



Movilidad en la fuerza de ventas



Overlay soluciones para la distribución de alimentación y bebidas



>> Movilidad

Introducción

Overlay es una empresa especializada en el sector de la distribución de alimentación y bebidas fundada en el año 1988. La **experiencia** y la **capacidad innovadora** de Overlay, permiten que nuestro software se integre perfectamente en su sistema optimizándolo.

La Solución de Movilidad de Fuerza de Ventas de Overlay contempla las opciones de Autoventa, Preventa y Reparto.

Todos nuestros desarrollos se basan en 2 premisas importantes **facilidad y agilidad** de uso.

Es posible que si está leyendo esta información se pregunte:

¿Cuál es la Solución de Movilidad más apropiada para mi empresa?

En base a nuestra experiencia le indicamos criterios de selección a valorar en la adquisición de una Solución de Movilidad para Fuerza de Ventas

Criterios de Selección

- Seguridad de la Información.
- Agilidad y Funcionalidad en la Venta.
- Supervisión Actividad Comercial.
- Base Tecnológica Apropriada.
- Garantía de Servicio y Continuidad.



Criterios de selección

Seguridad de la Información.

- ▶ Planificador de Comunicaciones.
- ▶ Sistema Automático de Testeo de Comunicaciones.
- ▶ Copias de Seguridad Automatizadas en los Terminales.
- ▶ Copias de Seguridad Automatizadas en la Oficina.
- ▶ Gestión Planificada de Actualizaciones de Nuevas Versiones.

Agilidad y Funcionalidad en la Venta

- ▶ Uso Intuitivo del Terminal.
- ▶ Pantallas Autoconfigurables.
- ▶ Múltiples Criterios de Búsqueda.
- ▶ Configuración Individualizada por Agente.
- ▶ Transmisión Inmediata/Diferida a la Central.
- ▶ Acceso Directo a Otras Opciones (cobros, mensajería, etc...).

Supervisión Actividad Comercial

- ▶ Posicionamiento Fuerza de Ventas. GPS.
- ▶ Optimización Recursos.
- ▶ Horarios de Visitas y Tiempos de Ocupación.
- ▶ Informes de Análisis de Ruta.
- ▶ Gestión de Incidencias.
- ▶ Informe de No Ventas.
- ▶ Mensajería.
- ▶ Control de Kilómetros y Flota de Vehículos.
- ▶ Liquidación Económica.
- ▶ Gastos de Vendedores.
- ▶ Mejora en la Atención al Cliente.
- ▶ Apoyo en la Toma de Decisiones (informes).

Base Tecnológica Apropriada

- ▶ Multiplataforma Smartphones Windows Mobile y Android, Tablet PC y Android, Portátil y PC.
- ▶ Comunicaciones WIFI, 3G, Hsdpa, Bluetooth, USB, GPRS.
- ▶ Primeras Marcas del Mercado: Motorola, Psion, Hp, Samsung.
- ▶ Detallada Documentación para Integración con Terceros.



Garantía de Servicio y Continuidad

- ▶ Funcionamos desde 1988.
- ▶ Equipo Cualificado y Comprometido.
- ▶ Parque Instalado de Miles de Equipos.
- ▶ Dedicación Exclusiva Sector Alimentación.
- ▶ Plan de Implantación y Formación Personalizado.
- ▶ Óptimos Tiempos de Respuesta y Solución de Incidencias.
- ▶ Desarrollamos e Implantamos nuestras Soluciones de Movilidad.
- ▶ Experiencia en la Integración y Colaboración con Terceros.
- ▶ Plan de I+D+i Continuo.

>> Funcionalidades

- Ventas a partir de histórico de consumos del cliente.
- Informe gráfico posicionamiento GPS en tiempo real.
- Gestión de cobros.
- Uso de promociones y productos preferenciales.
- Catálogo de imágenes y ventas a partir del mismo.
- Trazabilidad e identificación automática de GS1 128 (antes conocido como EAN 128).
- Logística a terceros.
- Stocks y Propuesta de carga para autoventa.
- Liquidación, ingresos y gastos.
- Gestión de abonos y devoluciones.
- Rutas pre-establecidas.
- Control de riesgo de clientes.
- Control de clientes no visitados.
- Precios mínimos de venta.
- Supervisión de actividad comercial: visitas y horarios.
- Configuración de terminales por usuarios.
- Sincronización de terminales con el sistema central planificado por agente / día.
- Sincronización remota y local en cualquier momento.
- Múltiples canales de sincronización, WIFI, 3G, Hsdpa, BLUETOOTH, USB, GPRS, etc.
- Mensajería entre oficina y dispositivo móvil.
- Multiplataforma (Smartphones Windows Mobile y Android, Tablet PC y Android, Portátil y PC).
- Gestión de incidencias, quejas y reclamaciones.
- Multiempresa, Multiejercicio, Multialmacén y Multitarifa.
- Etc.

Posibilidad de integración con los principales programas de gestión del mercado como SAP, SAGE, Microsoft Dynamics, etc...



Segmentos de actividad

- ▶ Aceites
- ▶ Alimentación general
- ▶ Aperitivos
- ▶ Bebidas
- ▶ Bodegas
- ▶ Café
- ▶ Cárnicas mataderos
- ▶ Cárnicas salas de despiece
- ▶ Congelados
- ▶ Conservas
- ▶ Embutidos
- ▶ Frutas / hortalizas
- ▶ Frutos secos
- ▶ Golosinas
- ▶ Helados
- ▶ Hielo
- ▶ Huevos
- ▶ Lácteos
- ▶ Panificadoras
- ▶ Pescado fresco
- ▶ Platos preparados
- ▶ Precocinados
- ▶ Repostería
- ▶ Salazones
- ▶ Etc.



>> Proceso

Cuando el vendedor comienza la jornada activamos la ruta del día. A partir de ese momento el proceso nos propone el cliente o establecimiento (en el caso de haber varios para una misma cuenta) a visitar, según el orden establecido previamente. Una vez seleccionado este, podremos visualizar los siguientes datos:

- Datos del cliente
- Nombres de personas de contacto
- Pendiente de cobro
- Documentos anteriores
- Artículos preferenciales¹ para este cliente concreto
- Estado del riesgo establecido
- Etc.

La pantalla de ventas es configurable, se pueden parametrizar algunos conceptos como unidades, cajas, kilos, descuentos varios, etc.



Opcionalmente comenzamos la venta a partir de los artículos habitualmente consumidos por el cliente, lo que llamamos **histórico de ventas**. Al seleccionar el producto nos muestra la última venta que se realizó. El software propone la tarifa habitual del

1. Artículos preferenciales son aquellos designados por la Dirección Comercial de obligatoria presentación al cliente. Hasta un máximo de 3.

cliente. Podríamos modificar el precio o no dependiendo de la política de empresa al respecto. En el caso de permitir la variación de precios, es posible indicar un mínimo de rentabilidad, lo cual significaría que por debajo de cierto precio no se permite la venta. También es posible configurar previamente un precio máximo y mínimo de venta.



Una vez revisado el archivo de histórico, continuamos la venta con el resto de artículos de la base de datos. Esta se puede realizar por código, descripción y/o familia de producto. En la propia búsqueda tenemos el precio de tarifa del cliente, esto nos da más agilidad a la hora de informar al cliente sobre los precios sin pérdida de tiempo. Un producto puede tener otros homólogos en calidad o formatos, si la estructura de codificación de artículos y familias esta bien constituida nos va a permitir de manera rápida informar al cliente de las diferentes opciones y precios.



Si un producto está en oferta tenemos la opción de aplicación directa o a elección del vendedor. Las promociones realizadas pueden ser en precio, descuentos o regalo de mercancía.



En algunas líneas de productos los precios están ya acordados y no varían durante el año o la campaña. En ese caso, la pantalla de ventas solamente nos solicita que indiquemos las cantidades, ya que el resto de datos (precios, descuentos, ofertas) están previamente establecidos. Es práctica habitual en sectores como: helado, repostería, café, bebidas y otros.

En cualquier momento es viable la **introducción de incidencias** relacionadas con el cliente, el pedido o el producto.



Una vez finalizada la introducción de líneas, tenemos una pestaña resumen del documento en curso.

En el caso del autoventa nos solicita el cobro del documento o ver el pendiente de cobro para proceder a su cancelación total o parcial. Y además permite entregas de cantidades económicas a cuenta, de forma que liquida pendientes eliminando primero los documentos más antiguos. Si tenemos impresora emitiremos recibo de cobro.

También tenemos la posibilidad de realizar **logística de terceros**. En un solo documento de pedido, albarán o factura el vendedor puede introducir todas las líneas. Cuando se vuelca a la central la información, este creará un documento por proveedor. Hay que mencionar también que informa de qué artículos puede servir en cada establecimiento, según acuerdo con central de compras. Esto evita servir mercancía no autorizada, con el correspondiente ahorro de costo administrativo, comercial y logístico de corrección de errores.



A destacar también la posibilidad de realizar la firma del documento en la propia pantalla del terminal por parte del cliente.

Si permitimos la modificación de documentos cerrados e impresos (opcional) queda guardado registro de dicha modificación, así como la eliminación de documentos o cobros. Estas opciones son muy útiles para el control del autoventa.

>> Proceso

Si utilizamos la gestión de **ventas a través de catálogo digital de imágenes**, unimos la presentación gráfica de nuestros productos con la introducción del documento de venta. El proceso es similar al indicado anteriormente.



¿Qué pasa cuando una visita prevista es infructífera o no se realiza? Se registra un documento indicando la causa de la misma: servido, ausencia gerente, etc... En la oficina podremos hacer un análisis especial de cada una de las "No Venta" y sus incidencias.



En cualquier momento de la jornada visualizamos informes de las ventas y cobros del día. Pueden ser introducidos los gastos en los que incurre el vendedor o el vehículo. Así, al final de la jornada realizamos una liquidación económica de los cobros de contado y pendiente, menos los gastos. Obtenemos una liquidación diaria, y un resumen semanal o mensual según el criterio establecido por la empresa.

► ¿Cómo comunicamos los datos?

La información se puede transmitir mediante telefonía, Bluetooth, Wifi o consola en la propia oficina. Es interesante destacar que la descarga de documentos la podemos realizar al final de cada venta, varias veces al día o al terminar la jornada. Nuestros desarrollos garantizan la integridad de los datos en todo momento con múltiples sistemas de seguridad tanto en el envío, como en el almacenamiento de los mismos.

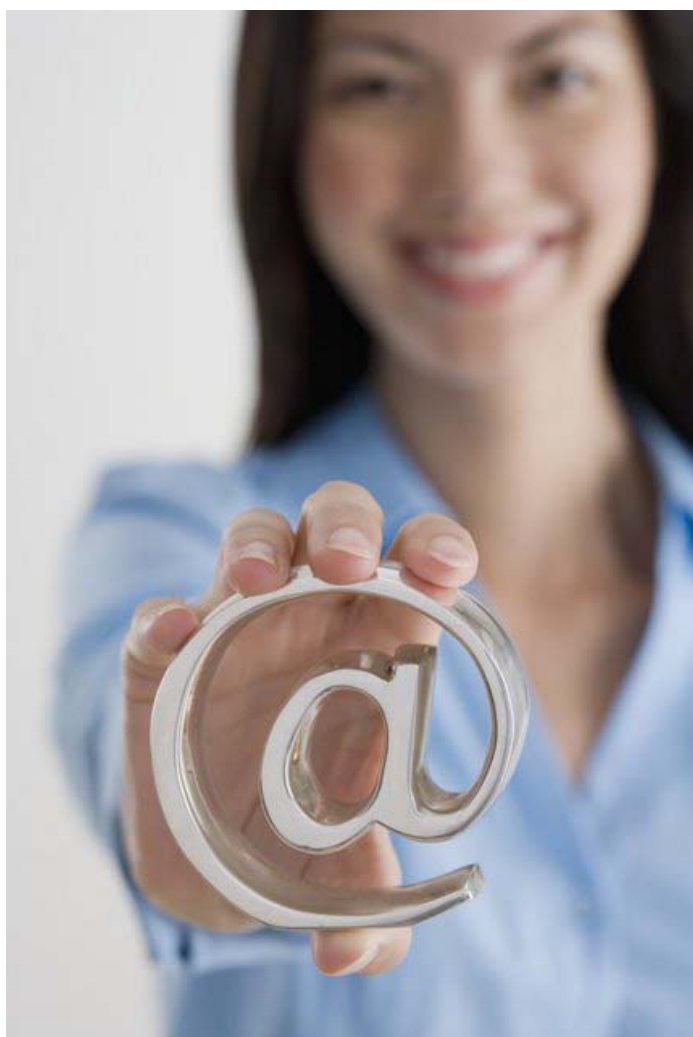


Los informes que además obtenemos con esas descargas son horarios de visitas y tiempos de ocupación, incidencias, etc.

El Gestor de Posicionamiento nos informa de la situación geográfica en tiempo real o diferido de los vendedores. Obtenemos una representación gráfica combinada de la ruta y las visitas realizadas. Gráficamente enlazamos la gestión de control de posicionamiento, con las ventas y cobros realizados en cada visita.



Importante: hay un área de mensajería que permite la comunicación entre vendedores y administración mediante SMS o email. Dichos mensajes, si están relacionados con un cliente se visualizan también en el momento de la visita al mismo.



Procesos específicos de Autoventa:

También disponemos de una interesante gestión de abonos y devoluciones. En nichos de actividad de perecederos (la repostería, panificadoras, lácteos y otros) es especialmente vital controlar los retornos de mercancía si los hubiera. Al imprimir el documento opcionalmente separa cargos, abonos y devoluciones mediante subtotales.

Registramos el nº de lote, bien mediante lectura de GS1 128 o manualmente aceptando el/los lote/s propuestos. Estos se habrán registrado previamente en la hoja de carga del vehículo².

Si servimos **mercancía por peso variable**, (habitual en congelados y lácteos) el software permite la introducción de pesadas mediante lectura de escáner en etiquetas con código de barras.



En la venta de conjunto de productos, también llamados lotes, cuando imprimimos la factura o albarán indicamos el precio, pero, también aparece (opcionalmente) el **desglose de cada uno de los artículos** que lo componen, informando del costo fuera y dentro del lote. Esto permite saber al cliente el ahorro real de la compra.

Generamos automáticamente un **borrador de carga** para el siguiente día, a partir de las ventas realizadas.

2. Ver anexo de trazabilidad.

>> Anexos

Trazabilidad

“Se entiende por trazabilidad a aquellos procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el origen, destino y ubicación de un producto específico o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros”. (Fuente: AECOC).



Nuestra solución de movilidad cumple con las especificaciones para el control de la trazabilidad desde el mismo momento en el que se realiza mediante la introducción manual o automática desde terminales móviles de los datos del lote.



Para minimizar la posibilidad de errores en todo el proceso es muy recomendable la utilización de códigos de barras GS1. Mediante el uso del escáner de un dispositivo móvil, se facilita y asegura la **identificación inequívoca** de los datos de trazabilidad. Esto es gracias al

empleo de los estándares de codificación IAS (identificadores de aplicación) del GS1 128, tales como: lote, fecha de caducidad, peso, etc.

Para obtener la traza de un producto y lote determinado, los informes de entradas y salidas proporcionan las alternativas y filtros necesarios. Además, existe un informe específico y único que reporta todos los movimientos de trazabilidad.



Todos estos elementos son de obligado cumplimiento según la legislación vigente, y también serán de enorme utilidad si se produce una alerta de seguridad alimentaria. En ese caso, la empresa podrá identificar con agilidad, el origen y destino de los lotes afectados, evitando tener que inmovilizar partidas que no estén incluidas en la situación de alerta.

GPS y gestión de flota

Está disponible un servicio de geolocalización, gestión de flotas, seguimiento de vehículos e informes de actividad, permitiendo visualizar el recorrido de los agentes tanto en tiempo real como en diferido, mostrando las actuaciones realizadas en cada cliente, los kilómetros recorridos y el tiempo dedicado.



También pueden **simularse visualmente diferentes itinerarios**, para asignar a cada agente la ruta más idónea. Así, la aplicación no solo es útil para saber donde se encuentran los agentes en cada momento, sino que aporta ventajas como herramienta para la gestión de rutas.



Multiplataforma

Es muy relevante que la fuerza de ventas de Overlay puede emplear **diferentes dispositivos móviles o fijos** con el mismo software y sin variar sus funcionalidades. Esta característica permite disponer de flotas con terminales de distinta naturaleza, escogiendo el tipo de terminal según el uso a que se destine.



La **multiplataforma** aumenta las posibilidades de OSD, como en el caso del Tablet PC, que resulta óptimo para **catálogos de productos** en los que el hecho de utilizar las **imágenes** sirve de apoyo para la venta. Los productos se muestran de forma similar a la de un libro en el que se van pasando las páginas, pero con la ventaja de que desde ese 'libro' se pueden realizar directamente las ventas.



www.overlay.es



Soluciones óptimas para su empresa.

Avda. Pintor Portela 38, bajo
30203 Cartagena, Murcia
Tel. 968 123 555
Fax. 968 500 176

info@overlay.es