

Overlay Soluciones para la Distribución.

VENTA DESDE CATÁLOGO DE IMÁGENES

MOVILIDAD PARA LA FUERZA DE VENTAS



Todos nuestros desarrollos se basan en 3 premisas importantes **diseño, facilidad y agilidad** de uso.



Over**lay** es una empresa especializada en el sector de la distribución fundada en el año 1988.

La experiencia y la capacidad innovadora de Overlay, permiten que nuestro software se integre perfectamente en su sistema optimizándolo.

968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.



Creación de **tantos catálogos como necesitemos** a partir de nuestros productos facilitándonos la búsqueda.

Ahorro de costes

Elimina los costos de papel y de impresión. Así como también, disminuyen el gasto en el diseño, la composición y la producción.

Siempre actualizado

Se puede agregar o quitar productos, cambiar los precios, editar las características, ofrecer descuentos especiales y realizar promociones teniéndolos **disponibles inmediatamente** en la tablet.



968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.



Overlay ofrece las **funcionalidades necesarias** para hacer de la visita comercial un proceso óptimo.



Ventas a partir de **histórico de consumos** del cliente.

Uso de **promociones** y productos preferenciales.

Rutas pre-establecidas.

Control de **riesgo** de clientes.

Precios mínimos de venta.

Configuración de terminales **por usuarios**.

etc...

968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.



Proceso de venta **más rápido y fácil** que nunca.

Opcionalmente comenzaremos la venta partir de productos habitualmente consumidos por el cliente. Tras comprobar el **histórico**, la tablet permite localizar artículos por **múltiples criterios de búsqueda**, una vez encontrado se mostrará con la tarifa de cliente, pudiendo ser modificado, en función de si se permite al vendedor la variación de precios, también tendremos la posibilidad de indicar un mínimo de rentabilidad o configurar previamente un **precio máximo y mínimo de venta**.

Se podrán aplicar **ofertas y promociones** que pueden hacerse en precio, descuentos o regalos de mercancía.

En cualquier momento de la venta es posible añadir **incidencias** relacionadas con el cliente, pedido, producto o cobro, así como documentos de no venta en el caso de una visita infructuosa.

Una vez finalizada la venta tendremos acceso a un resumen del documento en curso.



968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.



Creación de catálogos dinámicos.

Se pueden generar en el punto de venta a partir de búsquedas desde el propio catálogo o desde la base de datos general de artículos.

Nos permite visualizar los productos de forma progresiva o en miniaturas, pudiendo decidir las columnas que lo componen, mostrando más o menos artículos por página, dependiendo del tiempo y atención que nos pueda dedicar el cliente..

Podremos vender directamente desde las miniaturas, además de ver si un artículo está o no en promoción y si ya hemos realizado pedido del producto.

Desde una imagen mapeada compuesta por diferentes artículos, elegiremos los productos que queremos vender.



968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.



Diseño y organización de catálogos desde el PC.

Organización de diferentes catálogos teniéndolos disponibles en la tablet.

Selección de los productos que formarán esos catálogos.

Realizar diferentes composiciones, varios productos en una misma imagen o varias imágenes para un mismo producto.

Importar imágenes desde Internet para asociarlas a catálogo.



¿Cómo comunicamos los datos?

La información se puede transmitir mediante telefonía, Wifi o consola desde la propia oficina. La descarga se puede hacer al finalizar el pedido, varias veces al día o al finalizar la jornada.

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

968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.

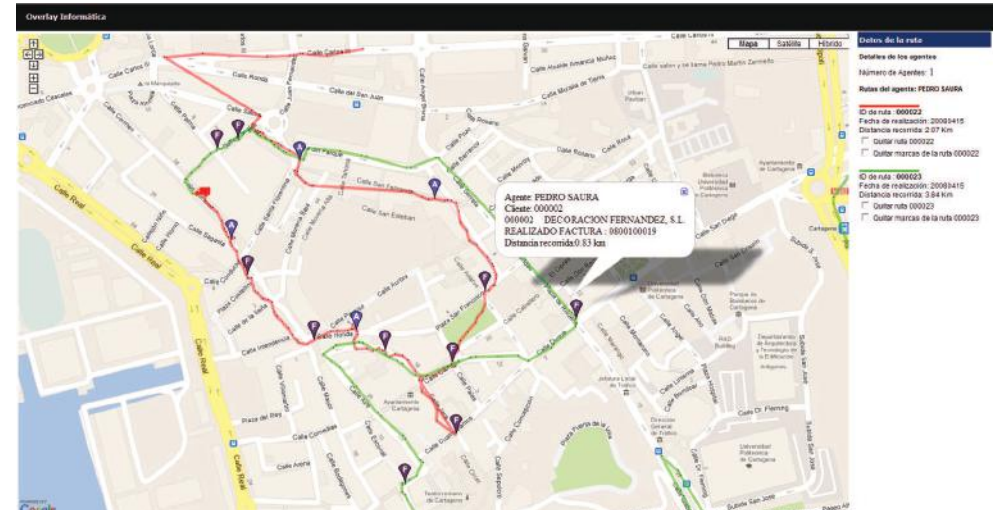


Seguimiento de la fuerza de ventas mediante **GPS**.

Permite generar **informes de ruta y actividad**.

Visualizar los trayectos que han recorrido los agentes.

Ver los clientes en el mapa, las **actuaciones llevadas a cabo en cada cliente** (facturas, albaranes, pedidos, gestión de cobros, incidencias, etc.), el tiempo transcurrido en cada visita y los kilómetros recorridos.



Simulaciones de rutas para asignar a cada agente la más óptima.

Información de la **situación geográfica en tiempo real o en diferido** de los comerciales.

968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.



¿Cual es la Solución más apropiada para mi empresa?

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.

Supervisión Actividad Comercial

Posicionamiento Fuerza de Ventas. GPS.
Optimización de Recursos.
Informes de Análisis de Ruta.
Gestión de Incidencias.
Liquidación Económica y Gastos de Vendedores.
Apoyo en la Toma de Decisiones (Informes)

Base Tecnológica Apropriadada

Sistema Operativo Estandarizado y Actual (Android).
Comunicaciones Wifi, 3G, 4G, Hsdpa, USB, GPRS.
Detallada Documentación para Integración con Terceros.

Agilidad y Funcionalidad en la Venta

Uso Intuitivo del Terminal.
Equilibrio entre Funcionalidad y Diseño.
Pantallas Autoconfigurables.
Múltiples Criterios de Búsqueda.
Configuración Individualizada por Agente.
Transmisión Inmediata/Diferida a la Central.

Garantía de Servicio y Continuidad

Funcionamos desde 1988.
Equipo Cualificado y Comprometido.
Parque Instalado de Miles de Equipos.
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.



968 123 555
info@overlay.es

Posibilidad de integración con SAP, Microsoft Dynamics, SAGE.
Para otros consultar.

