

RUTA40

SUITE DE SOLUCIONES MOVILES PARA LA FUERZA DE VENTAS



CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA SOLUCIÓN

Suite 360 Omnicanal para Ventas efectivas
Ofrece a la fuerza de ventas información normalizada y actualizada en todo momento para promover la toma de decisiones y dar valor agregado a los vendedores.

- * Incrementa la calidad en el servicio al cliente.
- * Disminuye errores y sus costes de redistribución
- * Análisis previo más eficiente sobre la información de ventas antes de cada visita.

COMO AYUDAMOS A SU EMPRESA

- * Aumento de las ventas a través de potentes herramientas de comercialización, con negociaciones dinámicas en tiempo real con sus clientes
- * Monitoreo permanente en tiempo real de su fuerza de Ventas
- * Mayor control de los estados financieros y cobranzas con sus clientes.
- * Disminución de un 90% los tiempos de liquidación de sus transportistas
- * Portal B2B WEB: gestión integral y toma de pedidos online

HERRAMIENTAS QUE EMPODERAN

REPARTO Y AUTOVENTA

- * Facturación integral / Venta Directa, Entrega / Gestión de Inventario / Gestión de Retornables / Órdenes de Trabajo / Mapas / Pre Liquidación de Ruta / Cobranzas

SFA: PREVENTA

- * DashBoards: el más potente tablero de información, absolutamente configurable. Estáticos o Dinámicos, múltiples tipos de visualización por Cliente y por Ruta
- * Tareas al vendedor, haciendo foco en lo que la empresa necesita: Tipo Venta (Cobertura, Promociones) / Encuestas / Ejecución Pedido sugerido / Últimas compras x SKU / Manejo de Pricing y Promociones / Manejo de implícitos (Retorno, Venta, Consignación, Préstamo) / Detalles impositivos, Descuentos, Manejo y estado del crédito

PORTAL B2B WEB

- * Operaciones entre su cliente/tienda detallista y la empresa. Simplifica los procesos de compra, oferta dirigida y comunicación con el cliente. Visión Omnicanal

CONTROL DE FUERZA DE VENTA

- * Registro de actividades y tiempos / Geolocalización / Tareas dirigidas por cliente / Cumplimientos de actividades / Registro de solicitudes de clientes

GESTIÓN DE COBRANZA

- * Múltiples medios de pago / Pagos a cuenta / Pago Mínimo / Plan de pagos Agrupamiento de comprobantes / Compromiso de Pago / Liberación de límites de crédito / Captura Firma Digital / Pago electrónico (Tarjetas, comerciales, Tarjetas propias, Prepago)

GESTIÓN DE INVENTARIO

- * Cargas / Cargas múltiples / Salida a Ruta / Inventarios múltiples (Inventario por tipo de operación, Inventario comprometido, Inventario inutilizable) Control a la llegada / Transportes foráneos offline

PROMOCIONES Y NEGOCIACIONES DINAMICAS

- * Manejo Offline / Promociones Autom/Manuales Bonificaciones (Límites x cliente) / Combos promocionados / Precio Max. y Mín

GENERACIÓN DE VALOR: JEFE DE VENTAS

- * Prospección de Clientes / Detección de oportunidades / Datos de múltiples Rutas / Órdenes de Trabajo / Actividades / Novedades / Negociaciones Encuestas
- * Iniciativas dirigidas / Venta (Cobertura, Promociones) / Encuesta / Ejecución / Creación de Iniciativas / Acciones adicionales: (Escalamiento, Evidencia)



GrupoHasar

UNA SOLUCIÓN DE GRUPO HASAR

La información contenida en este folleto va dirigido personalmente y, por lo tanto, únicamente a su destinatario. Su uso es exclusivo del individuo o entidad a quien va dirigido. Ha de saber que cualquier divulgación, copia, distribución o cualquier acción con respecto al contenido de esta información está estrictamente prohibida y puede ser ilegal y le rogamos que informe inmediatamente, además de borrar todas las copias.

WWW.GRUPOHASAR.COM - INFO@HASAR.COM



Este folleto ha sido diseñado para el mínimo consumo de tinta en su versión impresa



Seguinos en las redes sociales como /Grupo Hasar