



### **Mobilidade na Força de Vendas (Pré-Venda e Auto Venda)**

O Beelogic IMS é o módulo do SCM System responsável pela Sales Force Automation da Decisão Lógica. Destinada a empresas que utilizem processos de pré-venda, com forças de vendas que necessitem de informação do seu ERP em tempo real de forma a lhes disponibilizar toda a informação necessária com vista à tomada de decisões acertadas e atempadamente durante a sua actividade comercial.

#### **- Rápido retorno do investimento**

A solução disponibilizada em Cloud Computing, (aluguer mensal por utilizador) aliado ao aumento de produtividade dos comerciais, asseguram um rápido retorno do investimento realizado, reforçado ainda por um aumento da qualidade do serviço, redução de erros, criação de uma imagem de uma empresa moderna e dinâmica, permitindo reforçar os laços de fidelização e confiança com os seus clientes.

#### **- Informação e Controlo**

A App desenvolvida para **Android** , permite ao comercial ter a informação sobre *clientes, moradas, contactos, stocks, pendentes e muito mais* , esta proveniente do

#### **ERP em tempo real**

, sem necessidade de sincronizações manuais. Apesar de a integração com um ERP potenciar a interligação total com o seu sistema, o Beelogic IMS pode funcionar de forma independente. Pelo que não necessita de ter um ERP para o poder utilizar. A aplicação permite igualmente gerir o agendamento de visitas do comercial e assegurar a gestão da equipa comercial. Esta gestão será feita através do comercial na aplicação, ou pelo director comercial através do Portal do Beelogic IMS.

- O responsável comercial poderá também observar os trajectos realizados e otimizar as rotas dos comerciais.

#### **Screenshot**

{rokbox title=|Beelogic IMS : Visualização da rota efectuada.}|images/screenshot/beelogicims/visitasportal.png{/rokbox}

- Os dados que o comercial criar/editar poderão integrar directamente no ERP, mediante regras, ou ficar pendentes de aprovação no Portal Beelogic IMS. Assegurando assim que a equipa comercial se possa focar somente no que faz melhor Vender.

- **Autonomia**

Graças à arquitectura do sistema é possível o comercial trabalhar no terreno em modo **offline** que a aplicação assegurará a sincronização automaticamente com o portal. O portal contém a informação do ERP e dos comerciais, permitindo assim que os comerciais possam continuar a trabalhar mesmo quando hajam intervenções técnicas, ou falhas de internet no servidor do ERP do cliente.

- **Costumização**

O Beelogic IMS permite customizar a informação que pretende que os comerciais tenham acesso, sejam tipos de documentos, artigos, cliente... Poderá criar formulários no portal para que a equipa de comerciais preencha os dados nas fases da venda que o responsável definir. Poderá planear campanhas e promoções que o Beelogic IMS apresentará as informações correctas aos comerciais nas alturas correctas.

- **Facilidade no apoio ao comercial**

O Beelogic IMS possibilita a importação e exportação da base de dados da App para o servidor FTP, para que seja fácil ajudar o comercial em caso de algum problema. Possibilita o acesso remoto à app para que possa ver o que o comercial vê e possa interagir com a aplicação remotamente.

- **Funcionalidades existentes no Beelogic IMS:**

- **Artigos:**

- Unidades de venda, preços de venda, stocks, dimensões entre outros.
- Consulta dos artigos em forma de catálogo, podendo assim os vendedores mostrar aos clientes os artigos através de fotos, pdf e ficheiros multimédia.
- Customização das cores/ letra do catálogo por vendedor ou geral.
- Criação de perfis de venda podendo atribuir um diferente a cada vendedor.

- **Clientes:**

- Carteira de clientes por cada vendedor, ou possibilidade de ver todos os clientes.
- Facilidade de trocar um bloco de clientes de um vendedor para outro, com actualização automática em bloco no ERP.
- Informação imediata sobre os clientes que têm valores em dívida.
- Criar/editar clientes, e possibilidade de utilizar o cliente criado em todas as operações **ME**

**SMO EM OFFLINE**

- Visualizar no mapa a localização do cliente.

- **Documentos de Venda:**

- Criação de qualquer tipo de documento de venda.
- Filtragem de tipos de documentos por vendedor.

- Utilização de tipos de extra para agilizar a introdução de artigos recorrentes.
  - Edição de documentos antigos.
  - Consulta online de documentos.
  - Impressão de documentos de venda, com layout personalizável.
- 
- **Pendentes:**
  - Consulta de encomendas pendentes de servir.
  - Consulta de documentos pendentes de cobrança.
- 
- **Documentos de Recebimentos:**
  - Consulta de documentos de recebimento
  - Criação de Documentos de recebimento
  - Anexar uma foto como forma de comprovar o pagamento de uma factura
- 
- **Inquéritos:**
  - Customização completa das perguntas e tipos de perguntas
  - Parametrização da periodicidade com que se pretende realizar os inquéritos
  - Definição dos momentos do trabalho em que se pretende que seja preenchido
  - Funcionamento OFFLINE
- 
- **Rotas:**
  - Vários padrões de rotas, por forma a facilitar a implementação em qualquer situação.
  - Consulta das rotas por fazer em qualquer dia e verificar a sua progressão.
  - Criar/Editar rotas.
  - Ajuda no planeamento das rotas.
- 
- **Visitas:**
  - Guarda a data/hora e geolocalização da abertura e fecho da visita.
  - Classificação da natureza da visita.
  - Inserção de comentários.
  - Pré-agendar uma próxima visita.
  - Inserção de notas para a próxima visita.
  - Consulta do resumo das visitas efectuadas a um cliente.
- 
- **Vendedor:**
  - Edição dos dados pessoais.
  - Carteira de contactos pessoais.
  - Sistema de alertas entre a sede e o vendedor.
  - Consulta de objectivos.

- Análise das vendas obtidas.
- Relatório de despesas, Kms e Ajudas de custo.
  
- **Ferramentas de apoio ao suporte técnico:**
- Editor SQL na App.
- Importação/Exportação da base de dados para servidor FTP.
- Acesso remoto à App.