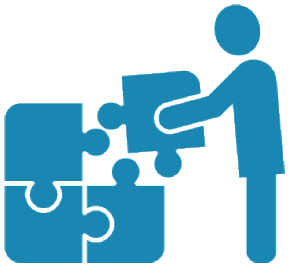
DATASHEET

Productividad10

C10_PREVENTAPP

CRM Online integrado con SAP Business One para dotar al Departamento Comercial de herramientas de Movilidad.

Los retos:



- Acabar con la problemática de la **carga administrativa,** que suponía dar de alta en SAP B1 los pedidos de los clientes que les enviaban regularmente los comerciales con distintos medios como: ficheros Excel, correos…

- **Operativa comercial poco ágil**: La preparación de pedidos era costosa y lenta al no disponer de catálogo digital y por tanto tenerlo que llevar en papel (dando pie también a que se le pueda olvidar y se dé cuenta una vez ya reunido con el cliente)

- Mejorar la **experiencia del cliente:** Cuando una gestión es costosa y lenta, el cliente es el que más lo sufre.

C10_PREVENTAPP

Acceso a la información en **tiempo real** de los datos de cada cliente.

Gran variedad de dispositivos en los que funciona la aplicación, lo que permite **ajustar la inversión en hardware** a las necesidades del equipo comercial.

Mayor agilidad: El diseño y la visualización aportan un plus de agilidad al proceso de ventas a la vez que incorpora el catálogo de productos con los precios configurados en función del cliente que hace el pedido.

Aumento velocidad: El envío de correo permite al comercial visualizar el pedido y al cliente recibirlo en los siguientes minutos a su creación.

Integra con SAP B1 la información de los pedidos, **facilitando la labor administrativa.**

Mejora notable de la **experiencia del cliente**: Al modernizar la fuerza de ventas el usuario recibe mejor servicio.

Ventajas:

Facilita la descarga en diferentes dispositivos (diseñado para Tablets de 10 pulgadas con S.O. Android a partir de la versión Jelly Bean (4.1).

Diseño sencillo para facilitar la operativa del comercial a la hora de realizar la venta al cliente.

Posibilidad de visualizar el catálogo de artículos en modo lista, 4 por página, 2 por página o individual.
El comercial puede provocar que el sistema le envíe un correo a él o a su cliente una vez que integre un pedido.

El comercial puede visitar y dar de alta un nuevo cliente e incluso un pedido al mismo, de modo que el sistema lo integra en una fase previa con el objeto de que sea autorizado por administración y tras la validación se generan tanto el cliente como el pedido en SAP B1.

Cada comercial ve sus clientes y su respectiva información.

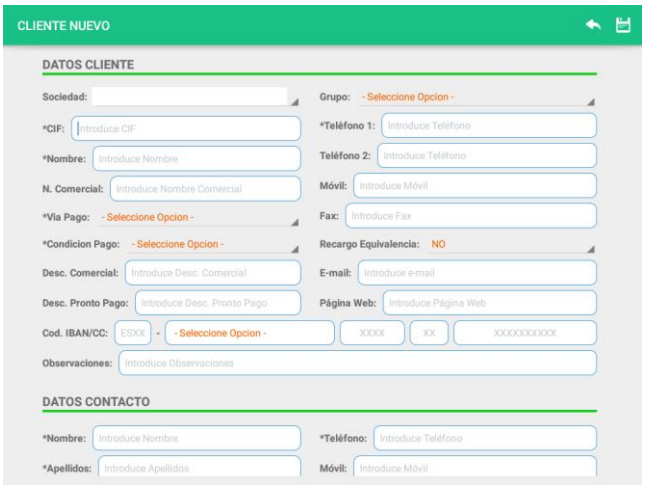
Mientras el comercial da de alta un pedido a un cliente ya registrado, el sistema le muestra las condiciones comerciales (precios) pactados con ese cliente.

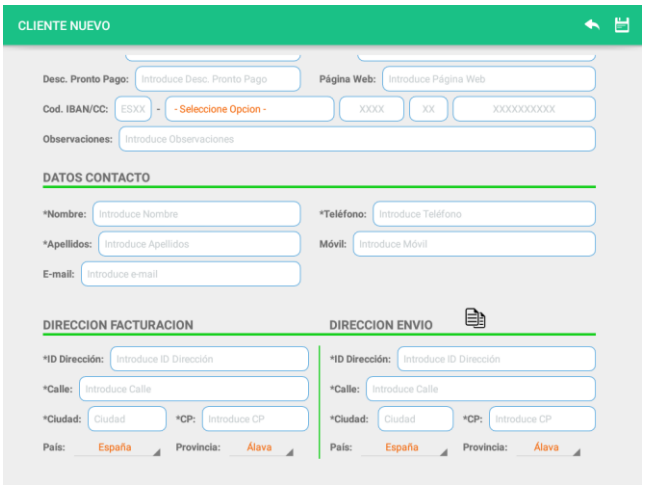
Información adicional:

C10_PREVENTAPP incluye:

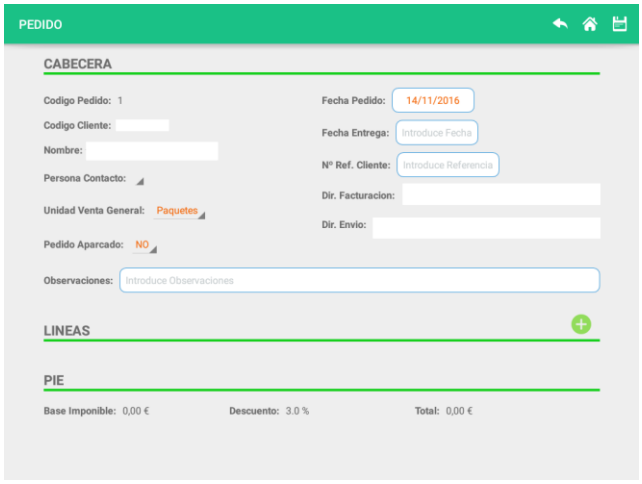
- App en Android.
- Pasarela de comunicaciones entre la App y el sistema central.
- Addon en SAP Business One que permite la gestión de los pedidos, la integración y el intercambio de la información con la App.

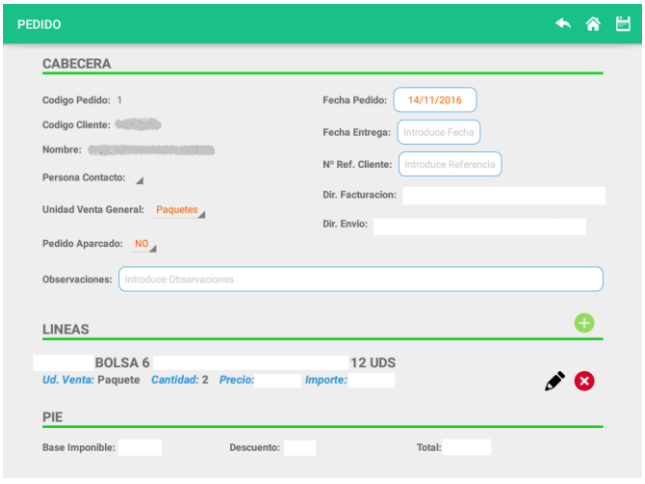
Gestión de cartera de clientes





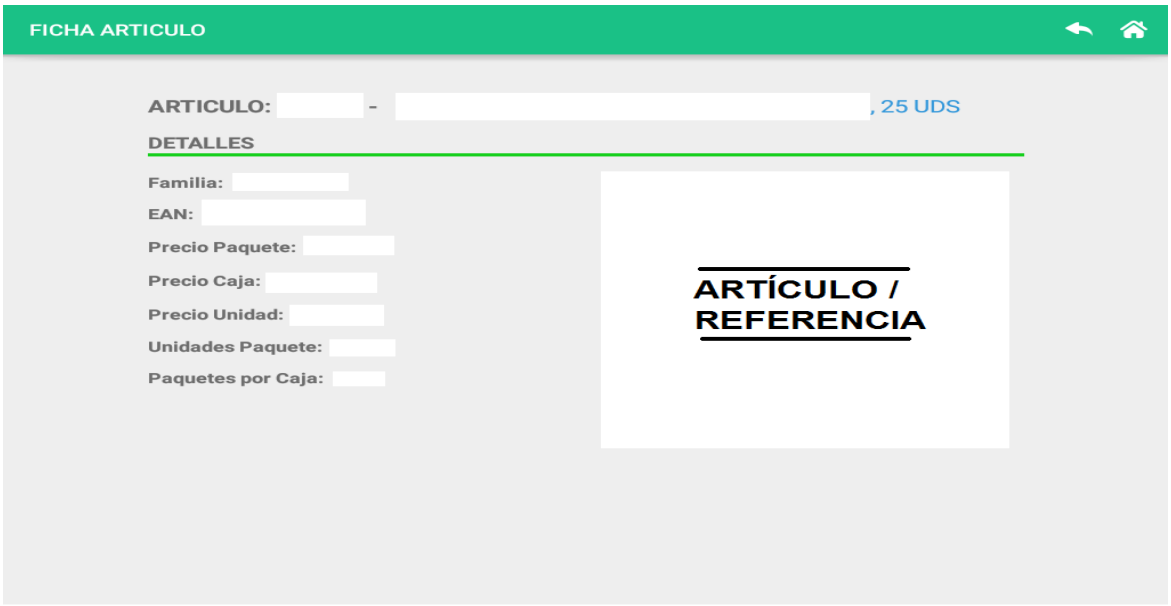
Consultas de pedidos





Catálogo de productos

Ficha de producto



Sobre C10

C10 es una compañía Valenciana con más de 25 años de existencia, y elevado prestigio en el Sector TI, especializada en gestionar el Ciclo de Vida de los Datos, desde que éstos deben de ser Capturados, Almacenados y Securizados, hasta que se proporciona Acceso a los mismos, se Explotan y se convierten en Ventaja Competitiva para nuestros Clientes.

Para más información, contacte con info@clase10.com o llámenos al 961366069