



MOBILE SALES

Mobilidade e automação da força de vendas

Com a disponibilização do PRIMAVERA Mobile Sales, a PRIMAVERA aposta mais uma vez na oferta de uma solução inovadora, capaz de introduzir um novo dinamismo ao seu negócio.

Direccionado para as empresas que actuam na área da Pré e Auto-Venda, o PRIMAVERA Mobile Sales é uma solução integrada de mobilidade que alia a tecnologia dos PC's de bolso (PDA's e PDT's) às potencialidades de um software que integra com o ERP PRIMAVERA.

Com esta solução de automação de vendas, os colaboradores da sua empresa poderão, nas suas deslocações aos clientes, efectuar encomendas e imprimir de imediato um comprovativo para entrega ao cliente ou efectuar uma venda e emitir a respectiva factura. A implementação do PRIMAVERA Mobile Sales permitirá às empresas do sector das vendas e distribuição uma optimização de custos, através de um planeamento e controlo eficaz da actividade de cada vendedor, evitando visitas desnecessárias ao escritório da empresa, para actualizar informação sobre artigos/preços e para efectuar a transcrição de encomendas.

A redução/eliminação de erros de transcrição de encomendas contribui para uma melhoria dos prazos de entrega de encomendas e consequentemente para a melhoria do serviço prestado aos mesmos.

A sua adaptação a necessidades específicas, tais como a configuração da impressão gráfica, definição de rotas, gestão de reclamações e mensagens, permitem ao comercial uma autonomia para todas as tarefas importantes fora do escritório.

Back-office

Parametrização das permissões e privilégios dos vendedores e de cada documento por vendedor (ex. permissão para alterar preço e desconto; para imprimir; para alterar documentos, etc).

Controlo e definição das rotas dos vendedores (é possível definir uma rota para cada vendedor; definir frequências de visitas a clientes; obrigar o vendedor a justificar o facto de não ter visitado um cliente incluído na rota definida; etc.

Parametrização de documentos.

Definição de PVP cliente a cliente.

Definição e controlo de regras excepcionais de crédito.

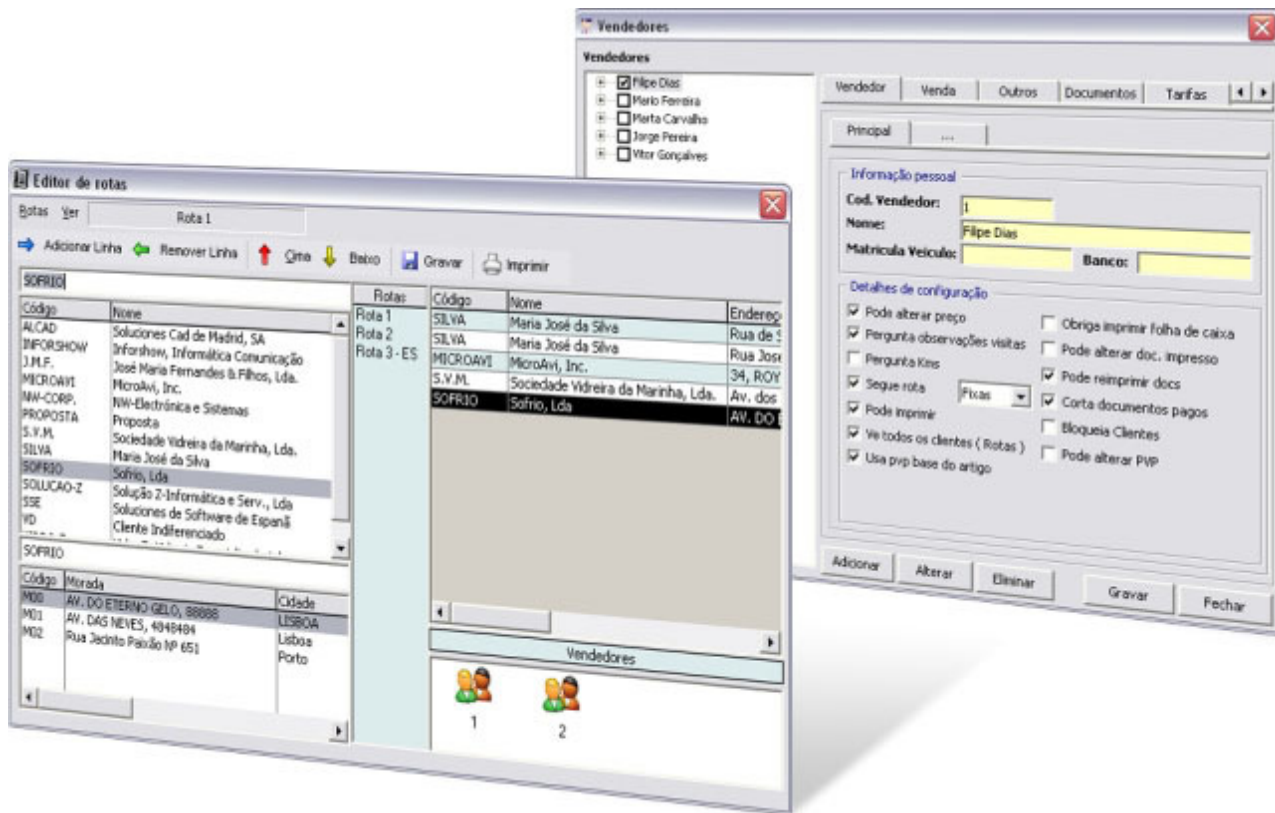
Criação de alertas para vendedores (sugerindo a venda de determinado produto; lembrando uma campanha em curso; etc.).

Configuração dos PDA's.

Gestão de Logs de integração.

MOBILE SALES

Mobilidade e automação da força de vendas



PDA

Gestão de Clientes.

Visualização e controlo do stock existente.

Consulta das últimas compras do cliente, com possibilidade de filtrar os artigos que pretende visualizar e de imprimir a listagem de stock.

Visualização da listagem de pendentes do cliente com a possibilidade de impressão.

Bloqueio/Desbloqueio dinâmico do crédito do cliente no caso de ter/pagar documentos em dívida, quer pelo montante, quer pelo número de dias vencidos.

Apoio à venda através da sugestão de produtos de campanha (ou outros) e de encomendas anteriores ("venda rápida").

Possibilidade de inserção de comentários nos relatórios de visita e nos documentos.

Possibilidade de preencher campos de carga/descarga, modo de expedição, registo de quilómetros, matrícula para Auto-Venda.

Realização de acertos no valor final do documento (limitados a um determinado nível ou realizados de forma manual, caso o vendedor tenha permissão para o efeito).

Suporte a vários tipos de documentos (Encomenda, Factura, Nota de Crédito, Guia de Transporte), bem como a documentos de liquidação (Recebimento, Recebimento de Venda a Dinheiro, etc.).

Registo de todos os meios de pagamento utilizados num Recibo/Recebimento de Venda a Dinheiro (possibilidade de registar o número do cheque, data, banco e valor). Emissão dos recibos.

Ligação a impressoras portáteis, com possibilidade de impressão standard ou impressão gráfica. Esta última permite uma maior flexibilidade no layout dos documentos, podendo ser configurada à medida das necessidades.

Gestão de Reclamações e de Mensagens, permitindo uma comunicação efectiva entre o vendedor e outras áreas administrativas da empresa sem necessidade de deslocação.