

# Gestión comercial.

## Control y movilidad a oportunidades comerciales



Contar con un registro controlado y automatizado sobre cada venta de su Organización; de la misma manera hacer llegar la información y capacidades de registro a un equipo laboral móvil o en dispersión geográfica.

### Diseño conceptual



Venta



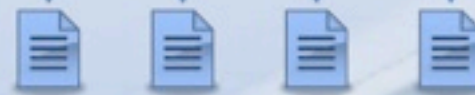
#### Fuerza laboral comercial móvil

- ✓ Capacidad de acceder a info desde localidades remotas.
- ✓ Visibilidad del avance la licitación fuera de la oficina con iPad / Windows Mobile.

#### Base de datos de registro de ventas.



- ✓ Data del cliente.
- ✓ Data general de la venta.
- ✓ Flujo comercial automatizado.
- ✓ Proceso interno a seguir.



#### Documentos colaterales a la venta.

- ✓ Descripción del proyecto.
- ✓ Orden de compra.
- ✓ Cotizaciones.
- ✓ Comunicación emailing relacionada.

#### Informes

- ✓ Revisión de cuotas.
- ✓ Ventas por vendedor / sucursal / zona.
- ✓ Comisiones.



#### Usuario autorizado.

- ✓ Acceso según permisos (capturista, gerente para ver informes, ventas para consultas, etc.)
- ✓ Capacidad de uso de la solución desde la oficina, de forma remota o bien desde iPad / Windows Mobile.
- ✓ Envío de alertas según perfil y/o status del proceso.

## 10 razones para contar con la solución...

1. Registro de cada venta bajo formato y estándares que defina su Organización desde cualquier lugar con la facilidad de un Web Browser.
2. Acceso a la información según permisos pre-definidos por su Organización (definición de quien puede leer, editar o crear información).
3. Flujo de trabajo comercial automatizado bajo estándares comerciales del mercado (pre-venta, venta, post-venta).
4. Envío automático de notificaciones oportunas hacia el responsable para llevar a cabo siguientes actividades según calendario y reglas del negocio pre-definidos.
5. Revisión de cuotas, ventas y comisiones por vendedor, zona, sucursal.
6. Manejo de alertas según fechas para el trámite de una orden de compra y creación de factura.
7. Visibilidad del avance de la venta con notificaciones automáticas hacia la Gerencia Comercial desde la oficina, o bien desde iPad / Windows Mobile.
8. Capacidad de registro de nuevas ventas desde iPad / Windows Mobile para la fuerza comercial móvil.
9. Registro de documentación colateral a la venta. Descripción del proyecto, orden de compra, cotización, comunicación emailing relacionada, etc.
10. Integración de formato estándar para la creación de cotizaciones.