



BUSINESS SOLUTIONS  
CONSULTING GROUP

## **AUTOMATIZACIÓN DE LAS FUERZAS DE VENTAS (Sistemas de Hand Helds)**

### **Contenido**

- 1. Introducción**
- 2. Productividad y Eficacia de las Fuerzas de Ventas**
- 3. ¿A quién Aplican éstos Sistemas?**
- 4. Beneficios**
- 5. Conclusión**



BUSINESS SOLUTIONS  
CONSULTING GROUP

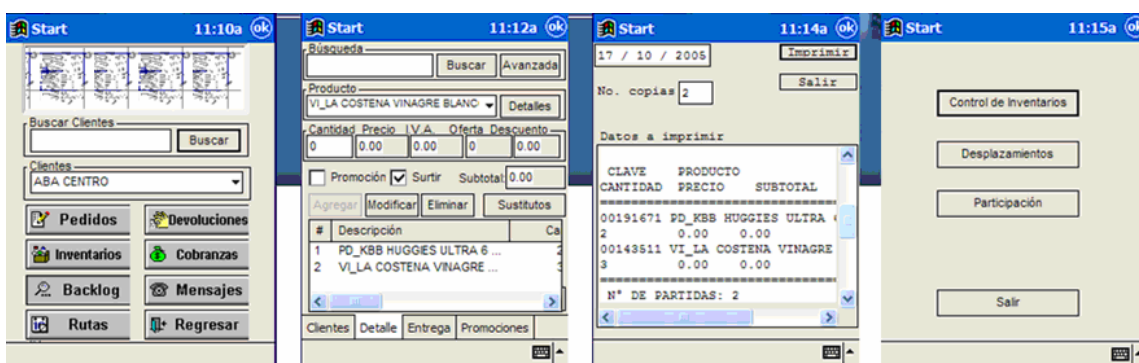
## 1. Introducción

La **Automatización de las Fuerzas de Ventas** es el conjunto de herramientas que permite a la empresa organizar la información de sus contactos, hacer seguimiento de oportunidades, gestionar cuentas y establecer y monitorear el flujo de ventas.

El tiempo que antes el vendedor dedicaba a tareas manuales y repetitivas puede ahora utilizarse de manera más productiva pasando más tiempo con sus clientes y consiguiendo mayores ventas.

## 2. Productividad y Eficacia de las Fuerzas de Ventas

Estos sistemas están revolucionando la manera en que las empresas se acercan a sus clientes. Aún más el conocimiento de ellos mismos y las distintas y mejores ofertas que pueden realizarse en el momento, llegando a conocer sus existencias, pudiendo registrar pedidos sugeridos, realizar cotizaciones, en fin convertir a cada vendedor en un verdadero asesor comercial.



Adicionalmente el vendedor mejora su gestión dado que puede conocer el estado de crédito de cada cliente previo a la generación de un nuevo pedido, lo que integra y asegura la gestión de cobranza colaborando de ésta manera en mantener una cartera sana.

Es una herramienta útil para el supervisor quien puede conocer fácilmente de que manera se está cumpliendo el plan de visitas diario, semanal o mensual, conocer el estado de los pedidos etc.

Además todo personal de ventas que se encuentre fuera de la oficina, o bien los vendedores de otras zonas, pueden actualizar sus pedidos al sistema de gestión principal a través del acceso web que ofrecen los **Sistemas para las Fuerzas de Ventas**, esto permite activar más rápidamente la generación de dichos pedidos, lograr menores tiempos de envíos y por ende una mejor satisfacción de sus clientes lo cual se reflejará en las utilidades de la empresa.



BUSINESS SOLUTIONS  
CONSULTING GROUP

### 3. ¿A quién Aplican éstos Sistemas?

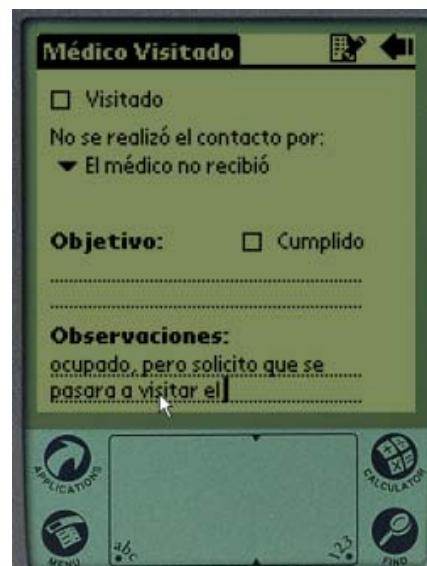
Los Sistemas de **Automatización de las Fuerzas de Ventas** son aplicados dentro de la empresa a:

- √ **Vendedores**
- √ **Cobradores**
- √ **Repartidores**
- √ **Servicios**
- √ **Mantenimiento**
- √ **Encuestadores**
- √ **Contratistas**

A todo personal que realiza operaciones en la calle, a través del uso de equipos móviles o Internet.

En cuanto a los giros de negocio, los Sistemas están desarrollados y funcionando en **Fuerzas de Ventas** orientadas a:

- √ **Consumo**
- √ **Medicamentos**
- √ **Farmacias**
- √ **Visita Médica**
- √ **Seguros**





#### 4. Beneficios

Los sistemas para la **Automatización de las Fuerzas de Ventas** permiten obtener beneficios en los siguientes aspectos:

- ✓ **Mantener una base de información sobre los clientes actuales y potenciales**
- ✓ **Incrementar la productividad y eficacia de la fuerza de ventas**
- ✓ **Identificar y aprovechar fácil y rápidamente las oportunidades comerciales**



Como complemento de la mejora en los procesos de ventas que son desarrollados dentro del concepto de **Gestión del Rendimiento del Negocio**:

- ✓ **Incrementar la venta cruzada**
- ✓ **Minimizar la venta perdida**
- ✓ **Optimizar y dar seguimiento al plan de visitas de cada vendedor**
- ✓ **Asegurar la entrega a tiempo y completa, OTIF (On Time In Full)**
- ✓ **Minimizar errores en la toma de pedidos**



BUSINESS SOLUTIONS  
CONSULTING GROUP

## 5. Conclusión

La **Automatización de las Fuerzas de Ventas** como complemento a la optimización de los procesos de la gestión comercial desarrollados dentro del concepto de **Gestión del Rendimiento del Negocio**, potencia la relación con los clientes permitiendo a la empresa contar con información más rica acerca de cada uno de ellos y tomar mejores decisiones comerciales y de marketing.

A su vez asegura la mejora en la rentabilidad obtenida a través de los modelos de negocios (venta cruzada, venta perdida, plan de visitas) que son volcados y utilizados dentro de los **Sistemas para las Fuerzas de Ventas**.

Business Solutions CG - Enfoque de solución:



EOF.