



MOBILE SALES

Más que un Catálogo interactivo:

Gestor de Pedidos y CRM Móvil, Venta Omnicanal (presencial/remota), Conectores con Ecommerce/ERP, Analítica y KPI's...

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.

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**.

Integraciones con los principales 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:



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 **crossselling**

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



Gestor de Pedidos en Movilidad

Preventas
Sales Force Automation



Gestor de Contenidos

Un "PIM" a tu medida



Integración ERP

Toda la gestión sincronizada



Cuadro de mandos y KPI's

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



Ventas Omnicanal

Visitas Presenciales y Remotas



Conectores Ecommerce

B2B / B2C





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.



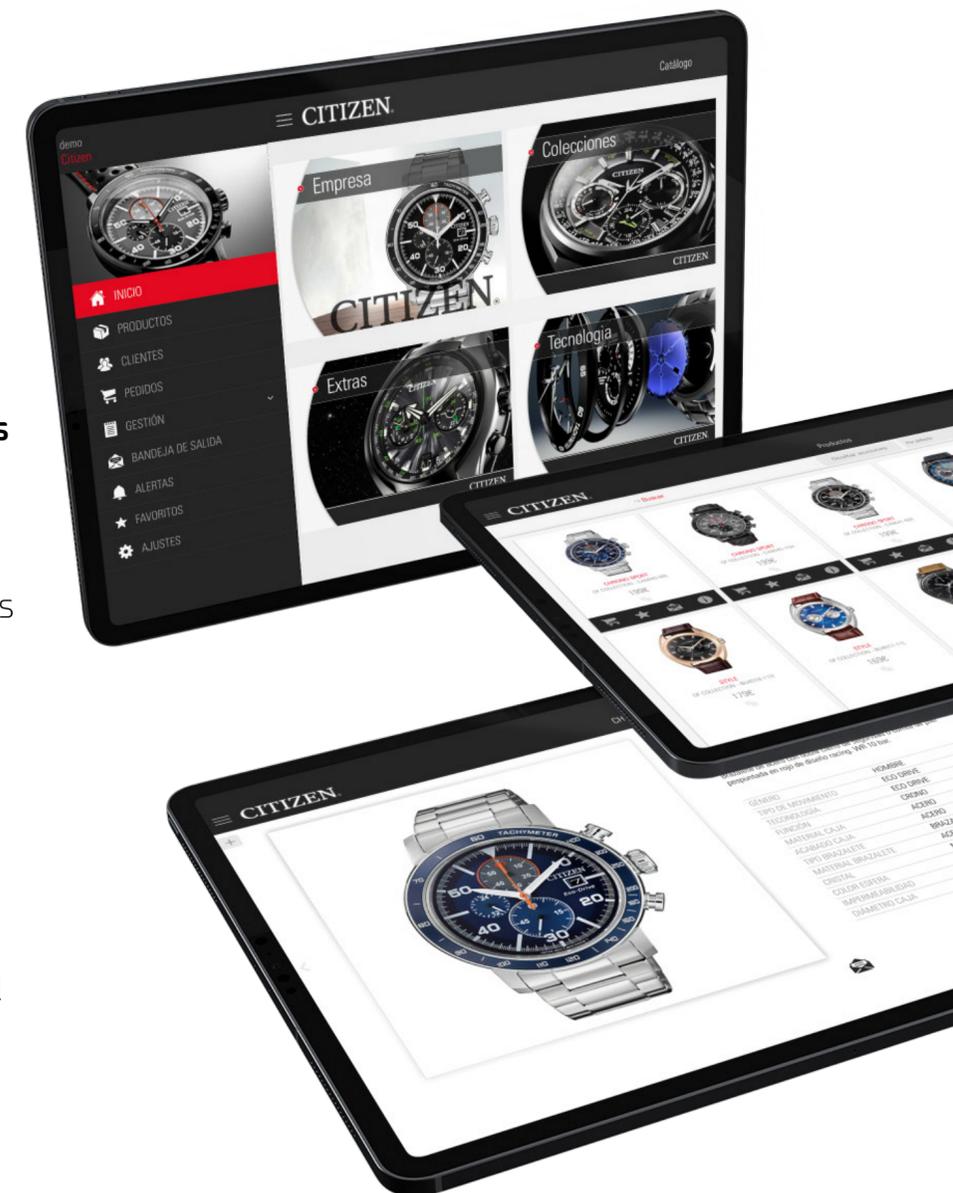
Optimización para aumentar ventas

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.



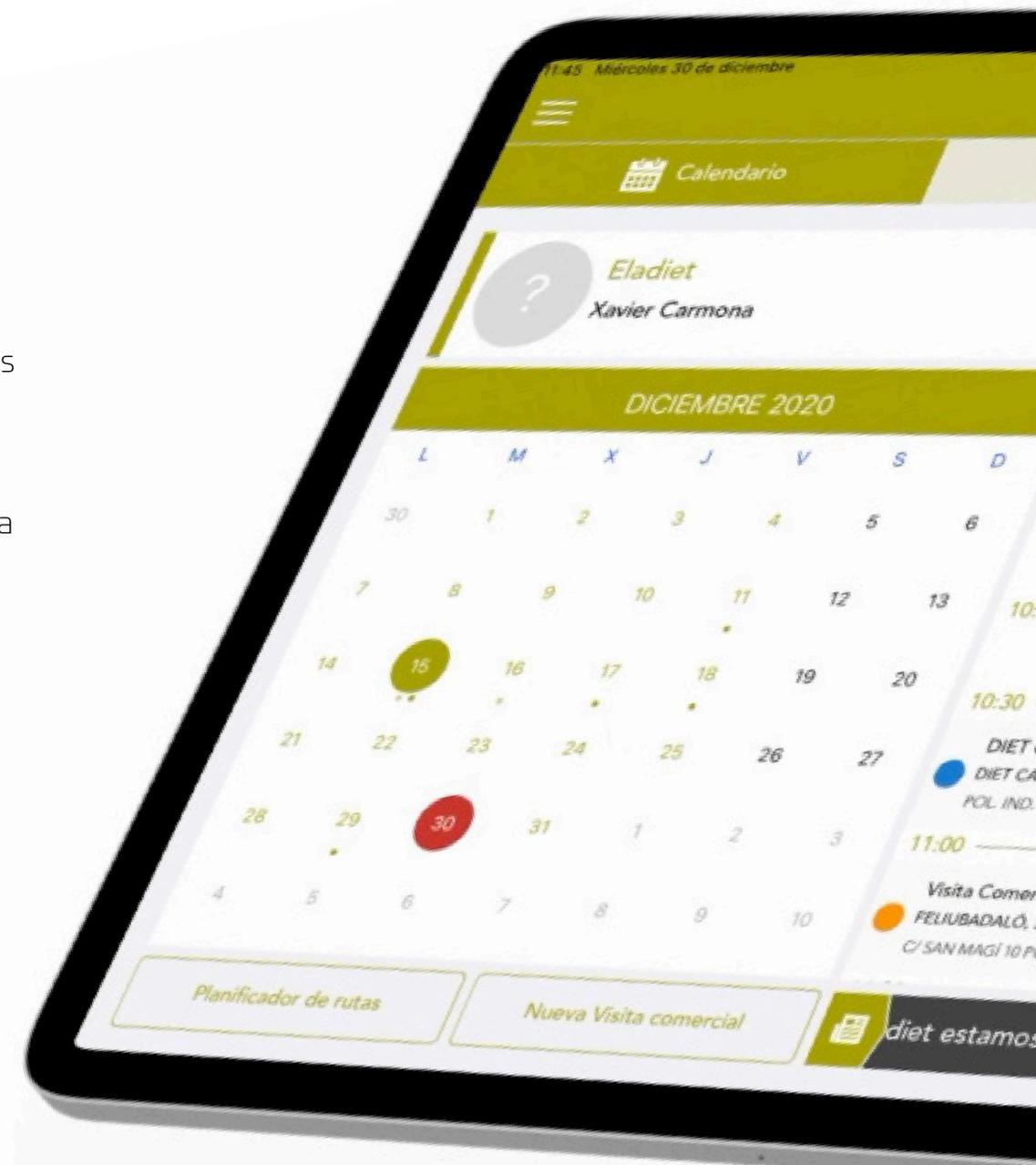
Mejora de la planificación y eficacia comercial

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 de inteligencia artificial 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 multidivisa y sistema de impuestos según país o territorio.



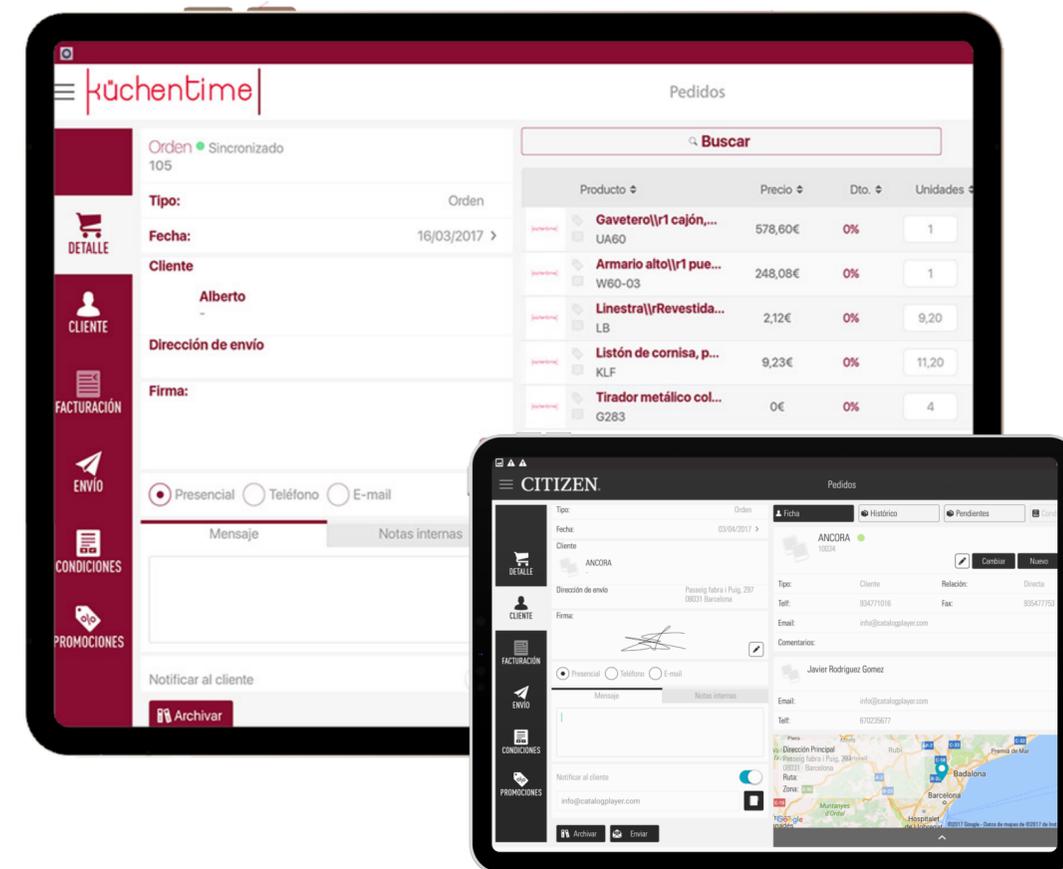
Historiales de pedidos y ventas

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...



Multi-idioma, multicatálogo y multiusuario

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





Integración ERP

Toda la gestión de tu empresa siempre sincronizada



Conector propio y testado

Nuestro equipo de programadores han desarrollado conectores con SAGE 200 y X3, SAP Business One y Microsoft Dynamics (Navision) 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.



Integraciones con los principales ERP:





Conectores E-Commerce

B2B / B2C



Conector bidireccional

Los datos de productos del ERP se insertan en el ecommerce B2B o B2C (Familias y artículos, Stock, tarifas, portes, impuestos), y los pedidos web se graban en el ERP (Clientes y pedidos)



Rápida puesta en marcha

Fácil implantación del conector, desarrollado por Catalog Player, que agiliza la puesta en marcha de tu ecommerce B2B o B2C.



Mayor control y fiabilidad

La integración de datos facilita un mayor control y fiabilidad, reduce errores administrativos (y por tanto una reducción de costes directos e indirectos).



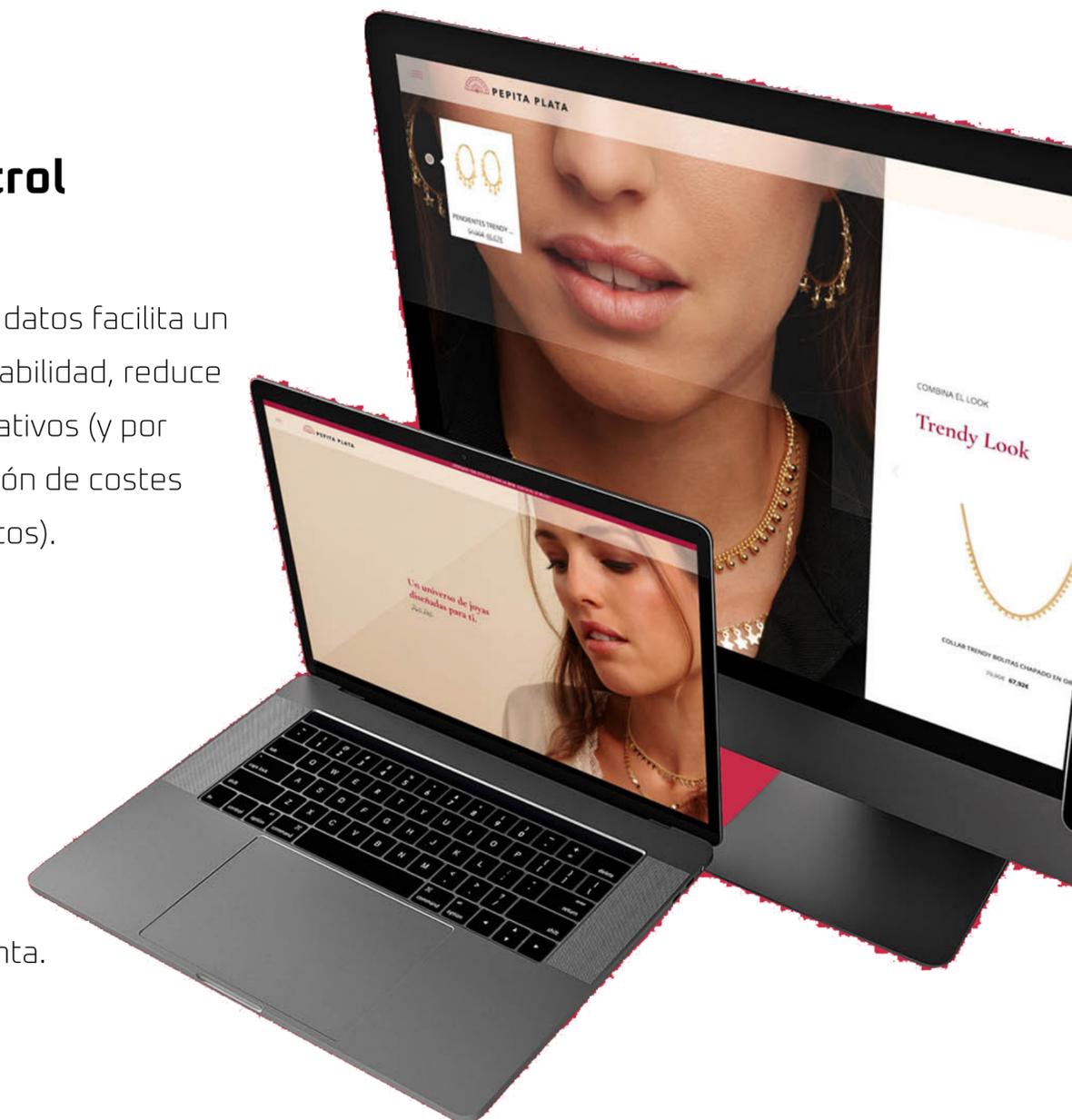
Principales plataformas ecommerce

Disponemos de conectores propios entre los ERP mencionados y las principales plataformas de ecommerce del mercado.



Conecta con tu Extranet o con el Ecommerce B2B de CP

Nos conectamos con tu Extranet de venta. En caso de no tenerla utiliza la potente Extranet de nuestra Plataforma CP.





Ventas Omnicanal

Visitas 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.



Seguimiento de la actividad de clientes

Se integra con los principales ecommerce B2B y B2C para ventas, distribuidores, mayoristas o prescriptores y permite un seguimiento de la actividad del cliente. Puedes compartir con el cliente cualquier contenido, información o propuestas a través de las cápsulas comerciales.



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.



Continuidad en el proceso de venta

Relación entre el antes, el durante y el después de la venta mediante la unificación de todo el canal comunicativo con clientes y potenciales.



Catálogo actualizado en la Extranet

Los clientes podrán consultar en cualquier momento todo el catálogo de productos y toda la información que puedan necesitar a través de la Extranet de CP.





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.



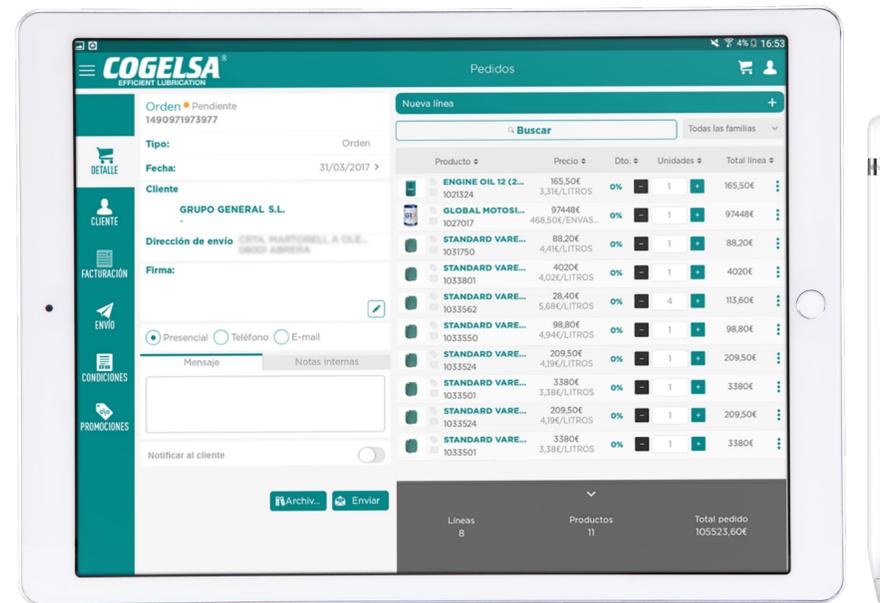
Filtros rápidos y avanzados

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)
- » Multi-idioma
- » Multi-catálogo
- » 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 ✓

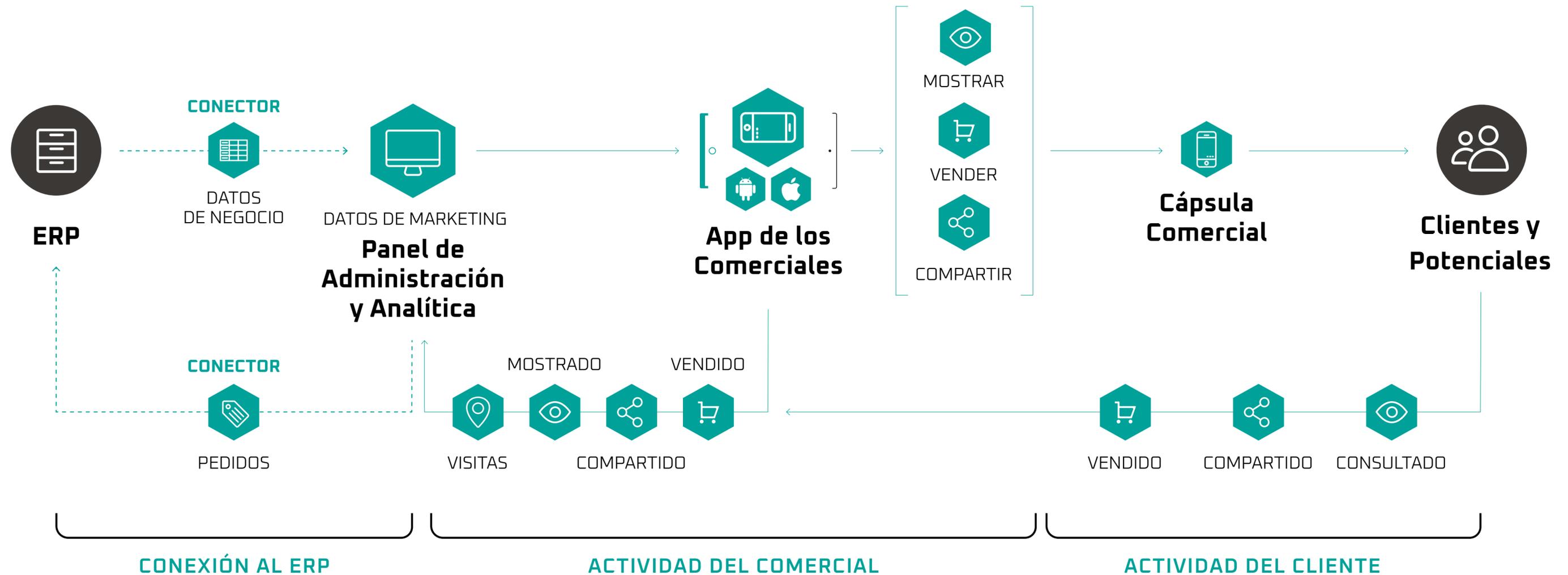
Panel de analítica

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



Esquema técnico funcional

Mobile Sales



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