

System mobilny klasy SFA, mobiz, to aplikacja wspierająca sprzedaż, która zwiększa efektywność wizyt przedstawicieli handlowych u klientów. Umożliwia skuteczne zarządzanie mobilnymi pracownikami bezpośrednio z siedziby firmy.

Redukuje koszty związane z manualną obsługą zamówień, będącą źródłem błędów. Mobiz oznacza wzrost produktywności oraz przewagi konkurencyjnej firmy poprzez optymalizację działań sprzedażowych.

STRATEGIA MOBILNEJ SPRZEDAŻY

Aplikacja mobilna dla PH

- Wysyłanie zamówień
- Monitoring statusu złożonych zamówień
- Stan rozliczeń klienta, terminy płatności, wielkości zakupów
- Historia współpracy: wizyty, zamówienia, półki
- Aktualna oferta cen, promocji, rabatów, nowości
- Poziomu realizacji wyznaczonych celów sprzedażowych
- Analiza konkurencji, windykacja, merchandising

Panel administracyjny dla kadry zarządzającej

- Intuicyjne planowanie pracy przedstawicieli handlowych
- Analiza realizacji zadań z możliwością wykorzystania funkcji GPS
- Monitoring działań konkurencji
- Efektywne zarządzanie budżetem sprzedażowym
- Dostęp do dynamicznych raportów i analiz
- Eliminacja „białych plam”

Praca w trybie online oraz offline
Synchronizacja danych z panelem administracyjnym, ERP
Wizualizacja danych z BI, Excel
Automatyczne planowanie trasy





ZARZĄDZANIE PROMOCJAMI

- Definiowanie nowych promocji (cenowe, pakietowe, rabatowe, gazetkowe)
- Lista promocji według: regionu, miasta, kategorii klienta, produktu, marki
- Definiowanie gratisów



HISTORIA

- Zamówienia
- System filtrowania po kliencie / dostawcy
- Wizyty i koszty
- Stany magazynowe dystrybutorów



RAPORTY

- Business Intelligence (BI)
- Dynamiczna aplikacja raportowa
- KPI
- Raporty z realizacji celów sprzedażowych
- Rozbudowany system ankiet



ZARZĄDZANIE ZAMÓWIENIAMI

- Stany magazynowe
- Operowanie ceną i rabatem
- Odzwierciedlanie statusu zamówień
- Dodawanie komentarzy do zamówienia
- Wysyłanie zamówienia natychmiast lub zapisanie do późniejszego wysłania
- Żelazna lista
- Czytnik kodów EAN
- Połączenie z nawigacją zewnętrzną



ADMINISTRACJA

- Baza kontrahentów oraz użytkowników
- Kartoteka towarowa
- Synchronizacja danych z systemem ERP



GEOMARKETING

- Mapa tras przedstawiciela i punktów sprzedaży „Białe plamy”



CELE SPRZEDAŻOWE

- Cele dla danego przedstawiciela / towaru / marki
- Status realizacji celów sprzedażowych
- Prognozy
- Wgląd do archiwalnych celów sprzedażowych



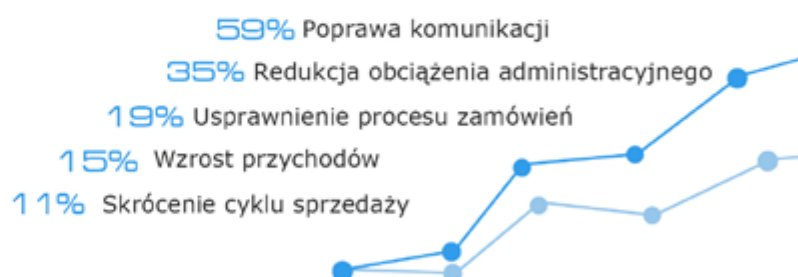
MERCHANDISING

- Zdjęcia produktów i ekspozycji towarów
- Analiza konkurencji
- Tworzenie dowolnych ankiet



KOMUNIKACJA

- Przesyłanie zaszyfrowanych danych (FTP VPN, AS2, X400)
- Wewnętrzne notatki
- Bieżąca aktualizacja danych
- Dodawanie załączników do wiadomości



Dla kogo?

Firmy produkcyjne i handlowe z różnych branż posiadające przedstawicieli handlowych/pracowników terenowych