

Características generales



■ **Gestión comercial tipo SFA (Sales Force Automation System)**, constituye un asistente de bolsillo para la gestión diaria de las ventas: consulta y gestión de los datos de clientes, visitas, contactos, teléfonos, consumos, productos, ofertas, rutas, ... y con capacidad para realizar las tareas comunes de preventiva y autoventa (introducción de pedidos, albaranes y/o facturas).

■ **Desarrollado para dispositivos Móviles** con sistemas operativos **Android** o **iOS**.

■ **Diseñado para trabajar conjuntamente con los ERP's de Visual Software: Eurovin y Visual32**. La conexión con ellos se realiza de forma totalmente transparente e integrada.

■ **iGes trabaja de forma desconectada (off-line)** con lo que se convierte en un dispositivo completamente autónomo. Los datos se localizan físicamente en el dispositivo y se conecta con la central para el envío y actualización de los mismos cuando el usuario lo necesita, ya sea por cable, GPRS, 3G, Internet, Wifi...

■ Preparado para **imprimir los justificantes de los documentos de venta** (presupuestos, pedidos, albaranes y/o facturas), mediante impresoras móviles Bluetooth o Wifi que pueden estar físicamente localizadas en su vehículo.

■ **Informes**: múltiples informes de ventas, cobros, visitas, etc. en formato gráfico o de texto.

■ **Listas de datos** (clientes y productos) **ajustables** a sus necesidades: es posible ajustar el contenido de cada zona de la lista en función de sus preferencias.

■ **Personalización del contenido**: mediante un sistema de *perfiles*, puede determinar que opciones de menú y que campos están visibles en cada dispositivo.

■ **Multilingüe**: el propio usuario puede escoger el idioma de trabajo preferido (*español, catalán, francés o inglés*).

■ **La instalación** del programa a los dispositivos (smartphones y tablets) es **sencilla y asistida** por el propio programa residente en las oficinas centrales.

Clientes

■ **Olvidese de los códigos de cliente**: localización rápida de clientes por **cualquier parte del nombre** (no es necesario que empiece por...). Localización también por *código de cliente* o por *población*.

■ **Visualización rápida de los datos principales del cliente**, a un solo clic dispondrá de la información esencial de cada cliente mediante la ficha de previsualización. Acceda después a sus históricos, cobros pendientes, edición de la ficha, etc.

■ **Datos asociados a los clientes**: Datos básicos (nombre comercial, domicilio, teléfonos...), datos fiscales, comerciales (representante, descuento, ...), administrativos (forma de pago, morosidad, datos bancarios), observaciones, direcciones envío, ofertas específicas para el cliente, visitas efectuadas al cliente, consumo del cliente, efectos pendientes de cobro, facturas emitidas, imágenes y documentos asociados ...

■ **Altas de nuevos clientes** con asignación de un rango especial de códigos para poder ser diferenciados y verificados en la central, antes de proceder a darlos de alta.

■ **Actualización de los datos de sus clientes "in situ"**: La modificación de cualquier dato de la ficha del cliente puede ser efectuada en el mismo sitio y momento dónde se produce, con el posterior traspaso y actualización a la base de datos central.

■ **Propuestas de baja de clientes** con explicación de motivo para facilitar su tratamiento en la central.

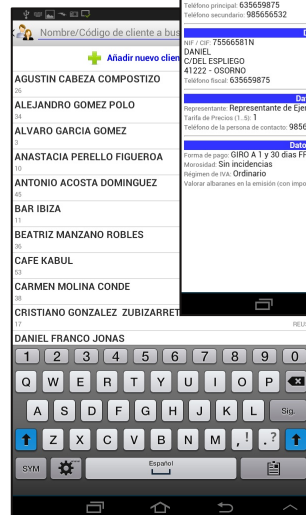
■ **Marcación automática de cualquier número de teléfono** de la ficha del cliente, evitando la re-introducción del mismo en el programa de telefonía (sólo para dispositivos que dispongan de teléfono). Posibilidad de sincronizar contactos (iOS).

■ **Envío de e-mails** desde la ficha del cliente con un solo clic: **iGes** arranca su programa de mensajería colocando por Usted la dirección de correo electrónico de forma automática, evitando su re-introducción.

■ **Apertura de la página Web del cliente de forma automática** (únicamente para dispositivos que dispongan de conexión a Internet).

■ El botón **"Navegar ..."** lanza su programa de **navegación GPS** e inicia automáticamente la navegación para que la **su dispositivo le guíe a la dirección comercial del cliente**, sin tener que volver a introducir la dirección.

■ **Creación automática de citas en la agenda del dispositivo** a partir de la ficha del cliente, con indicación del nombre, teléfonos, población, fecha y hora de la cita / visita.



Lista de datos de selección / trabajo con los clientes

Datos básicos de la ficha de cliente

Rutas

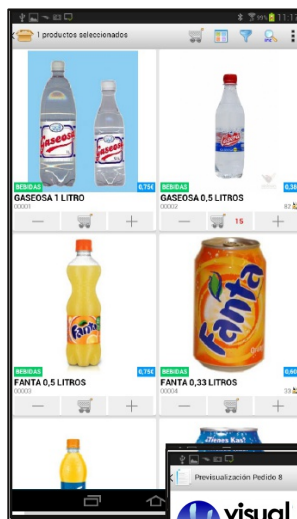
■ **Seguimiento de las rutas** según el orden establecido, con la posibilidad de introducir Ventas (pedidos, albaranes y/o facturas) y las correspondientes visitas, con indicadores de control automáticos de las acciones realizadas a cada cliente de la ruta seleccionada.

■ **Posicionamiento automático en el próximo cliente a visitar**: El apartado **"En Ruta"** se posiciona de forma automática encima del siguiente cliente a visitar de la última ruta seleccionada para facilitar el seguimiento de la misma, aunque se cierre el programa o se apague el dispositivo. La opción Reiniciar ruta, elimina los indicadores de control (*pedido realizado, cliente visitado...*) y reinicia la ruta desde el primer cliente.

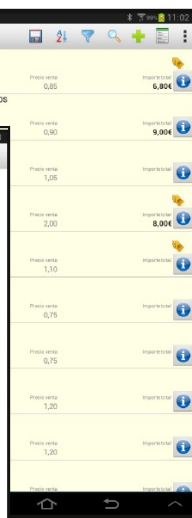
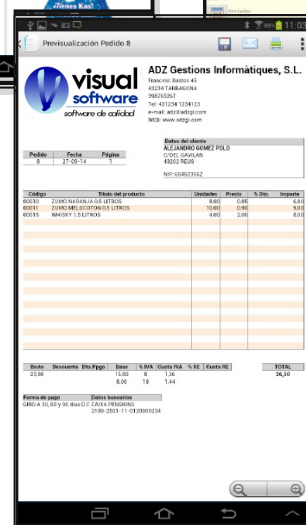
■ Las rutas pueden provenir del ERP o bien ser **confeccionadas por el propio usuario del dispositivo**, para así poder agrupar los clientes según sus propias preferencias (por días de la semana, por zonas, por poblaciones o cualquier otro criterio).

Ventas

- Introducción de **presupuestos, pedidos, albaranes y/o facturas**, con posibilidad de impresión, al terminar la introducción de las mismas.
- **Introducción rápida del pedido gracias a la precarga del consumo**: basta con indicar las unidades de cada producto propuesto por el propio programa (con posibilidad de añadir productos que no haya consumido nunca).
- **Asignación automática del precio de venta** de cada línea de pedido, albarán o factura, siguiendo los criterios preestablecidos para cada cliente y el orden de prioridad predeterminado por el programa: precio o descuento especial para el cliente, precio de tarifa especial, precio de tarifa general. El precio de venta es ajustable en cualquier momento mediante una ventana de selección especial, donde aparecen todos los precios disponibles para el producto y cliente en cuestión, incluidas las ofertas.
- **Incremento/decremento del número de unidades** de cada línea del pedido, por cajas/envases y/o unidades.
- Para cada línea del pedido, **visualización de todos los datos del producto** en cuestión, con sus descripciones, precios de tarifa, descuentos, precio de coste, consumos anteriores, etc. para proporcionar al usuario el máximo de información posible en el momento de la venta.
- Los datos de la **cabecera del pedido** se rellenan de forma **automática** según los datos especificados en la ficha de cada cliente, aunque **es posible ajustarlos de forma manual** a las particularidades de cada pedido: *Serie, Numero, Fecha, Fecha de servicio, Delegación, Referencia, Transportista, Forma de pago, Descuento, Pronto pago, Observaciones del pedido...*
- **Impresión del documento correspondiente** (justificante, factura...) al salir del mismo, previa confirmación, a una impresora conectada al dispositivo (mediante *Bluetooth* o *Wifi*).
 - **Ayudas a la venta: sin tener que salir del pedido que se está introduciendo**, es posible acceder de forma rápida y pulsando un solo botón a:
 - Al **consumo detallado del cliente** con un gráfico de evolución mensual, para mejorar la previsión de venta, y sus facturas.
 - Al **histórico de consumo de un producto** en cuestión para consultar las posibles variaciones en las condiciones de venta (PVP y Dto.).
 - Las **ofertas** específicas para ese cliente y las generales, con posibilidad de añadirlas a la venta actual.
 - Los **cobros pendientes** del cliente, con posibilidad de cancelarlos.
 - Las **visitas y contactos** realizados.
 - Los datos de la **ficha del cliente**, para poder realizar cualquier modificación de los mismos.
 - Añadir una **cita** en la **agenda del dispositivo**.
 - Consulta de los **totales del pedido**, con sus bases imponibles, descuentos, impuestos...
 - Los **datos de la cabecera**, para poder modificar la numeración, la serie, las condiciones y cualquier otro dato de la cabecera.



Introducción de ventas desde el propio consumo del cliente o en formato catálogo, con varias posibilidades de visualización. Indicación de precios especiales o promociones.



Vista previa del documento.

Visitas

- **Las visitas** (o contactos con los clientes) **pueden introducirse desde diferentes lugares**: al finalizar la venta, desde el seguimiento de una ruta, desde la ficha de un cliente o desde el apartado "Visitas" del menú de la aplicación.
- **Datos de cada visita**: Fecha, Hora, Cliente, Delegación, Contacto, Motivo, Medio, Resultado, Autor y Observaciones. Los únicos obligatorios son los tres primeros (Fecha, Hora y Cliente).
- **Consultar todos los contactos** establecidos con cada cliente, aunque no los haya realizado el titular de el dispositivo.

Cobros

- La cancelación de los cobros pendientes implica el marcado de los mismos para ser traspasados a la central, conjuntamente con la fecha en la que se han realizado los cobros.
- Los cobros pendientes pueden ser tratados tanto desde el botón situado en la pantalla principal (se accede a todos los cobros pendientes de todos los clientes) o a partir de la ficha del cliente o de la venta, con lo que únicamente aparecerán los cobros específicos del cliente en cuestión.



Disponible para sistemas iOS y Android

Productos

- **Localización rápida de productos** por cualquier parte del **título** (no es necesario que empiece por...), o del **código**.
- **Datos asociados a cada producto**: *código, título, descripción larga, familia, tarifas de venta, unidades por envase, precio de coste, IVA*, y cualquier otra información que quiera traspasar a su dispositivo para su consulta: *códigos de referencia, unidades stock/almacén*, etc...
- **Consulta de productos en Oferta**, con indicación del precio o descuento de la oferta y de las fechas de validez de la misma.
- **Imágenes y documentos asociados**

Otros procesos

- **Anotar gastos** de autopistas, kilómetros, carburante, comidas, hoteles, parkings... y poder llevar el control de los **liquidados**.
- **Ajuste/modificación de los contadores** que llevan la numeración automática de los *pedidos, albaranes y facturas* (configurable).
- El **envío de datos** recoge todas las **modificaciones realizadas en los datos desde el dispositivo** (pedidos, albaranes, facturas, clientes, visitas, gastos...) y los envía, por el medio especificado, a la Central para que puedan ser tratados por el programa de sincronización y ser incorporados a la base de datos de Eurovin o Visual, según los criterios especificados en los conectores.
- Los paquetes de datos que se envían a la central (pedidos, visitas, cobros, clientes...) se almacenan en un registro histórico, lo que permite **repetir el envío de datos en caso de necesidad**, por pérdida, fallo en el sistema de comunicación,...