

Sage Tech Partner

 **CATALOGPLAYER**  
Certified Partner



# MOBILE SALES

## Más que un Catálogo interactivo:

Gestor de Pedidos y CRM Móvil, Venta Omnicanal (presencial/remota), Analítica y KPI's, todo conectado con tu ERP de Sage...

el **'All in one'** que estabas buscando!



# Mobile Sales

Saca el máximo provecho de las visitas comerciales, remotas o presenciales, con el **catálogo de ventas para tablet más potente del mercado**

Con nuestra solución para ventas B2B, tus comerciales **presentarán tus productos y servicios de forma interactiva**, realizarán **pedidos**, planificarán **tareas** y accederán a los **datos** e interacciones con tus clientes. Todo rápida e intuitivamente desde sus tablets, conectadas en todo momento con tu ERP SAGE.

Todo tu **contenido comercial gestionado** desde tu panel de Administración y con todas las métricas disponibles en el panel de Analítica. Sabrás lo que pasa antes y después de la visita, y además ganarás una métrica clave: tendrás datos sobre lo que pasa **durante la visita**.

## Integrado con tu ERP:



## A quién va dirigido?

Empresas fabricantes y distribuidores de productos y servicios con equipos de ventas B2B.

## Algunos de los clientes que usan este producto:









+2.500  
USUARIOS

+130  
CLIENTES

+800K  
PEDIDOS

+800K  
VISITAS  
REPORTADAS



# Beneficios Mobile Sales



#1

Tu equipo comercial **venderá más** y mejor

#2

**Información de valor** sobre lo que ocurre durante la visita

#3

**Aumenta la productividad** de tus comerciales

#4

**Automatización** y rapidez en las tareas comerciales

#5

**Mejora de la imagen** corporativa de tu empresa

#6

**Fácil adopción** de la herramienta por parte del equipo

#7

**Reducción de errores** administrativos

#8

Ganarás opciones de **upselling** y **crosselling**

# Todo lo que **tus comerciales necesitan** para salir a vender

## Catálogo Digital

Tu catálogo y argumentario de ventas más atractivo



## CRM Móvil

Gestor de clientes y visitas



## Cuadro de mandos y KPI's

Dashboard de Analítica con datos del **durante** la visita



# Mobile Sales

*Catálogo interactivo "all in one"*



## Gestor de Pedidos en Movilidad

Preventas  
Sales Force Automation



## Integración Sage

Toda la gestión sincronizada



## Gestor de Contenidos

Un "PIM" a tu medida





# Catálogo Digital

Tu catálogo interactivo y argumentario de ventas más atractivo



## Presentaciones más atractivas

Muestra los productos y servicios de tu empresa de forma más atractiva. Un catálogo interactivo y con impactantes imágenes en alta resolución.



## Mejora la imagen de tu marca

La presencia del comercial con una tablet y el catálogo con elementos multimedia refuerzan el mensaje y mejoran tu imagen como empresa moderna.



## Fácil interacción con los clientes

Comparte **cápsulas comerciales** con tus clientes y potenciales, obteniendo toda la trazabilidad de la navegación que realicen los destinatarios.



## Amplia información asociada al producto

Descripción, características, precios, imágenes, videos, documentos PDF, productos relacionados... Con una potente búsqueda y filtros avanzados.



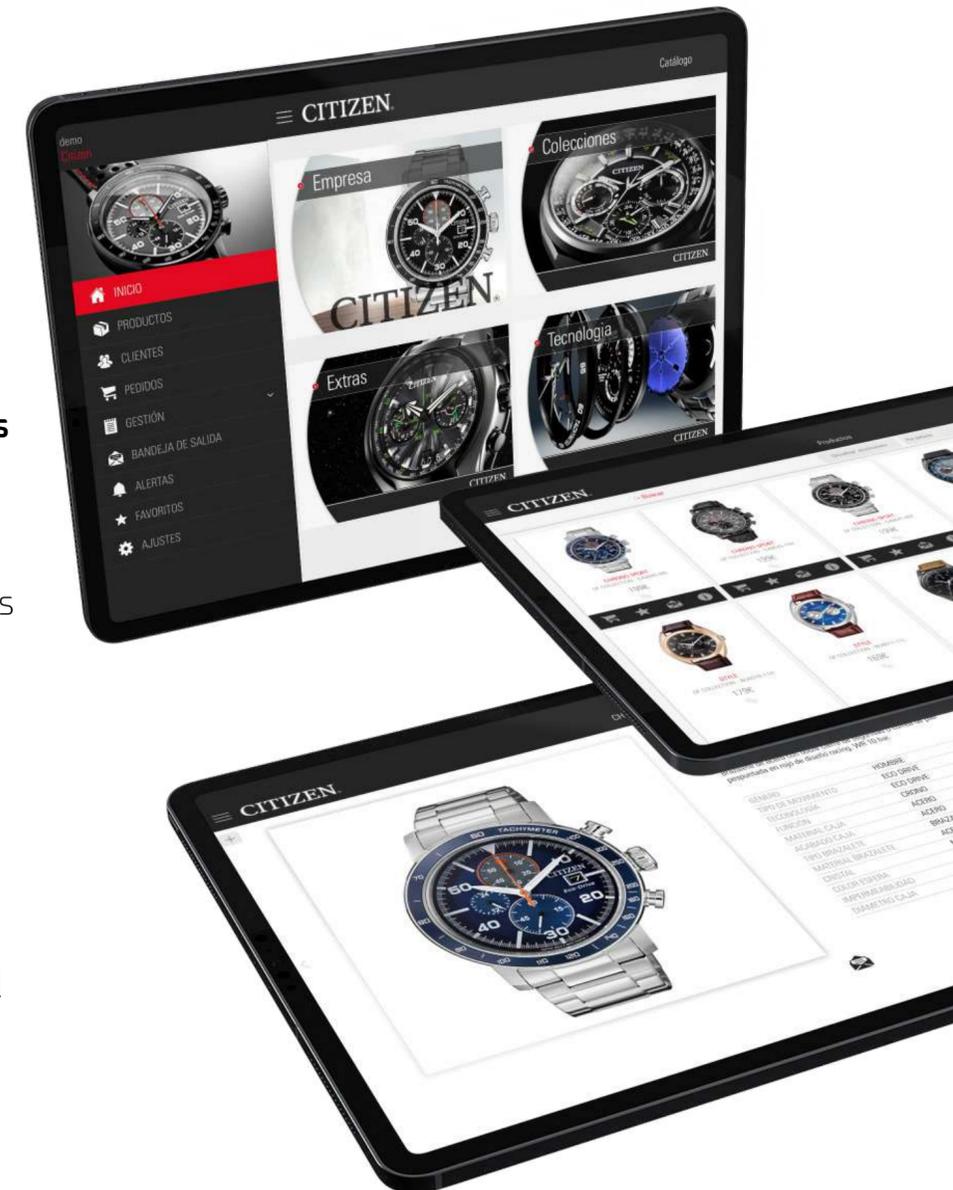
## Optimización para aumentar ventas

Posibilidad de agrupar contenidos en portafolios personalizados por cliente, sector, vendedor o negocio. Módulo de *books* temáticos con pdfs interactivos.



## Todo el catálogo interactivo offline

El comercial se descarga todo el catálogo a su tablet y lo puede mostrar en cualquier lugar sin necesidad de tener acceso a internet.





## CRM Móvil

Gestor de clientes, visitas y seguimiento de la actividad comercial



### Visión del cliente 360° en movilidad

Una visión completa de todos los datos y actividad del cliente que ofrece total autonomía al equipo y sin dependencia de la cobertura (soporte offline). Permite crear, organizar y optimizar rutas comerciales más efectivas gracias a la integración del GPS.



### Reportes de visita y actividad

Se crearán reportes automáticos que mostrarán de manera rápida como ha ido la visita que el comercial acaba de realizar. Ofrece información relevante y de gran valor del antes, durante y después de la visita.



### Mejora de la planificación y eficacia comercial

El motor de Inteligencia Artificial sugerirá qué clientes deben ser visitados en base a la probabilidad que tengan de compra, lo que facilita la organización de tareas, visitas y rutas comerciales de forma integrada con el calendario.



### Optimización del tiempo del equipo comercial

Minimiza las pérdidas de tiempo en reportes de la actividad comercial. CatalogPlayer informa automáticamente de todo lo ocurrido en las visitas, su duración y la ubicación GPS de cada actividad.





# Gestor de pedidos en movilidad

Preventas (Sales Force Automation)



## Incrementa las ventas

Aumenta el Upselling y el Crossselling. Venta cruzada más fácil e inmediata, y ofertas mejoradas y personalizadas para vender más.



## Automatización de ventas: productividad y eficiencia

El sistema informa de los clientes que más probabilidad tienen de comprar, riesgos por bajada de compras, y muchos otros datos que permiten analizar mejor de la evolución de la cartera en cada momento y maximizar ventas.



## Mejora la venta en movilidad y remoto

Toma de pedidos en tiempo real, donde sea y cuando sea, y que son transferidos de forma automáticamente al ERP de la empresa.



## Facilita la gestión de precios

Soporta tarifas múltiples, descuentos, precios por volumen o cliente... Con sistema de impuestos según país o territorio.



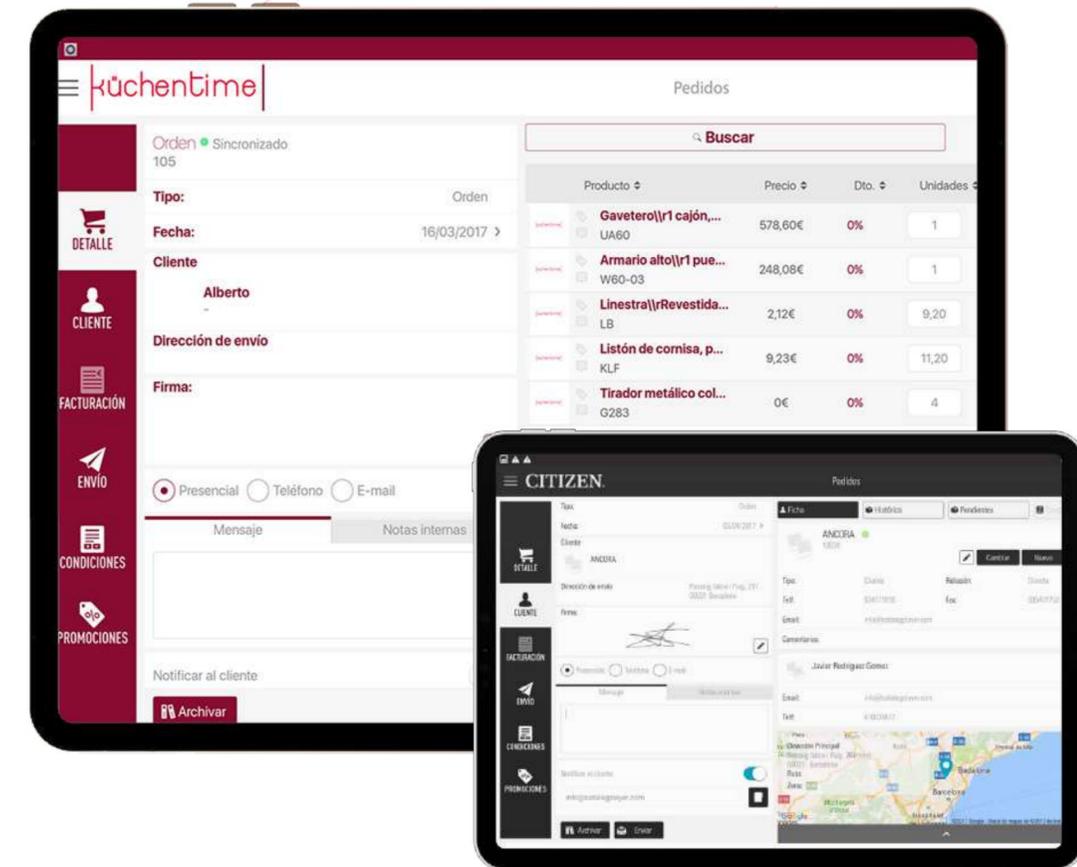
## Historiales de pedidos y ventas

Consulta los pedidos realizados y presupuestos presentados, filtrando fácilmente por cliente, fecha, estado... Con datos y gráficos generales y de cliente.



## Formaliza la venta

Se puede realizar la firma del pedido en la misma tablet, registrando la posición GPS. Se integra con múltiples formas de pago.





# Gestor de Contenidos

Un "PIM" a la medida de tus necesidades



## Todos tus contenidos comerciales en un único lugar

Gestiona y ordena toda la información de tus productos y sus contenidos comerciales desde nuestra plataforma.



## Coherencia en el mensaje

Controlarás la gran cantidad de datos disponibles sobre cada producto, y podrás mantener la coherencia en lo que se muestra a través de los distintos canales.



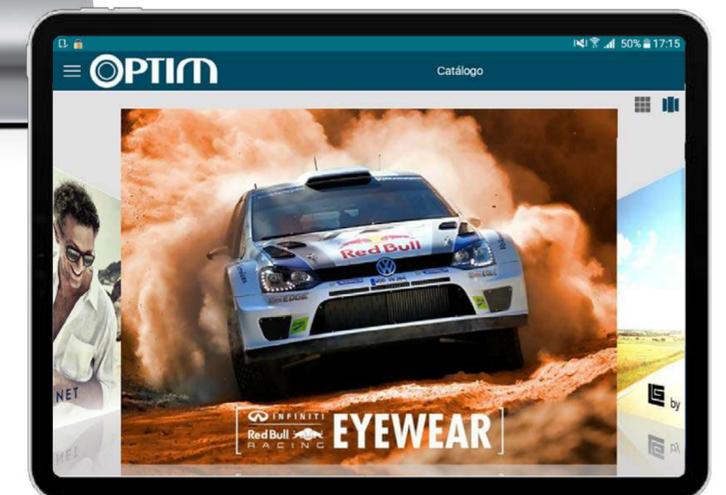
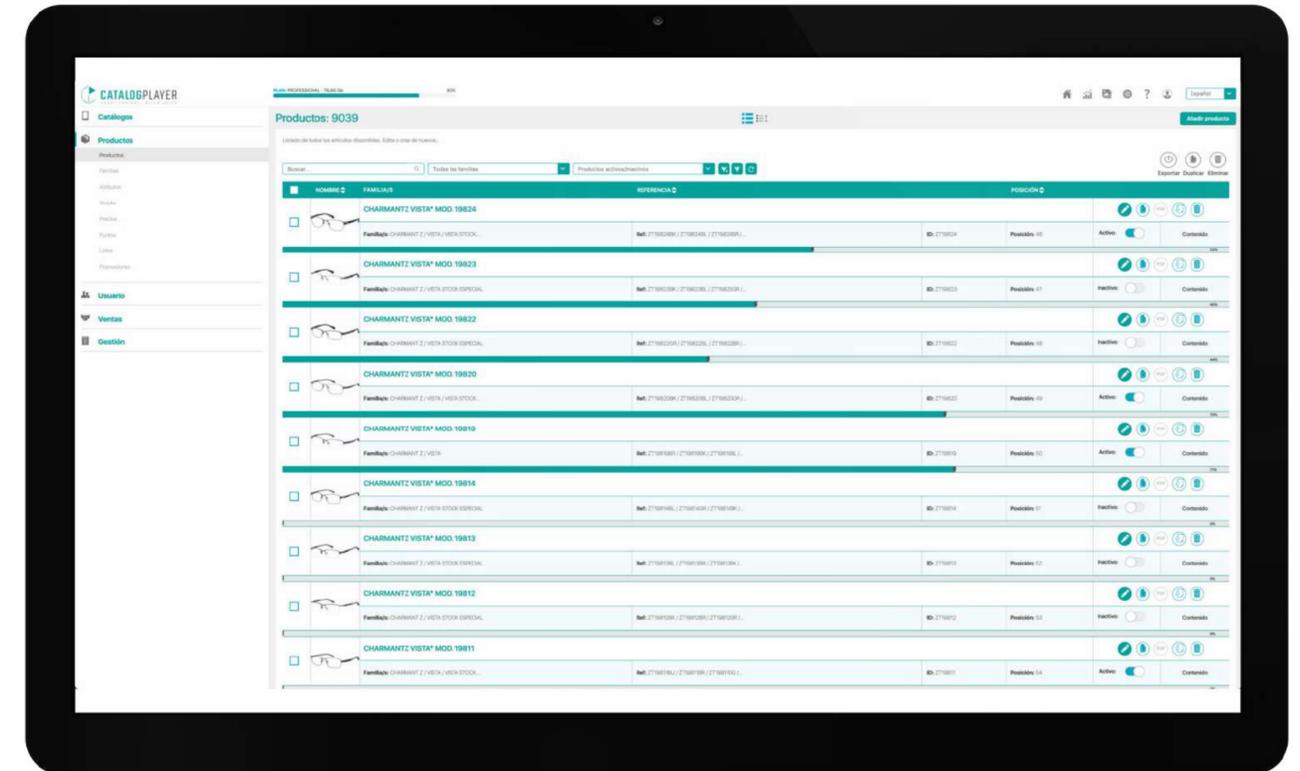
## Tus productos bien organizados

Generación de familias y subfamilias, marcas, productos o SKU; atributos; combinaciones, packs, kits... Con autogeneración de fichas de producto en PDF.



## Múltiples formatos de contenidos

Podrás gestionar múltiples formatos de contenidos comerciales: imágenes, vídeos, documentos PDF, documentos PowerPoint...





# Integración ERP de SAGE

Toda la gestión de tu empresa siempre sincronizada



## Conector propio y testado

Nuestro equipo de programadores han desarrollado conectores con SAGE 200 y X3 testados y provados.



## Conexión bidireccional

Toda la información de productos y stock de tu ERP se muestran en la plataforma de Catalog Player, y los pedidos realizados se envían automáticamente al ERP.



## Red de partners

Tenemos una red de partners integradores y consultores en estas soluciones que te facilitarán todo el proceso de integración y desarrollo.



## Integrado con tu ERP:

Sage





## Cuadro de mandos y KPI's

Dashboard de Analítica también con datos del **durante** la visita



### Información accesible en el panel

Panel que incluye información sobre ventas, presupuestos, cartera de clientes, calendario de visitas, etc. y al que puede acceder fácilmente el equipo comercial. También genera datos sobre el uso y la actividad de la plataforma.



### Indicadores para la consulta y análisis de resultados

KPIs de las ventas y los clientes con información segmentada y que aportan indicadores visuales sobre la actividad que pueden ser aprovechados por el equipo comercial.



### Trazabilidad y explotación de datos de las acciones realizadas

Aporta gráficos elaborados sobre las ventas y KPIs de las visitas con datos precisos y explotables para acciones comerciales futuras.



### Datos de cumplimiento de objetivos

Genera un resumen de la actividad en la visita y aporta métricas de utilidad sobre el cumplimiento de objetivos individuales, por grupos o por jerarquías.



### Filtros rápidos y avanzados

Incluye filtros rápidos de presupuestos, ventas y cartera de clientes, así como permite hacer una filtración avanzada por marca, cliente, segmento geográfico, etc.



# ¿Cómo te ayudamos a mejorar tus ventas?

- » Mejora de la **imagen corporativa**
- » **Unificación** del canal de comunicación (omnichannel)
- » Formación y opciones de **coaching** para la fuerza de ventas
- » **Asistentes** de configuración de producto
- » **Monitorización** de la comunicación comercial a todos los niveles
- » **Reporte automatizado** de la actividad del equipo propio y clientes (Big Data)
- » **Aumento la productividad** del equipo de ventas



- » Facilitar el **Upselling y Crossselling**
- » Visibilidad de **información y accesos** de forma jerarquizada.
- » Optimización y **trazabilidad del proceso de ventas**
- » **Disminución de errores** e incidencias
- » **Ahorro en costes de impresión** y distribución de catálogos
- » **Ahorro de tramitación** y registro de pedidos
- » Posibilidad de **reorientar la oferta** en tiempo real

# Ciclo

## Comercial Aumentado

### 1 / Antes

- » Ayuda previa al comercial mediante IA
- » Preparación de la sesión comercial
- » Consulta de históricos de ventas
- » Selección del offering a mostrar y creación asistida de portafolios personalizados
- » Herramientas de formación, Onboarding, avisos y novedades

### 2 / Durante

- » Presentación visual y multimedia
- » Monitorización de toda la sesión
- » Realización del Pedido al momento
- » Compartición digital de las familias, productos y ofertas que han sido del interés del cliente
- » Reporte de la sesión (formularios, etc.)



### 3 / Después

- » El cliente consulta la información en cualquier tipo de dispositivo
- » Cápsulas comerciales únicas y trazadas
- » Posibilidad de realizar nuevos pedidos
- » Posibilidad de solicitar soporte o una nueva sesión con el asesor
- » Monitorización de toda la actividad del cliente (recepción, apertura, consulta...)

### 4 / Continuidad

- » Relación entre After y Before
- » Unificación del canal comunicativo
- » Feedback sobre la actividad del cliente
- » Notificación para fomentar Upselling y conversión de potenciales.
- » **Nuestro gran punto diferencial respecto a otros sistemas de ventas**

# ¿De qué se compone el producto?

1 ✓

## Panel de Administración

- » Gestión de contenidos (PIM)
- » Reglas sobre contenidos
- » Reglas de negocio
- » Gestión de usuarios
- » Conectores



2 ✓

## APP Mobile

- » Offline / Online
- » Agenda Comercial
- » Clientes y Potenciales (CRM)
- » Catálogos Interactivos
- » Ofertas y Pedidos
- » Reporte de tareas
- » Trazabilidad de uso



3 ✓

## Cápsula comercial

- » Selección personalizada de contenidos
- » Notificación automática
- » Acceso online y multidispositivo
- » Trazabilidad de uso



4 ✓

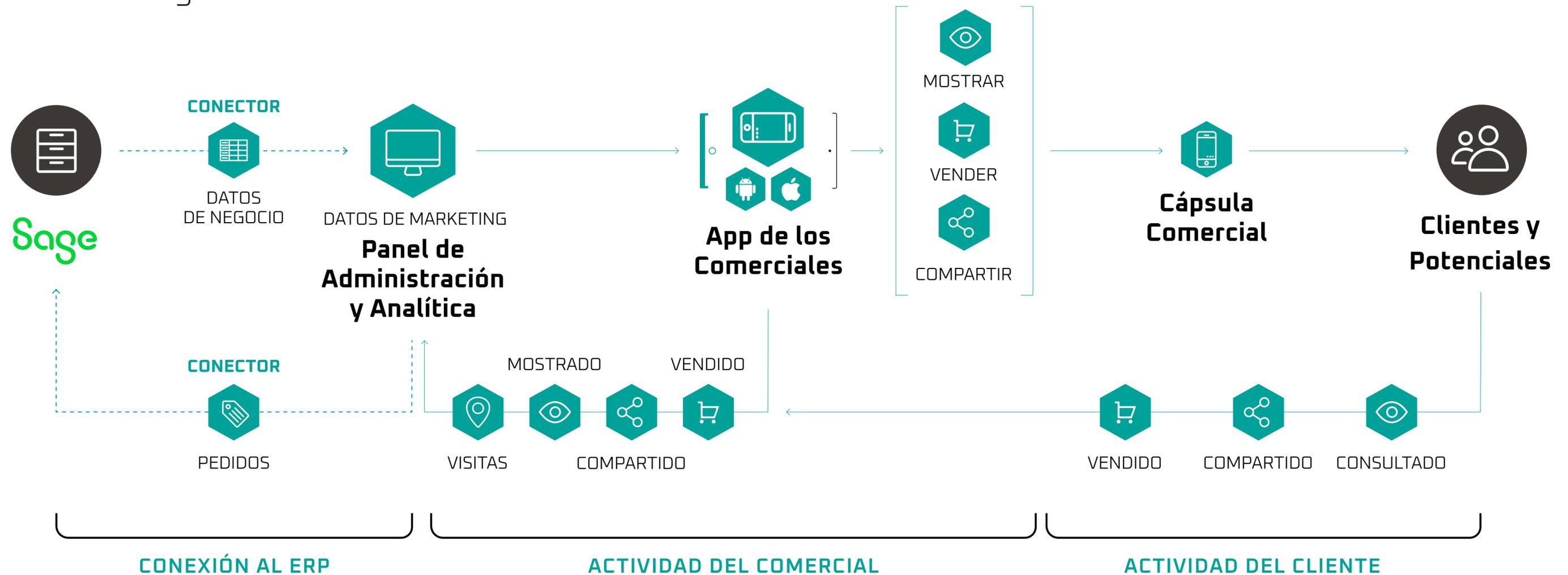
## Panel de analítica

- » Actividad del Comercial
- » Actividad del Cliente
- » Uso de los Contenidos
- » Dashboard con KPIS



# Esquema técnico funcional

Mobile Sales + Sage200





**CATALOGPLAYER**

SMART CONTENT · BUILD SALES