

La solución integral para gestionar la fuerza de ventas y su trabajo en la calle.



Movilges 4 Ventas es la solución integral que facilita el trabajo tanto en la calle como dentro de las oficinas a la administración, gerentes y directores comerciales en la gestión del trabajo, control y toma de decisiones.

MOVILGES 4 VENTAS CLIENTE

Herramienta multiplataforma diseñada para trabajar con PDAs Windows Mobile 6.5 y TABLETS con plataforma Windows 8 y Android.



FUNCIONALIDADES MOVILGES 4 VENTAS

Pensada, especialmente, para el trabajo en la calle de la fuerza de ventas (**PREVENTA, AUTOVENTA, REPARTO**) y diseñada para facilitar al máximo su uso y aprendizaje incluso a personas que no estén acostumbradas a este tipo de herramientas.

- Notas de Venta (Facturas, albaranes propios, adicionales e indirectos o representadas, pedidos propios e indirectos, presupuestos)
- Venta rápida a través de pedido previo, plantillas, consumos, últimas notas, artículos destacados, similares y complementarios, depósitos, familias y proveedores.
- Modificar descripción, precio y descuento configurable por artículo y cliente.
- Cálculo de impuestos (IVA, RE, IRPF, punto verde, residuo cárnico, etc)
- Cálculo del precio de venta a través de tarifas, precios especiales, ofertas, promociones y descuentos.
- Venta por códigos de barras (EAN13, EAN14, EAN128...)
- Llamar por teléfono, enviar un SMS o email directamente desde el propio equipo.
- Ruta de clientes, visualizar en mapa e imagen de la fachada para la fácil localización in-situ del local por parte de personal nuevo.
- Gestión de cobros, gastos, ingresos en banco, incidencias en la venta, Km recorridos.
- Gestión del stock del camión con trazabilidad (lote y fecha de caducidad)
- Impresión de notas y listados
- Liquidación de ventas
- Envío automático o bajo petición en cualquier momento del día de las ventas realizadas hasta ese momento
- Multiempresa.
- Mensajes internos con la oficina.

La operativa de la aplicación hace que se guarde internamente en cada documento la fecha, hora y posición GPS donde se ha realizado la nota y lleva un log del trabajo realizado.

¿POR QUÉ MOVILGES 4 VENTAS?

- Porque es flexible, potente y fácil de usar.
- Porque se integra fácilmente con su ERP complementando su funcionalidad.
- Porque permite controlar y gestionar eficazmente a la fuerza de ventas.
- Porque facilita y ahorra tiempo en la calle y en la oficina mejorando el servicio prestado al cliente.
- Porque da información útil y facilita el trabajo a los distintos departamentos de la empresa: gerencia, directores comerciales, administración y fuerza de ventas. El módulo de "Análisis de Datos" e "Inteligencia de Negocio" ofrece información imprescindible para toma de decisiones y optimización de recursos.

Movilges 4 Ventas es la solución integral que facilita el trabajo tanto en la calle como dentro de las oficinas a la administración, gerentes y directores comerciales en la gestión del trabajo, control y toma de decisiones.

MOVILGES 4 VENTAS SERVIDOR

Formada por un conjunto de herramientas, que se instalan en la oficina, permiten la comunicación y gestión eficaz de la fuerza de ventas. Algunas de las tareas que puede realizar con éste módulo son:

- **Mantenimientos (altas, bajas y modificaciones)**
 - Clientes con múltiples contactos y direcciones de envío
 - Artículos por tipos, familias, divisiones, categorías, proveedor...
 - Múltiples tarifas, precios por clientes, promociones y regalos de producto entre fechas y escalados.
 - Proveedores
 - Formas de pago
 - Stock de camiones
 - Pendientes de cobros
 - Tipos de incidencias y gastos.
 - Rutas
- **Listados configurables por pantalla e impresora:**
 - Clientes
 - Artículos
 - Ventas
 - Devoluciones
 - Cobros
 - Gastos
 - Incidencias de venta
 - Liquidación de vendedores
 - Cargas, descargas y stock de camión
 - Pedidos a Almacén
 - Ingresos bancarios.
- **Listados específicos para el control del trabajo en la calle:**
 - Tracking GPS de la ruta efectuada.
 - Hora del primer y último cliente que visitó en el día.
 - Visualización sobre mapa de los clientes visitados viendo su orden y su situación al realizar una nota

Especial importancia tiene, para directores de venta y gerentes, el módulo de **análisis de venta e inteligencia de negocio** que proporciona información útil para, por medio de listados y cubos, la toma de decisiones y seguimiento de clientes. Podrá contestar fácilmente preguntas del tipo:

- ¿Qué artículos o familias de artículos tienen más aceptación o menos (en una provincia, ciudad, zona, categoría, tipo de cliente, etc.)?
- ¿Qué clientes compran más variedad de productos?
- ¿Qué clientes nos dejan de comprar ciertos productos?
- ¿Qué efecto han tenido en las ventas la visita de un comercial o la entrada de la competencia?
- ¿Qué zonas o rutas requieren una atención particular?
- ¿Cuántas visitas realiza cada vendedor al día, semana, mes?
- ¿Cuántas visitas y clientes se visitan por ruta? ¿Se requiere un ajuste de los clientes por rutas?
- ¿Qué vendedor está fuera de la media en devoluciones o vende más barato?

