SALONGER, OSCAR, ORO TORO, LOJINHA DA AVO, MESON TAURINO, KFESA...
- Estacions d'esquí: BOÍ TAÜLL RESORT, ARAMÓN (Estaciones de Aragón).
- Cafeteries: CAFÉ DE INDIAS, GRAN CAFÉ CAPUCCINO, GAMBRINUS, KROXAN, CAFÉ DI ROMA, CAFÉ CHARM AB, CAFÉ KEOMA, CADENA CLUB CAFE...



*Konopizza*



*Aramón*

Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Clients

- Bingos i Sales de Joc: BINGOS Z, CASINO MEDITERRÁNEO...
- Discoteques: Sala RAZZMATAZZ, JOY-SLAVA, PACHÁ, SPACE IBIZA, EL DIVINO, PENÉLOPE, OCEANA, KEDRON...
- Fast-Foods: ESTABLECIMIENTOS VIENA, BURGER KING, PIZZAS MARZANO, CADENA PICADILLI, PIZZERIA TAMBURELLI, BURGER KING, KRISPY KREAM, GCC...
- Comerç tèxtil: DON ALGODÓN, LEVI'S, LACOSTE, VICKY FORM, PARAMITAS, MISS SIXTY, VICKY FORM, MONDIAL Q ZONE, MODA PRICE, SCARLET...
- Complementos: ML BOLSAS, GLOBALIZE...
- Parcs: CIUDAD DE LAS ARTES Y LAS CIENCIAS DE VALENCIA, POBLE ESPAÑOL DE BARCELONA, AQUAPARK LANZAROTE...
- Esports: INTERSPORT, DÉCIMAS...
- Centres de negoci: FIRA DE BARCELONA...



*Discoteques*



*Innovació*

Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Clients

- Perfumeries: SEDICA, DECOGAR, GRUPO ANTONIO PUIG, COMERCIAL DELICIAS, MYRURGIA...
- Hipermercats: COPO, SUPERMERCADOS CARRERA, JOYERIAS GRUPO EROSKI...
- Supermercats: GRUPO EL FUERTE, MERKEPAISA...
- Centres comercials: VASAKRONAN, MAF GROUP...
- Sabateries: CODICA, TIENDAS PACO MARTINEZ, MODIFLEX, PAULINA SHOES...
- Electrodomèstics: IDEA, CENOR
- Alimentació: LA CARTE DES VINS, TUTTI-FRUTTI
- Centrals de compres: PAPANOR ALFIL, BADIA CENTRAL DE COMPRAS, NEXTEL...



*Centro Comercial Copo*



*Electro Centre*

## 9. Comunicació

Dins de la seva política de comunicació externa, ICG desenvolupa diversos projectes amb els següents objectius:

- Projectar la realitat de l'empresa.
- Promocionar la imatge de la companyia per que ajudi al desenvolupament de l'acció comercial.
- Transmetre l'estratègia corporativa i les específiques de cada àrea d'activitat de la companyia.
- Mantenir una relació fluïda amb l'entorn, especialment amb els representants dels mitjans de comunicació.

*ICG manté una relació fluïda amb els mitjans de comunicació.*



## Comunicació

### 9.1. Revista ICGNews

Un dels instruments de comunicació més importants d'ICG Software és la seva revista tècnica especialitzada que s'edita des de gener de 2004 amb periodicitat trimestral. Aquesta publicació pretén informar als professionals que formen el canal ICG i als milers d'usuaris que cada dia utilitzen en les seves empreses les nostres solucions, però també a aquelles persones que avui no utilitzen els productes ICG però poden arribar a conèixer les possibilitats que ofereix el nostre software.

Aquesta revista vol ser un referent en la informació envers el món informàtic oferint reportatges de màxima actualitat, les tendències en el mercat tecnològic, plantejaments de com obtenir el màxim rendiment de la instal·lació, consells per a la protecció de l'informació, comentaris i entrevistes amb personatges diversos. També informa de noves instal·lacions realitzades per promocionar la imatge dels nostres distribuïdors i clients finals.

Amb una difusió de 5.000 exemplars, ICGNews té una àmplia repercussió entre els clients d'ICG, entre els quals es troben distribuïdors, comerços, restaurants, hotels...



*La revista ICGNews té un tiratge de 5.000 exemplars*



Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

Comunicació

## 9.2. Material promocional

Tanmateix, ICG proporciona material de màrqueting i promocional als seus distribuïdors com catàlegs en diferents idiomes, pòsters, pancartes, tot d'elaboració pròpia mitjançant el seu departament de disseny gràfic, així com articles de roba com jerseis, camises, anoracs,...

## 9.3. Comunicació audiovisual

ICG també disposa dins de la seva àrea de màrqueting i comunicació d'un departament audiovisual des del qual s'elaboren vídeos promocionals de l'empresa en diversos idiomes, en els quals es recullen les darreres novetats amb el propòsit d'utilitzar-los en presentacions i exposicions.

## 9.4. La web d'ICG

Un dels canals de comunicació més importants d'ICG Software amb l'exterior és el seu lloc web (<http://www.icg.es>), amb el qual el grup ICG vol cobrir els següents objectius:

- Disposar d'un canal de comunicació obert de forma permanent amb els seus públics prioritaris i amb qualsevol particular o empresa que desitgi obtenir algun tipus d'informació envers la companyia.
- Oferir de forma oberta tota la informació de l'empresa així com l'activitat que desenvolupa.
- Mantenir actualitzada l'informació envers la evolució de l'empresa i els criteris que, en cada moment, inspiren la seva gestió.
- Obrir una "finestra" a la societat perquè a través d'ella la companyia pugui ser analitzada amb més transparència i facilitat.

## Comunicació

En nuestra web cualquier persona interesada en el seguimiento informativo de la compañía tiene acceso a una serie de contenidos, permanentemente actualizados, que se estructuran en torno a varias secciones:

- **Empresa**, en la qual es pot consultar la història, instal.lacions, organització i presència internacional d'ICG.
- **Productes**, des de la qual es poden consultar els sectors en els quals ICG desenvolupa la seva activitat.
- **Programa Master Provider**, on es defineix una nova modalitat de relació entre ICG i el seu canal de distribució que permet oferir conjuntament les millors solucions informàtiques als nostres clients amb el màxim nivell de coneixements i professionalitat.
- **Novetats**, en la qual es mostren les actualitzacions i les darreres notícies envers els productes ICG.
- **ICGNews**, on poden consultar-se tots els números de la revista de distribució interna del grup.
- **Premsa**, on poden obtenir-se i consultar notes de premsa que emet o ha distribuït ICG. Aquesta secció inclou les notícies que han publicat els mitjans envers d'ICG i les seves activitats, a més d'una àmplia galeria fotogràfica en la qual poden descarregar-se imatges representatives de l'empresa.
- **ICGOnline.net**, una "finestra" oberta als distribuïdors on poden consultar-se les darreres novetats, les versions actualitzades dels programes, veure demostracions i resoldre qualsevol dubte.



Portada de la web d'ICG ([www.icg.es](http://www.icg.es)).

## 10. Patrociniis

### 10.1. ICG amb l'esport

ICG ha tingut històricament una clara vocació, que no només ha mantingut sinó que ha incrementat, d'enfocar la seva activitat cap a la divulgació de Lleida a través del patrocini d'esdeveniments esportius reconeguts a nivell nacional i també impulsant l'esport de base.

Després d'algunes incursions en el tennis (Trofeu "Albert Costa" de Setmana Santa on acudeixen els millors jugadors infantils d'Espanya), en el ciclisme (Volta Internacional de Veterans Terres de Lleida) i en el bàsquet (pedrera del Lleida Bàsquet i l'ICG Bàsquet Alcarràs), ICG ha diversificat la seva estratègia incorporant-se en nous esports com el futbol (Unió Esportiva Lleida) i incrementant la seva presència en altres com el ciclisme (Volta Internacional a Lleida) i el tennis (patrocinador oficial de la delegació territorial de la Federació Catalana, de la Copa de la Reina i d'altres esdeveniments).



*U.E. Lleida.*



*Torneig Copa de la Reina en el CT Urgell.*



*Campionat de tennis en cadira de rodes.*



*Lleida Bàsquet*

## Patrocinis

L'esport porta intrínsecs una sèrie de valors com l'esforç, la disciplina, la responsabilitat, la competitivitat i el "fair play" amb els quals s'ha identificat el grup ICG des de la seva fundació.

L'organització d'esdeveniments esportius comporta, a més, una exhaustiva planificació i el desenvolupament de moltes tasques. ICG ha assumit el repte creant i organitzant el seu propi torneig en una disciplina com el golf que compta cada cop amb un major nombre de seguidors a tota Espanya.



*Trofeig tennis "Albert Costa"*



*Tennis Masculí*



*ICG Bàsquet Alcarràs*



*Ciclisme, Volta Internacional de Veterans*

Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## Patrocinis



Amb aquest esperit va sorgir el 1er Torneig Pro-Am ICG de golf, celebrat el 2 de maig de 2005, que va constituir una gran manifestació esportiva amb la presència de 32 professionals espanyols de primera fila per a un total de 128 jugadors.

És un torneig que neix amb vocació de continuïtat i la intenció és que sigui una referència obligada en el calendari golfístic en properes edicions.

*Johan Cruyff va ésser una de les estrelles del torneig juntament amb una àmplia representació d'alguns dels millors jugadors professionals espanyols.*



## Patrocinis

### 10.2. ICG amb la societat

ICG s'implica també en projectes de caràcter social com el Concurs d'Informàtica "Ciutat de Lleida", que té com a objectiu fomentar el coneixement, l'ús i l'aplicació de les noves tecnologies entre la ciutadania per promoure la participació de tothom en la Societat de la Informació.

A més, és col·laborador actiu del Dia de la Federació d'Hostaleria de Lleida intentant agrair d'aquesta forma l'esforç constant que du a terme aquest col·lectiu com a revulsiu envers la millora tecnològica dels establiments del sector.

Conscients de la importància de la cooperació entre Universitat i Empresa en el desenvolupament de l'activitat universitària i en la formació dels futurs professionals dels diferents sectors econòmics, ICG col·labora amb la Universitat de Lleida perquè les millors eines tecnològiques estiguin a l'abast dels estudiants dels sectors del turisme i l'hostaleria. Així, ICG cedeix la utilització d'alguns dels seus productes a Escoles Universitàries per tal de col·laborar amb la competitivitat i internacionalització dels futurs professionals.

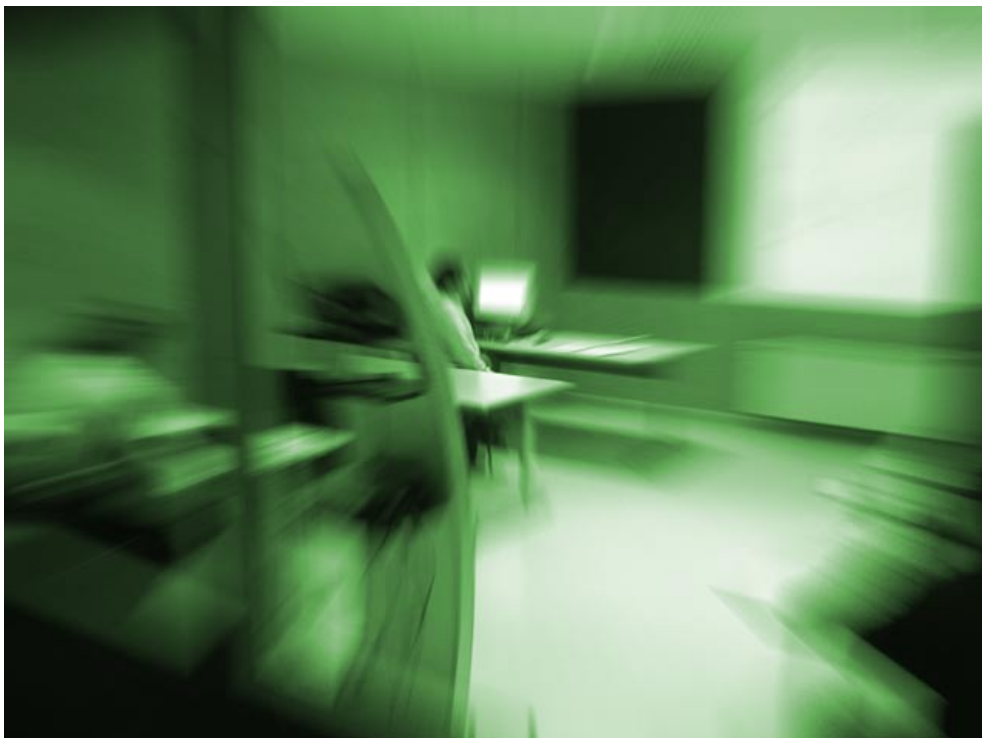
*L'acte de lliurament dels premis del Concurs d'Informàtica "Ciutat de Lleida" celebrat a l'Auditori Enric Granados de Lleida.*



## 11. Certificat de qualitat



Tots els processos relacionats amb l'anàlisi, desenvolupament, testeig i comercialització de les aplicacions de programari ICG són duts a terme segons un exigent sistema intern de qualitat, que ha estat certificat per BVQI en conformitat amb el compliment de la norma de qualitat ISO 9001:2000.





Hostaleria • Comerç • Indústria i Distribució • Planificació

## 12. Contacte

### **ICG Departament Comercial**

Tel: 902 228 540

Fax: 973 228 592

E-mail: [comercial@icg.es](mailto:comercial@icg.es)

Web: <http://www.icg.es>

### **Departament Internacional**

Tel: +34 973 228 540

Fax: +34 973 228 592

E-mail: [international@icg.es](mailto:international@icg.es)

### **Departament Suport**

Tel: 902 240 227

Fax: 973 751 621

E-mail: [soporte@icg.es](mailto:soporte@icg.es)

Web: <http://www.icgonline.net>

