

Gestión Posicionada de Equipos Comerciales. GPEC

También en Movilidad Convertimos en habitual lo extraordinario.

VENTAJAS DE GPEC:

- Excelente relación precio/calidad desde 400 a 196 euros por usuario.
- Acuerdo con Movistar para la provisión de PDAS y tarifas planas de datos muy competitivas y con cobertura nacional.
- Servicio Técnico propio de instalación y mantenimiento del Software.
- Mapas de todas las ciudades españolas y europeas a través de Google Maps (*).

La gestión posicionada de Equipos Comerciales es una aplicación sencilla que permite el control y la localización de su fuerza de ventas:

- **Asignación de visitas en tiempo real** a cualquier comercial del equipo, desde el centro de gestión.
- **Localización** de los comerciales **a través de GPS**.
- **Recepción de pedidos o informes de visita** según se generan.
- **Confirmación mediante firma digitalizada del pedido o de la comprobación de la visita por el cliente.**
- Comunicación de **incidencias a tiempo real**.
- Sistema avanzado de **informes**.
- **Integración con cualquier aplicación existente** montada sobre cualquier base de datos relacional.
- **Actualización permanente de**

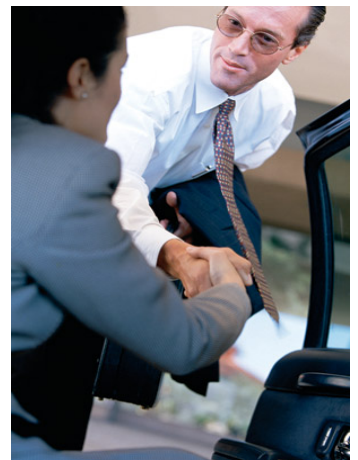
mapas

GPEC permite una **gestión completa de las operaciones de una fuerza comercial**.

La incorporación de las **últimas tecnologías GPS** a este tipo de soluciones, posibilita la localización del equipo comercial en **Mapas gratuitos** (se utilizan bajo licencia de uso directa entre el cliente y Google Maps).

Estos mapas permiten la **localización e identificación de las unidades de venta**, facilitando la carga de trabajo de cada una de ellas, **a través de una PDA**, como base de la toma de asignación de actividades.

Esa asignación es bidireccional: **se envían partes de visita organizadas en rutas y una vez realizadas, se recoge el pedido o el informe de la visita y se remite con la justificación y hora de**



entrega para ser procesados. Una vez recibidos en el módulo de gestión central son susceptibles de ser compartidos por otra aplicaciones o publicados en Internet para su seguimiento y conocimiento de otros departamentos.

Tecnología

Contenido:

Funcionalidades	1
Tecnología	1
Flujo de Información. Diagrama de Uso	2
Modelos de Entrega	2
Política de Precios	2

La solución es muy simple y, por tanto, muy económica y competitiva .

Está **integrada por un Centro de Administración Comercial (CAC)** que gestiona la creación de rutas de visitas a los clientes y su asignación a cada recurso comercial o de venta. **Los criterios de asignación** están relacionados con la **localización del vendedor en el mapa** de la ciudad del servicio (proximidad al punto de visita-domicilio del cliente) **y a la ruta ya preasignada** a cada uno

de ellos. Este centro está montado sobre una aplicación navegable. Por lo tanto, **accesible desde cualquier puesto con acceso a Internet**.

EL CAC recibe, una vez realizadas las visitas **información de pedidos o informes comerciales a través de la PDA** del Comercial, que actualiza la base de datos del centro de gestión, cada vez que realiza una visita.

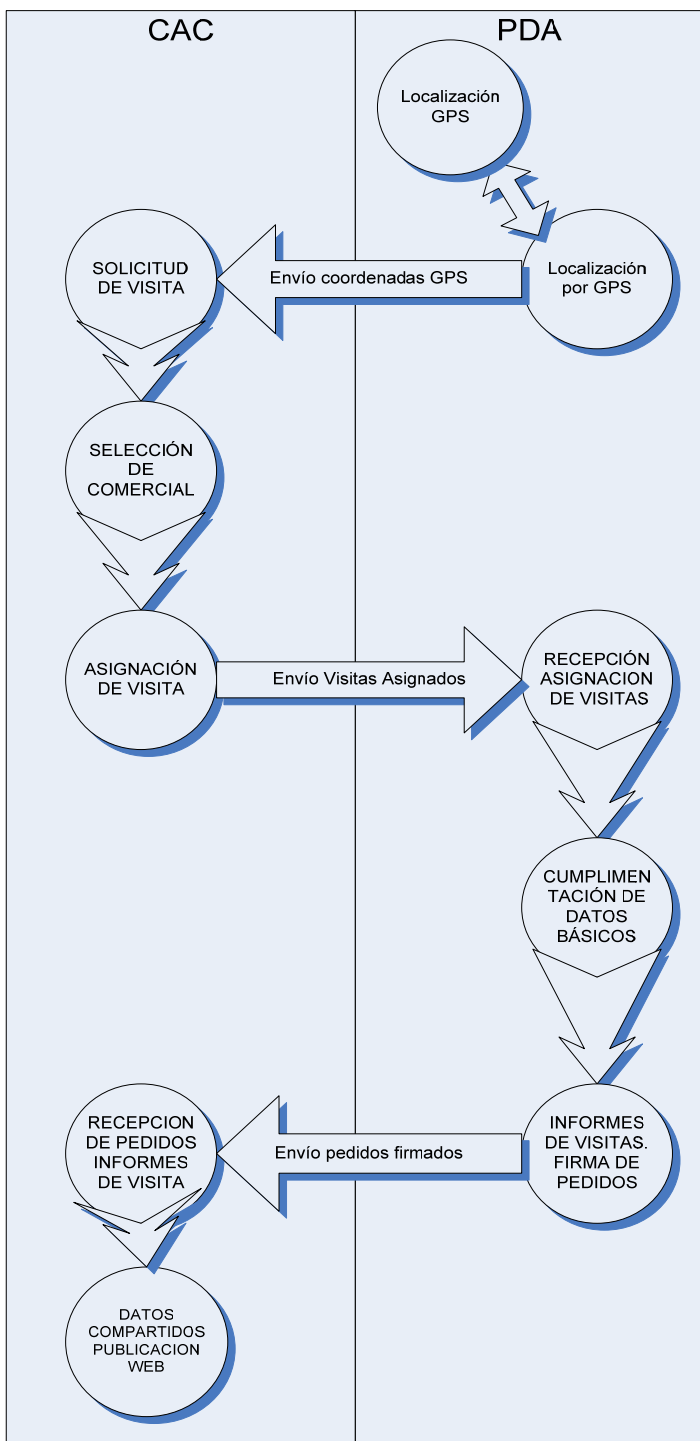
El **localizador GPS integrado en la PDA** permite configurar el

envío de localizaciones de cada uno de los comerciales relacionándolo con eventos: desplazamiento, pérdida de señal GPS (al recuperarla), frecuencia, etc. remitiendo el histórico de localización al CAT, a través de HTTPS.



(*) Sujeto a las condiciones de GOOGLE MAPS vigentes en cada momento

Flujo de Información



GPEC se adecúa perfectamente al flujo de información generado en una visita comercial.

La PDA obtiene el posicionamiento del comercial de forma recurrente y lo envía al CAC. Al generarse una necesidad de visita el CAC, localiza la dirección del clientes en el mapa y asigna al comercial más próximo y con capacidad (el programa le facilita el volumen de visitas pendientes del comercial). Una vez seleccionado el idóneo, el CAC asigna la visita, enviándole un aviso con un informe de visita a cumpli-

mentar o una hoja de pedido con los datos y dirección del cliente a su PDA. El comercial rellena el informe o el pedido (el cliente firma en la PDA registrando su conformidad con el mismo). Cada vez que se produce una visita o se recibe un pedido la aplicación envía la información al CAC. En todo momento el comercial está localizable a través del GPS. El gráfico de la izquierda facilita una visión del flujo que soporta el proceso de información

Modelos de Entrega y Servicios de Valor Añadido

Software: SOITSA-INTESYS provee del Software del servicio al cliente. Existen dos aplicativos: CAC y cliente PDA. Es necesario un servidor internet y PDAs Windows Mobile 5/6.

Mantenimiento de GPEC: El cliente puede contratar el mantenimiento evolutivo de la aplicación, la gestión de incidencias y reinstalaciones de Software

Hardware: Igualmente, podemos ampliar el servicio completando la entrega del software con la del hardware y gestión de comunicaciones. Estos productos variarán dependiendo del número de comerciales usuarios del servicio.

PDAs: SOITSA-INTESYS ofrece soluciones PDA de Movistar (Telefónica Móviles) con una financiación competitiva.

Como servicios de valor añadido, SOITSA-INTESYS facilita formación tanto para los Gestores Comerciales, como para la fuerza de ventas sobre el manejo del CAC y de las PDAs. Igualmente, facilita servicios de integración de GPEC con su aplicación de gestión empresarial a nivel de Base de Datos; Servicios de Gestión de Comunicaciones Móviles a través de la plataforma de TME y, por último, Servicio de gestión y alojamiento de la plataforma CAC.

Política de Precios

La política de precios de GPEC (solo Software) está basada exclusivamente en el número de usuarios, dado que la primera unidad del CAC está incorporada al precio.

De 1 a 5 usr: 2.000 €
De 6 a 20 usr: 380 €/usr
De 21 a 50 usr: 364 €/usr
De 51 a 75 usr: 340 €/usr
De 76 a 150 usr: 316 €/usr
De 151 a 300 usr: 292 €/usr
De 300 a 600 usr: 268 €/usr
De 601 a 1200 usr: 244 €/usr
De 1200 a 2000 usr: 220 €/usr
Superior a 2000 usr: 196 €/usr

Por centro de gestión adicional: 1.800,00 €

Mantenimiento: 15% anual del precio del producto
Formación : 4 horas gestión de tráfico: 400 euros
Formación 4 horas transportistas 400 euros
Integración con BBDD: 75,00 €/hora
Alojamiento plataforma CAT: 20 euros al mes por usuario
PDAs: Consultar precio. Grandes descuentos en tráfico y volumen de usuarios.

SOITSA-INTESYS
Núñez de Balboa, 120
28006 Madrid
Tlf: +34 91 323 80 20

SOITSA-INTESYS
Rocafort 256-258 Entlo. 4ª
08029 Barcelona
Tlf.:+34 93 322 65 45