



Los sistemas de venta y distribución actuales, con los parámetros de tiempo y espacio sensiblemente reducidos, imprimen la necesidad de utilizar sistemas y recursos que puedan mejorar la posición competitiva de una compañía y optimizar los tiempos de respuesta a los clientes.

En este sentido, los sistemas de información son determinantes en el éxito de una negociación, haciendo posible que el dato preciso esté disponible en el momento justo por parte de quien negocia.

Para dar respuesta a esta necesidad, [Aurora Soluciones Integrales](#) pone al servicio del sector empresarial una aplicación dirigida a automatizar procesos fundamentales para la fuerza de ventas, haciendo posible consultar en línea desde las oficinas del cliente, información pertinente a inventarios y estados de cartera, realizar cotizaciones, efectuar pedidos, generar reportes de ventas, conocer el tipo de servicios que más se adaptan a las necesidades del cliente, hacer seguimiento de las visitas realizadas a una empresa, o tener acceso a estadísticas de gestión para tomar decisiones objetivas y oportunas, entre otros aspectos.

Con esta solución las empresas están en capacidad de monitorear en tiempo real las actividades del personal; reducir costos de digitación, retrasos en la información y errores de digitación; y obtener mayor velocidad, eficiencia y simplicidad en sus procesos.



CARACTERÍSTICAS

1.- Gestor de Contactos y Planificación.



Nuestra solución le provee de un sistema para administrar seguridades, tipos de gestión (pedidos, cobros, etc.), dispositivos móviles, definición de zonas geográficas, definición de líneas de venta, frecuencias, clientes y visitantes, permitiéndole una eficaz planificación del recorrido de su fuerza de ventas.

2.- Sistema de Negocio Móvil Personalizado.



Integra los componentes comerciales de la empresa en una aplicación móvil ajustada a las necesidades del negocio, incluye pedidos cobros, encuestas mercadeo, censos etc.

Tenemos una aplica gamma de diseños para negocios de consumo, distribución, logística, y manejo de relación con el cliente, sin embargo adoptamos las particularidades de su propio negocio.

3.- Sincronización de Datos.



A través de **i-connector®suite** puede fácilmente integrar la solución **aurora SFA** a su sistema corporativo existente, esta herramienta provee una segura, eficiente vía de transferir datos mediante cualquier medio de comunicación y al menor costo posible, sin importar la plataforma de bases de datos de su sistema corporativo.

UD puede encontrar mas detalles en <http://www.i-connector.aurorasi.com>.

4.- Indicadores de Gestión.



Medición y generación de informes puntuales de los objetivos de ventas individuales y reportes con información para la toma de decisiones estratégicas.

- Priorizar el servicio al cliente.
- Informe de las inquietudes y necesidades del cliente.
- Aplicación correcta de las políticas comerciales.
- Supervisión del tiempo del vendedor.
- Crecimiento horizontal y vertical del territorio.
- Incremento del número de visitas.
- Eliminación de errores por datos incompletos, ilegibles o inexactos.
- Eliminación de costos por impresiones de listas de precios y hojas de ruta.
- Reducción de tiempos improductivos en la actualización de datos.
- Reducción de costos por mala planificación del recorrido.
- Reducción del porcentaje de retorno del producto.
- Reducción de costos en planificación de despachos.
- Retorno rápido de la inversión y beneficios reales a corto plazo.