



CATALOGPLAYER
SMART CONTENT · BUILD SALES



CONTENT HUB

Optimiza el proceso comercial y consigue más y mejores ventas con la **plataforma de gestión inteligente de contenidos comerciales y corporativos.**

Smart content, catálogo interactivo, formación y onboarding comercial, machine learning, ventas híbridas y cuadro integral de mando en una única herramienta tecnológica.



Content Hub

Te presentamos nuestra **plataforma de comunicación y gestión de contenidos** que te permitirá el desarrollo de más y mejores ventas.

Con Content Hub tus comerciales **presentarán los productos y servicios de forma interactiva**, con la mejor herramienta y argumentario de ventas para grandes empresas B2B. Con catálogos y portafolios interactivos gestionados rápida e intuitivamente desde sus tablets, conectadas a tu CRM/ERP.

Tu empresa tendrá todo el **contenido comercial gestionado** desde el 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**.

Algunos de los clientes que usan este producto



ferrovial

Freixenet

GIRBAU
LAUNDRY BEYOND LAUNDRY



maxchief

A quién va dirigido?

Organizaciones y marcas con productos y servicios de alto valor añadido que valoran la comunicación y los contenidos que comparten con sus clientes, prescriptores y equipos de trabajo. La gestión del conocimiento, la transformación digital y el análisis de métricas son parte de su estrategia.

+40K
CÁPSULAS
INFORMATIVAS
ENVIADAS A
CLIENTES

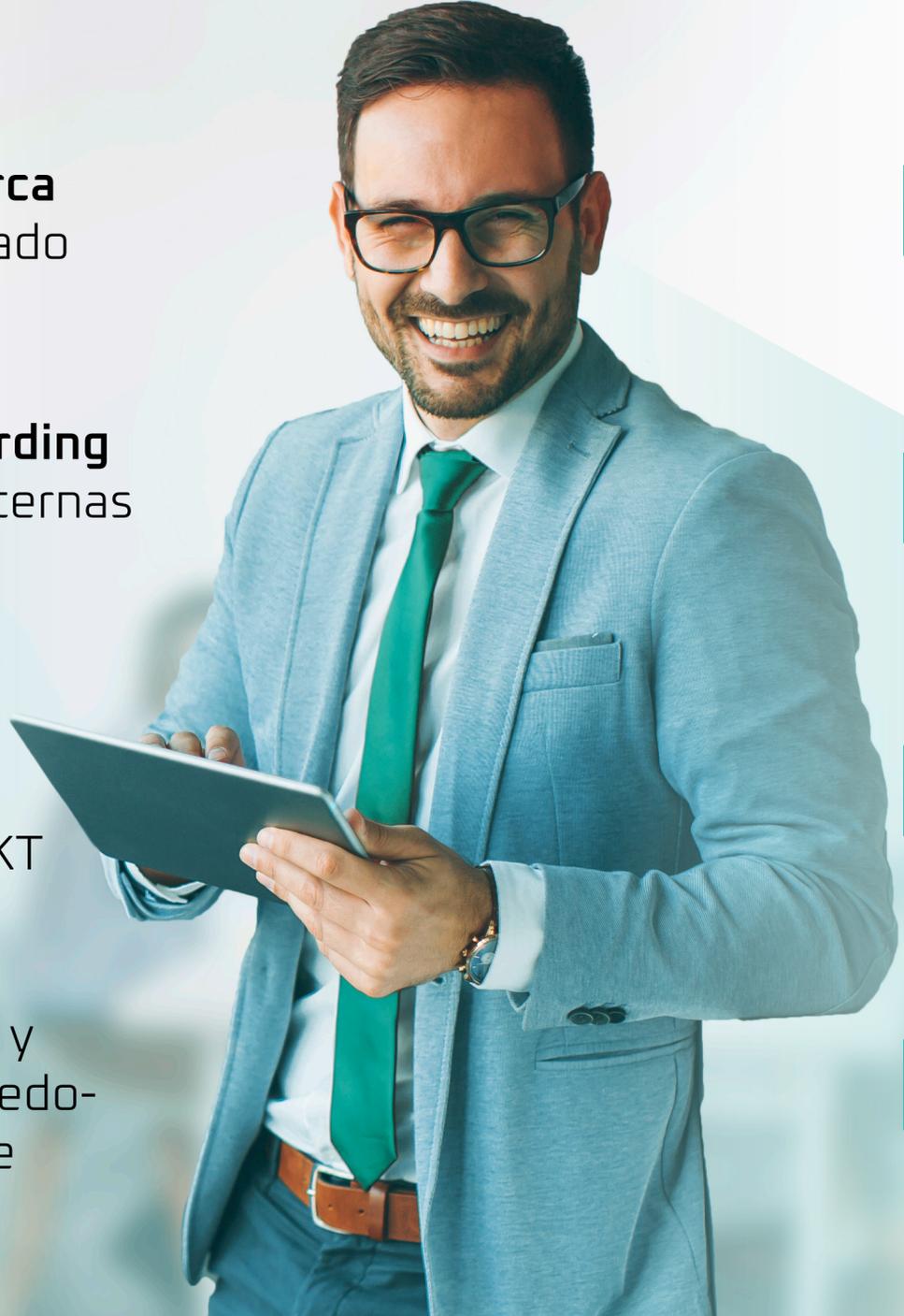
+100K
ARCHIVOS
ALMACENADOS

+300%
USO DEL
CONTENIDO
DE MKT

-35%
TAREAS
ADMINISTRATIVAS,
MKT Y VENTAS



Mejor comunicación y productividad de MKT y ventas



#1 **Consistencia de imagen de marca** con un discurso comercial alineado

#2 Mejora la **formación y el onboarding de los equipos**, con cápsulas internas y notificaciones de contenidos

#3 **Discurso más segmentado** por mercado, producto, servicio... y reducción de adaptaciones a MKT

#4 Identificación de **best practices** y mejora de la formación de vendedores derivada de este aprendizaje

#5 Optimización del **nivel de engagement** y uso específico de los contenidos en todo el proceso

#6 **Reducción de los costes** de creación, mantenimiento y distribución del contenido comercial y de marketing

#7 **Incremento de la eficacia comercial** en base a recomendaciones generadas por **Machine Learning/IA**

#8 **Fácil adopción por parte del equipo de desarrollo de negocio**, y feedback sobre el Customer Journey real

Todo lo que **tu equipo de desarrollo de negocio** necesita





Gestión de contenidos

Gestiona integralmente los contenidos comerciales y de marketing



Repositorio de contenidos

Organiza y ordena todos tus **contenidos comerciales**, clasificados por divisiones, familias, marcas, atributos, productos relacionados, etc.



Discurso segmentado y alineado por territorios

Contenidos por usuario segmentados por parte de marketing, ventas y criterios de negocio (geográfico, jerárquico...). Navegación personalizada según objetivos de comunicación de la compañía: marcas, unidad de negocio, sectores, productos, servicios...



Potente galería multimedia

Gestor colaborativo e intuitivo para contenidos multimedia (archivos, imágenes, videos, documentos), con la posibilidad de subidas múltiples de archivos y etiquetas.



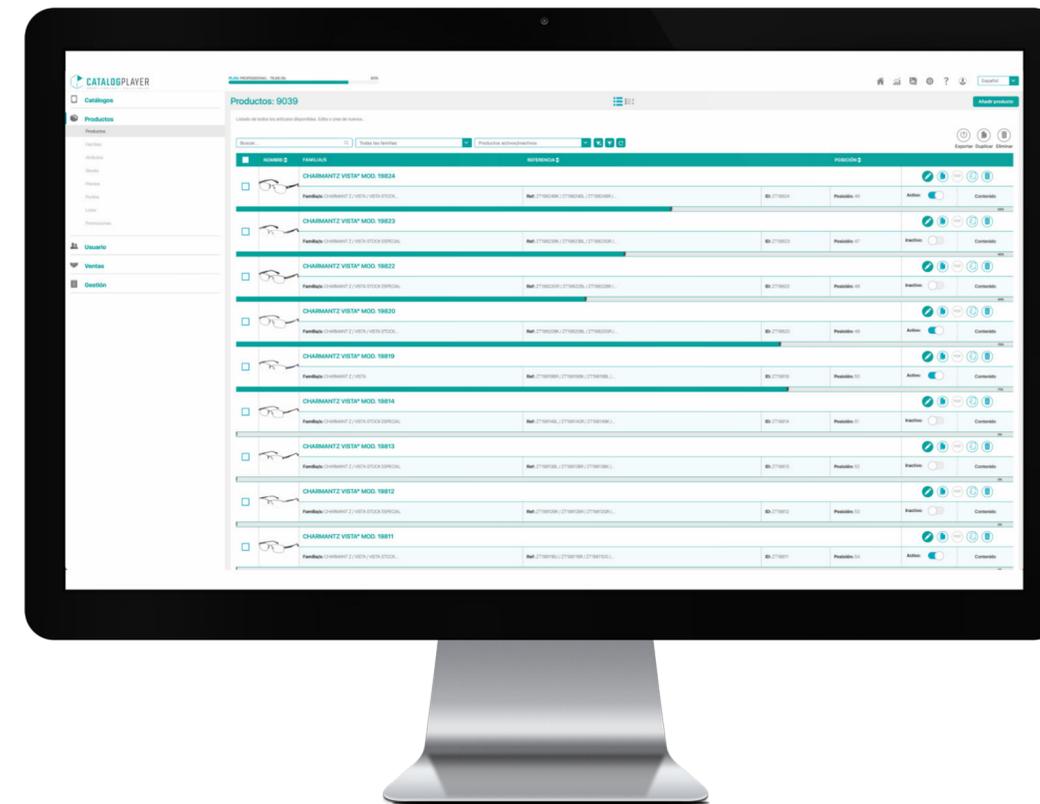
Multiidioma, multicatálogo y multiusuario

Posibilidad de crear múltiples catálogos (por temporadas, mercados o ferias) cada uno de ellos con diferentes idiomas.



Personalización avanzada

Cada usuario accede al panel de administración personalizado, con su contraseña, y tiene diferentes niveles de permisos y lectura según el rol asignado.





Catálogos Interactivos

Portafolios personalizados para un argumentario de ventas más atractivo



Presentaciones más atractivas

Muestra los productos y/o servicios de tu empresa de forma más atractiva. Una plataforma que revoluciona la forma de presentar y vender productos y servicios.



Mejora la imagen de tu marca

La presencia del comercial con una tablet y una app propia con la imagen de la compañía refuerzan el mensaje y mejoran tu imagen como empresa moderna.



Empoderamiento comercial

Los comerciales tienen facilidad para acceder a todo el repositorio siempre actualizado: contenidos corporativos, comerciales y argumentario de ventas.



Portafolios personalizados

El comercial crea **portafolios personalizados**, incluyendo o excluyendo contenido en función del cliente a visitar, en un proceso asistido por parte de la aplicación.



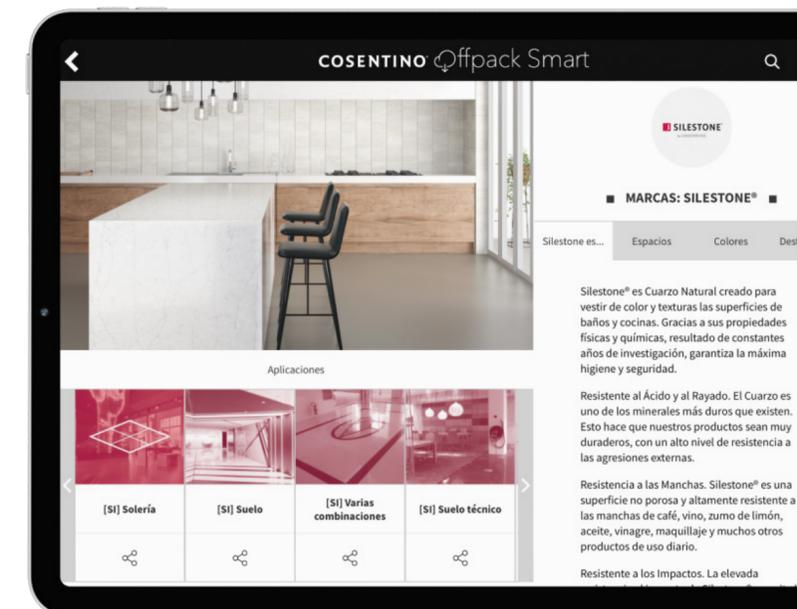
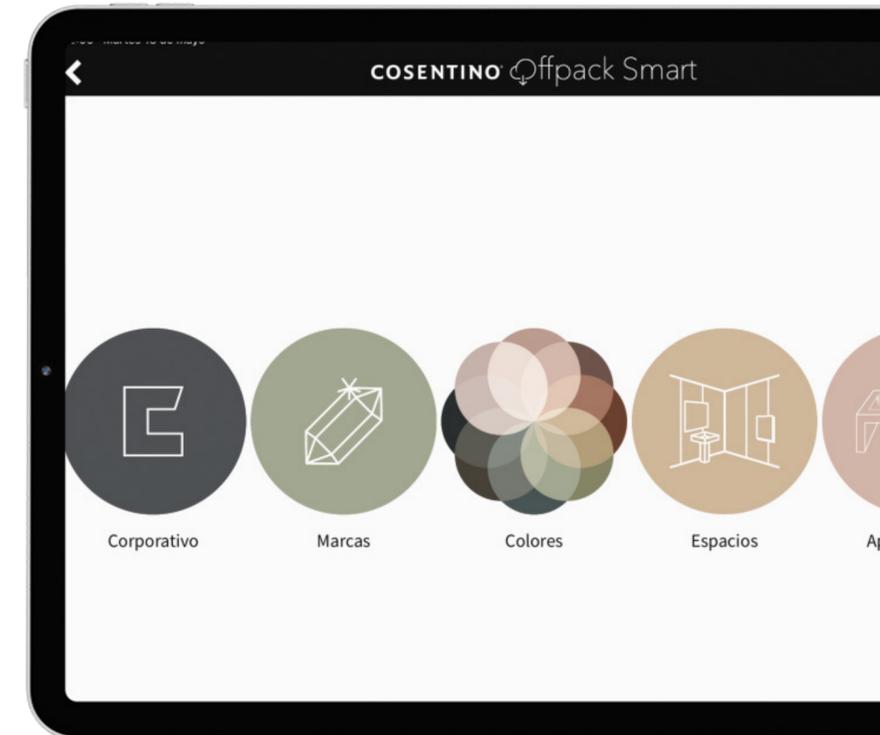
Fácil interacción con los clientes

Módulos de compartir portfolio productos, imágenes, videos, documentos, catálogos o favoritos, y medición de actividad posterior.



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.





Gestión de clientes

Administra tus clientes (y potenciales) y las visitas comerciales



Visión del cliente 360° en movilidad

Visión completa de todos los datos y actividad del cliente que ofrece total autonomía al equipo y sin dependencia de la cobertura (soporte offline). Filtros para localizar clientes (geográficos, tipo, sector o unidad de negocio...).



Administración de clientes

Sistema de administración de clientes y prospectos en base a jerarquías y permisos, con sistema de riesgos y descuentos.



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.



Integración con sistemas de la empresa

Integración con el CRM y el ERP del cliente para disponer de KPI's de venta y no duplicar tareas.



Mejora de 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.





IA & Machine Learning

Smart Sales Content



Recomendaciones de contenidos a mostrar

La plataforma utiliza el **Machine Learning** para orientar al vendedor en lo que respecta al momento y los contenidos a usar, para conseguir la mejor eficacia comercial.



Asistente en la creación de portafolios

La **creación asistida de portafolios** personalizados (en función del perfil y segmento del cliente), agiliza y mejora todo el proceso de presentaciones.



Recomendaciones de visitas

La aplicación recomienda el mejor momento para visitar al cliente (ya sea una visita remota o presencial).



Customer Journey

Módulo web de Customer Journey de apoyo y seguimiento del proceso de compra para el cliente final o distribuidor.



Best practices con IA / Machine Learning

El innovador sistema de **Machine Learning** aprende de las *best practices* de todos los integrantes del equipo comercial, para así maximizar la eficiencia de todos los vendedores de la compañía. Son de gran ayuda para que los nuevos vendedores puedan utilizar rápidamente las mejores estrategias de venta.





Ventas Híbridas

Visitas Omnicanal: Presenciales y remotas



Visitas presenciales y remotas de calidad

Tus comerciales podrán trabajar y presentar desde su Catalog Player en su tablet conectada a su ordenador en caso de visitas remotas.



Trazabilidad de ventas híbridas

Ventas remotas y presenciales con intercambio fluido de información y trazabilidad de todo el proceso de venta. Se adapta al nuevo modelo de cliente híbrido.



Seguimiento actividad con clientes

Puedes compartir con el cliente cualquier contenido o información a través de las **cápsulas comerciales**. Generan microsites personalizados para cliente que puede consultar antes, durante o después de la reunión y que tienen trazabilidad.



Ciclo completo de la venta

Tendrás una visibilidad real de lo que pasa **durante** la visita comercial.



Catálogo app tablet y catálogo online

Posibilidad de mostrar el catálogo app tablet, o alternativa o complementariamente, visualizar o compartir al cliente el catálogo online web.





Sales Training & Coaching

Formación y Onboarding



Formación de comerciales

La plataforma permite la organización y el consumo de videos, presentaciones y materiales para la formación continua de los comerciales de la compañía.



Notificación de novedades

Sistema de notificaciones de nuevos productos, promociones, servicios o presentaciones disponibles, para que el comercial lo pueda incorporar en sus visitas.



Facilita el Onboarding

El repositorio de materiales agiliza de manera exponencial el proceso de onboarding de nuevos vendedores y nuevos empleados a la empresa.



Métricas de uso de contenidos

Información para dirección de ventas y marketing de contenidos pendientes de visionar y aquellos con mayor uso.





Integración CRM/ERP

Nos integramos y sincronizamos con tus herramientas de Gestión



Conexión bidireccional

Toda la información de actividades y contenidos actualizada y conectada bidireccionalmente entre la plataforma de Catalog Player y tu CRM (o ERP). Toda la información de clientes y productos siempre actualizada.



Conector propio y testado

Trabajamos con conectores propios –con Salesforce, SAP, SAGE X3 y Microsoft Dynamics– desarrollados por nuestro equipo de programadores y testados con clientes líderes en su sector.

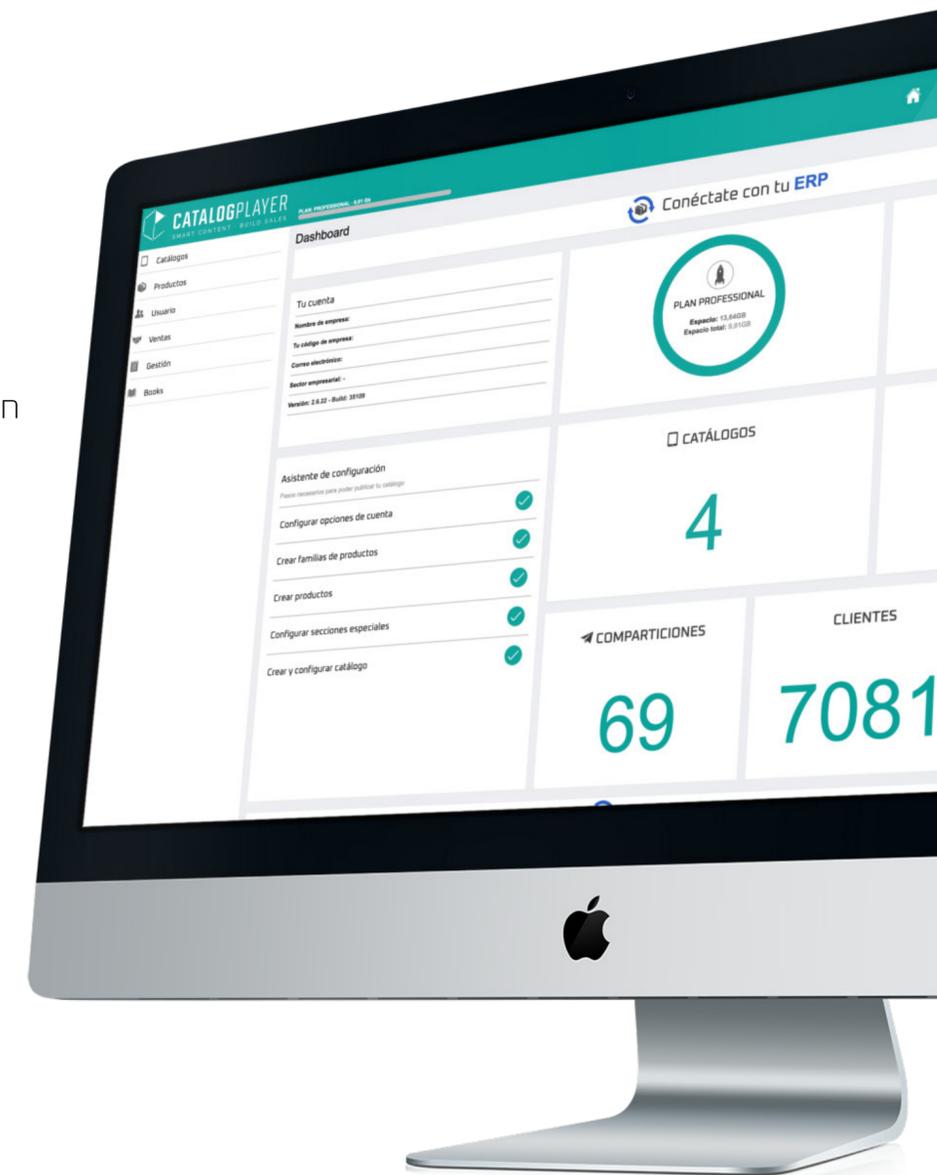


Red de partners

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



Conectores con los principales CRM/ERP y API de integración





Cuadro de mandos y KPI's

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



Información de valor en el panel de analítica

Panel de analítica que incluye información sobre la calidad/potencial de clientes, facturación, visitas realizadas, ventas... Con datos sobre el uso y la actividad de la plataforma: antes, durante y después de la visita.



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

Gráficos elaborados sobre las ventas y KPIs de las visitas con datos sobre el **engagement del cliente** durante y post-visita. Información mostrada y/o compartida/consultada, interés generado, tiempo de consulta...



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.



¿De qué se compone el producto?

1 ✓

Panel de Administración

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



2 ✓

APP Mobile

- » Offline / Online
- » Agenda Comercial
- » Gestión de Clientes
- » Catálogos y portafolios Interactivos
- » Reporte de tareas
- » Trazabilidad de uso



3 ✓

Cápsulas comerciales

- » 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



Ciclo

Comercial Aumentado

1 / Antes

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

2 / Durante

- » Presentación visual y multimedia (soporte offline)
- » Monitorización de toda la sesión
- » Creación y compartición in situ de las familias, productos y ofertas que han sido del interés del cliente en forma de cápsulas comerciales
- » Reporte de la sesión (formularios, etc.)



3 / Después

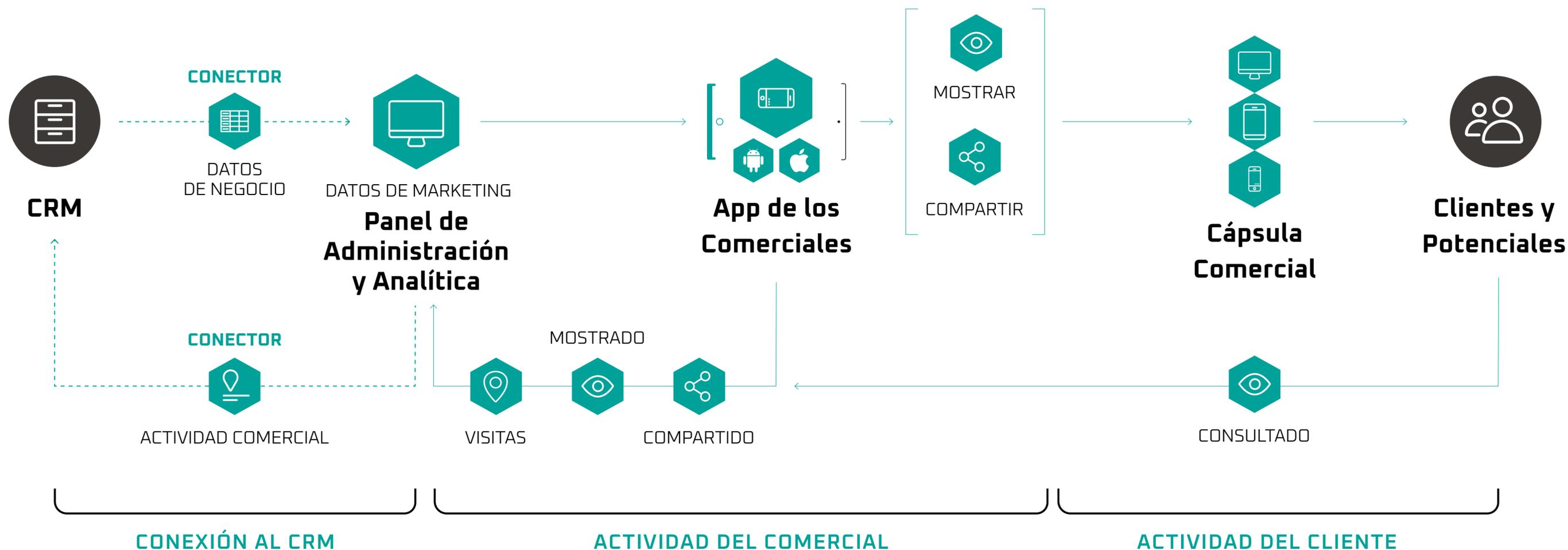
- » El cliente consulta la información en cualquier tipo de dispositivo
- » Cápsulas comerciales únicas y trazadas
- » Posibilidad de solicitar soporte o una nueva sesión con el asesor
- » Monitorización de toda la actividad del cliente (recepción, apertura, consulta...)

4 / Continuidad

- » KPIs y datos de engagement del cliente
- » Aprendizaje continuo y *Best Practices*
- » Feedback sobre la actividad del cliente
- » Recomendaciones de visitas en base a análisis IA/Machine Learning
- » **Nuestro gran punto diferencial respecto a otros sistemas de ventas**

Esquema funcional

Content Hub



Contacto



Avinguda Sant Julià, 1
08401 Granollers. BARCELONA



info@catalogplayer.com



+34 93 870 90 30



Asesor personal:

XAVIER SOLÀ

+34 618 20 37 02

xavier.sola@catalogplayer.com



CATALOGPLAYER

SMART CONTENT · BUILD SALES