

Global

Preventa y Autoventa

Rápido

Intuitivo

Eficaz

Polivalente

Es el módulo para **optimizar la fuerza de ventas en cualquier sector de la distribución.**

Permite potenciar la venta activa en acciones comerciales de preventa y/o autoventa y servir al cliente con precisión y en el mínimo tiempo y coste.

Da alas a tu fuerza de ventas

Permite llevar un **seguimiento diario de la Preventa**, estableciendo patrones de trabajo con flexibilidad parametrizable.

Refuerza la venta potenciando productos con acciones comerciales proactivas.

Es **ágil, intuitivo y fácil** de aprender.

Permite **informes detallados** sobre la gestión de las ventas para un análisis preciso y ágil de las mismas.

Ayuda a optimizar la administración de clientes, rutas, albaranes, pedidos, promociones, facturas, cobros, gastos, stocks, camiones de reparto (autoventa), stock online de almacén central (preventa), comunicaciones, impresión de documentos y desarrollo de herramientas de venta como un catálogo electrónico o imágenes de producto.

► FUNCIONALIDADES

Gestión de ventas

- Alta rápida de pedidos en función de últimos pedidos, consumos habituales, tendencias, surtido...
- Captura de pedidos mediante código de barras o del fabricante.
- Definición de multitud de condiciones comerciales generales y por cliente (porcentaje, importe, MxN, regalo...), ofertas, promociones, etc.
- Herramientas para potenciar la venta, promociones, novedades, etc.
- Gestión de rutas.
- Gestión de clientes.
- Consultas online del stock del almacén central.
- Búsqueda de clientes/tienda mediante filtros.
- Alertas de observaciones del cliente y cobros pendientes.
- Avisos para el exceso de límite de créditos.
- Control de puntos operacionales para clientes con múltiples direcciones de reparto o pedido.
- Registro y seguimiento de motivos de compra / no compra.
- Permite visualizar estadísticas para su análisis.
- Integración con impresoras portátiles o de vehículo.
- Configuración de ayudas mediante avisos, recordatorios, etc.
- Parametrización de tipos de unidad de venta (unidad, caja, palet,...).
- Fecha y hora de servicios, fecha y hora de visitas.
- Históricos de venta por artículo / cliente.
- Comunicaciones inteligentes en cualquier momento (WIFI, UMTS, EDGE, GPRS...).

Gestión de cobros

- Gestión y liquidación de cobros.
- Alertas de cobros pendientes.
- Consulta de cobros pendientes y realizados.
- Cobro total o parcial de deudas.
- Recogida de datos del efecto.
- Recogida de entregas a cuenta (compensaciones).
- Integración con la cartera de gestión.

Introducción de documentos

- Selección de tipos de documento (pedido, albarán, presupuesto, facturas...)
- Introducción de línea mediante lectura láser, de manera manual o por búsqueda.
- Observaciones de documento de línea y de visita.
- Selección de formas de pago y definición de fecha de entrega.

Liquidaciones

- Gestión de liquidaciones por forma de pago.
- Registro de vehículos y kilometraje.
- Control de inicio y fin de trabajo.
- Liquidación de mercancía y recaudación.
- Gestión y liquidación de gastos del agente.

Gestión de autoventa

- Administración de carga/descarga de la mercancía en el camión.
- Control de stocks, lotes y caducidades de los productos cargados.
- Registro de fechas y horas de servicio en los clientes.

► Global Preventa y Autoventa multiplica la calidad de tu servicio

- **Simplificando el trabajo de tus vendedores.** Permite un importante ahorro de tiempos y aumenta el número de visitas y acciones comerciales.
- **Agilizando los tiempos de servicio.** Elimina errores y minimiza los picos de trabajo.
- Permitiéndote prestar una **atención más personalizada a los clientes**, lo que supone una mayor satisfacción de los mismos y el consiguiente aumento de ventas.
- **Incrementando sustancialmente la productividad** de los elementos humanos y materiales (personal de almacén, vehículos, carretillas, transpaleta, vendedores, etc.).
- Proyectando una **imagen de eficacia, innovación y vanguardia** hacia los clientes.
- Poniendo a disposición de la organización el conocimiento de rutas, clientes, acciones, etc.