

Informe sectorial:
**Resultados de
implantar inaCátalog
en distintos sectores**



inaCátalog
mobility sales

00 | Índice

01 | Por qué un informe sectorial (4)

02 | Características y necesidades recurrentes por sector (6)

- Alimentación y bebidas (6)
- Decoración y hogar (6)
- Farmacia y parafarmacia (7)
- Industria (8)
- Joyería y bisutería (8)
- Moda, calzado y complementos (9)
- Regalo y papelería (10)
- Puericultura y moda infantil (10)

03 | Sobre el proceso de implantación de inaCátalog (11)

04 | Resultados por sectores (13)

- Alimentación y bebidas (13)
- Decoración y hogar (15)
- Farmacia y parafarmacia (17)
- Industria (19)
- Joyería y bisutería (21)
- Moda, calzado y complementos (23)
- Regalo y papelería (25)
- Puericultura y moda infantil (27)

05 | ¿Por qué inaCátalog? Ventajas adquiridas (29)

06 | Los clientes de inaCátalog opinan: testimonios reales (33)

01 | Por qué un informe sectorial

inaCátalog, la app para vendedores y CRM móvil todo en uno, ha elaborado un **Informe Sectorial sobre los resultados** de implantar esta herramienta en empresas de distintas áreas. Como veremos más adelante, los resultados generales obtenidos han sido muy positivos para los negocios que decidieron contar con inaCátalog para potenciar su fuerza comercial, cumplir sus objetivos y vender más y mejor.

Para realizar este Informe Sectorial se ha recopilado información estadística de **208 empresas españolas** que utilizaron inaCátalog entre los años 2015 y 2017 como herramienta para su equipo comercial. Todas las organizaciones presentes en el informe distribuyen sus productos y servicios por todo el territorio nacional, y muchas de ellas lo hacen también a nivel internacional, puesto que inaCátalog se utiliza en 104 países diferentes repartidos por los cinco continentes.

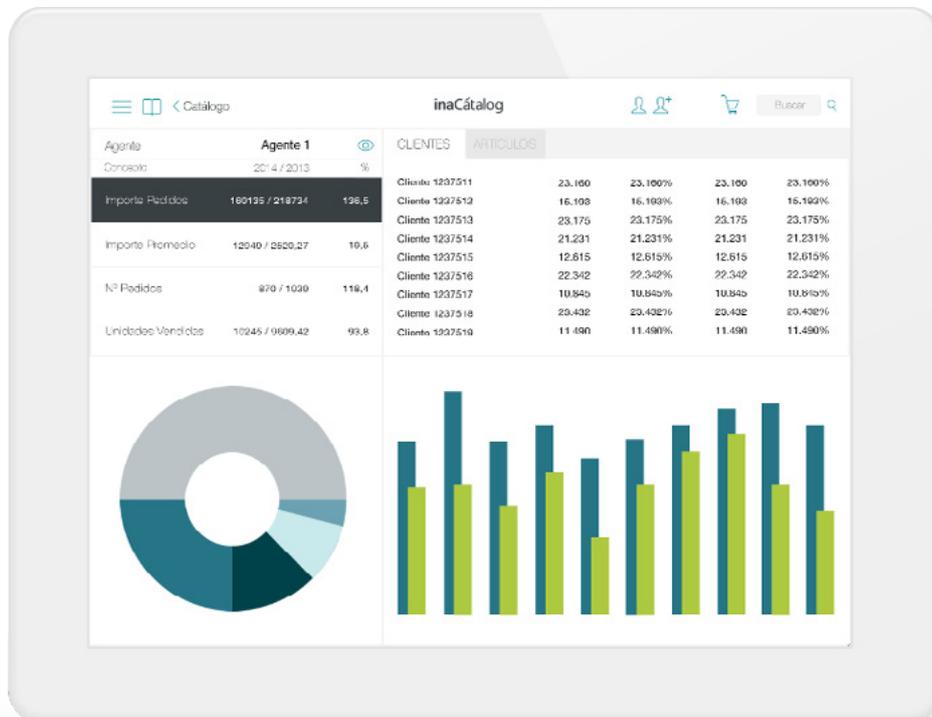
Las empresas analizadas pertenecen a **8 sectores** distintos:

- ✓ **Alimentación y bebidas** – nivel medio de facturación de 13 millones de euros
- ✓ **Decoración y hogar** – nivel medio de facturación de 8 millones de euros
- ✓ **Farmacia y parafarmacia** – nivel medio de facturación de 30 millones de euros
- ✓ **Industria** – nivel medio de facturación de 36 millones de euros
- ✓ **Joyería y bisutería** – nivel medio de facturación de 5 millones de euros
- ✓ **Moda, calzado y complementos** – nivel medio de facturación de 8 millones de euros
- ✓ **Regalo y papelería** – nivel medio de facturación de 4 millones de euros
- ✓ **Puericultura y moda infantil** – nivel medio de facturación de 14 millones de euros

En todos los casos atestiguados los resultados obtenidos han sido positivos: no solo han conseguido paliar las necesidades y problemas recurrentes de su sector, sino que todas las firmas han **aumentado el número, las líneas de pedido y los importes de ventas promedio**, tanto durante el primer ejercicio como el año siguiente a la implantación de inaCátalog.

Además, por regla general, se ha observado que el crecimiento del segundo ejercicio es bastante notable, una vez los comerciales conocen y dominan la herramienta.

*“En todos los casos atestiguados los resultados obtenidos han sido positivos: [...] todas las firmas han **aumentado el número, las líneas de pedido y los importes de ventas promedio**.”*



02 | Características y necesidades recurrentes por sector

2.1 Alimentación y bebidas

– promedio de referencias/artículos: 1.950

- ✓ Se trabaja con **promociones complejas** y temporales (regalos, precios especiales y descuentos) aplicadas normalmente **en función del volumen de compra**.

Sirven para fomentar las compras de mayor cantidad o complementarias a otros productos de menor salida.

- ✓ Es un sector en el que se emplean **al mismo tiempo varias modalidades de venta** (prescripción, preventa, autoventa) por lo que los agentes deben disponer de las herramientas necesarias para llevarlas todas ellas a cabo con éxito. Estas herramientas han de ser rápidas y ofrecer información inmediata sobre el consumo habitual del cliente.
- ✓ Otra de las características más comunes es la **venta de productos frescos**, en la que las cantidades para el mismo producto no son uniformes, los precios fluctúan y lo habitual es vender al peso y no por unidades.

2.2 Decoración y hogar

– promedio de referencias/artículos: 4.870

- ✓ Los agentes necesitan imágenes de alta calidad ya que **la venta es muy visual**, así como la capacidad de mostrar cómo queda el producto en su ambiente, los **detalles** de cada artículo e **imágenes específicas** para cada variante del mismo modelo.
- ✓ Disponen de **variantes de medidas y colores ilimitadas**, especialmente para el textil hogar. Por ello, las tarifas de venta también deben estar por medidas y colores, unificadas o individualizadas.

- ✓ Es necesaria una herramienta que permita la **gestión de incidencias y devoluciones**: reporting, abonos, piezas defectuosas, color que no era el indicado...

2.3 Farmacia y parafarmacia

– promedio de **referencias/artículos: 2.800**

- ✓ **Requieren mucha información y muy visual** para explicar bien las características de los artículos.

El tipo de producto de este sector tiene la dificultad **que los beneficios que aporta no son fácilmente perceptibles a simple vista**, por lo que requiere de mucha información adicional para el cliente y para el agente. Se apoyan mucho en la imagen del producto y la marca, los **detalles**, características, fichas técnicas, composición, estudios, opiniones, etc.

- ✓ Se trata de **productos segmentados por mercados**. Suelen estar orientados a target diferentes y, en algunos casos, excluyentes entre ellos: Farmacia-Parafarmacia; Playas-Ciudad-Montaña, etc.

Se requiere **flexibilidad para poder organizar los catálogos** comerciales y que cada agente trabaje con los artículos que requiere su área o target.

- ✓ **Pedidos transfer**. Es común que los fabricantes utilicen el servicio de **empresas mayoristas que sirvan los medicamentos** a las farmacias, optimizando la logística del servicio al cliente. En esos casos, es cuando el delegado puede indicar en el mismo pedido quién se encargará de suministrarlo.

- ✓ **Muestras y promociones basadas en puntos**. Suele ser habitual que las ofertas no se transformen en descuentos comerciales, sino en un regalo de ciertas cantidades de productos o muestras. Los comerciales necesitan disponer de un **margen para regalar productos** dentro de unos límites controlados.

2.4 Industria

– promedio de referencias/artículos: 7.165

- ✓ **Fabricación de productos a medida.** Algunas empresas, además de vender productos de su catálogo, son capaces de fabricar soluciones específicas adaptadas a las necesidades de un cliente concreto. Están basadas en sus productos estándar, pero necesitan poder **personalizar algunas características** de los mismos.
- ✓ **Información detallada y gran cantidad de referencias,** misma imagen y diferentes características técnicas. En muchos casos las piezas industriales son idénticas y solo cambia alguna medida. Cuando se tienen que mostrar los artículos relacionados o alternativos es difícil distinguirlos solo por la imagen, así que es necesario **mostrar el dato diferenciador.**
- ✓ **Gestión de proyectos industriales o CRM de seguimiento de los proyectos.** La venta por proyectos es una necesidad de empresas industriales, sobre todo en aquellas orientadas a maquinaria, instalaciones o mobiliario. Esta venta es muy especial, pues **requiere de varias visitas,** estudios, propuestas, valoraciones, etc., y hay muchos factores y personas que influyen en la decisión de compra.

2.5 Joyería y bisutería

– promedio de referencias/artículos: 10.215

- ✓ En joyería y bisutería uno de los principales problemas es el **gran número de muestrarios y su elevado coste** por el tipo de producto. Los comerciales trabajan con muchos muestrarios que tienen que llevar consigo a todas partes.

Esto implica una **carga de peso para los agentes y la incomodidad** de transportarlos, pero sobre todo los muestrarios implican un coste muy elevado para la empresa, por la propia naturaleza del producto (las joyas).

Este coste se multiplica por el número de comerciales, ya que **cada agente trabaja con sus muestrarios.** Además, debemos añadir el problema de la seguridad para los propios agentes y el coste de los seguros: estos muestrarios son de elevado valor, por lo que las empresas contratan seguros para hacer frente a posibles robos.

- ✓ En ese sector hay **muchas ferias y canales** distintos: comerciales, tiendas... que deben poder gestionarse de forma sincronizada y con muestrarios de calidad.
- ✓ Además, es de especial importancia **la correcta gestión de stocks** por su elevado valor y proceso de fabricación. Las fechas son especialmente importantes, porque el proceso de fabricación en el sector joyería y bisutería se caracteriza por ser minucioso y alargarse en el tiempo; en muchas empresas tiene lugar, además, en el extranjero.

2.6 Moda, calzado y complementos

– promedio de referencias/artículos: 32.450

- ✓ Se trata **de venta por tallas y colores, looks y surtidos**, que además tiene la necesidad añadida de gestionar los pedidos con prendas que forman parte de un mismo conjunto de forma simultánea.
- ✓ La **venta se da por temporadas**, por lo que es necesario poder analizar y comparar entre las distintas temporadas y no por periodos naturales, así como segmentar catálogos por cliente, zonas geográficas, estilos, precios. Todo ello requiere agilidad para montar catálogos y da lugar a particularidades concretas:
 - un elevado número de **referencias** y variantes de tallas y colores
 - necesidad de un **impreso de pedidos específico** para el sector
 - gestión de las modalidades de **venta por campañas y temporadas** en lugar de periodos naturales
 - gran **rotación de referencias** a cada temporada
- ✓ Son muy importantes las **fechas de servicio**. Por la estacionalidad son críticas las fechas, vender lo que tienes, concretar cuándo lo vas a servir y obligar al agente a concretar los periodos. Se hace necesaria, por tanto, la **sugerencia y control de la fecha de servicio** tanto para el pedido completo como según los stocks.

2.7 Regalo y papelería

– promedio de referencias/artículos: 13.165

- ✓ **Agilidad y rapidez en la toma de pedidos.** Para el tipo de clientes de este sector lo más importante es que el agente no le robe mucho tiempo. La agilidad es el valor más importante.
- ✓ **Formas de pago y gestión de cobros.** Se cobran facturas en la propia visita del comercial, por lo que es necesario **conocer las deudas de los clientes** y poder gestionarlas. También es común aplicar políticas de formas de pago estrictas.
- ✓ **Gestión de portes por cliente.** El coste del transporte de las mercancías es importante, y las empresas no pueden asumirlo indiscriminadamente a costa de perder competitividad. Se necesita una **política de gestión de los portes** que controle los casos en los que se pueden asumir, basándose en el importe del pedido.

2.8 Puericultura y moda infantil

– promedio de referencias/artículos: 31.850

Los problemas y características esenciales son los mismos que en el sector de moda, calzado y complementos:

- ✓ Se trata de **venta por tallas y colores, looks y surtidos.**
- ✓ La **venta se da por temporadas.**
- ✓ Son muy importantes las **fechas de servicio** debido a la estacionalidad de los productos.

03 | Sobre el proceso de implantación de inaCátalog

Para poder instalar la herramienta y preparar los dispositivos se realiza un **proceso de implantación**. En él se trabajan los aspectos clave con la empresa y se va montando la información necesaria en su servidor para configurar los catálogos y el despliegue de los mismos. Finalmente, los agentes solo han de descargarse la aplicación, introducir su usuario y contraseña y comenzar a trabajar con inaCátalog.

En cada proyecto que asume inaCátalog, su equipo de **Project Managers y especialistas en implantación** sigue el siguiente esquema de trabajo:

✓ Análisis

- Consultoría de necesidades del cliente a nivel comercial y técnico.

✓ Implantación (en remoto)

- Instalación del Mobility Server (BackOffice o programa central).
- Configuración de las comunicaciones y el flujo de datos
- Integración con su origen de datos (ERP u otros).
- Instalación de inaCátalog en los dispositivos móviles de la red comercial.

✓ Puesta en marcha

- Formación y asistencia completa a los responsables del proyecto durante todo el proceso de implantación, habitualmente en un período de entre 3 y 6 meses.
- Jornada de formación para el equipo comercial al completo, a petición expresa del cliente.
- Fase de pruebas: revisiones junto al cliente para identificar ajustes y áreas de mejora.
- Despliegue completo de la red comercial con inaCátalog.

✓ Soporte

- Help Desk: servicio de atención y soporte personalizados.

“ Una implantación completa, con un resultado robusto y fiable, adaptada a cada empresa.”

La **integración con los sistemas informáticos** de cada empresa se realiza mediante intercambio de información para conseguir incorporar a inaCátalog los datos disponibles en el ERP.

No hay un interfaz director por tipo de programa, **porque la información la organiza cada cliente a su gusto**, aunque sea el mismo ERP. El departamento de implantación de inaCátalog tiene experiencia trabajando con infinidad de ERPs y con los más populares, como Navision, Sage, SAP o FacturaPlus. Las integraciones son más rápidas porque se cuenta con más instalaciones y por tanto más experiencia en estos programas.

Sin embargo, **prácticamente se trata de integración a medida y no depende del ERP**, sino de las facilidades que este tenga para permitir el intercambio de información.

Al contar con un gran equipo de desarrolladores, **inaCátalog va incorporando distintas mejoras según las necesidades** que les van planteando los clientes. Además, el personal está siempre atento a las tendencias tecnológicas para poder orientar el producto a las novedades que puedan beneficiar a sus clientes.

Por otro lado, los departamentos técnicos de las empresas que instalan inaCátalog tienen libertad para **personalizar y adaptar la herramienta a sus gustos** y necesidades de varias formas:

- **Configurando las distintas opciones.** La aplicación contiene alrededor de 500 parámetros para poder adaptar su comportamiento.
- **Cambiando el aspecto** de la app y adaptándolo a la imagen de la empresa.
- **Definiendo estructuras de catálogos** que faciliten la presentación y la venta.
- Añadiendo **información relevante** con reportes y archivos multimedia.

04 | Resultados por sectores

4.1 Alimentación y bebidas



Tras el primer año de implantación de inaCátalog en el sector de Alimentación y bebidas, las empresas consiguen:

- ✓ Incrementar sus pedidos en un 7%
- ✓ Ampliar las líneas de pedido en un 7%
- ✓ Elevar la facturación en un 17%

Estos datos siguen siendo positivos durante el segundo ejercicio, donde el crecimiento es mayor y se logra:

- ✓ Aumento del número de pedidos en un 13%
- ✓ Incrementar las líneas de pedido en un 8%
- ✓ Una facturación un 17% mayor

| MEJORA AÑO 1 EN ALIMENTACIÓN | | | MEJORA AÑO 2 EN ALIMENTACIÓN | | | |
|------------------------------|---------------------|--------------------|------------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Líneas Año1 | % Inc. Importe Año1 | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Líneas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 7% | 7% | 17% | 13% | 8% | 17% |

Además, inaCátalog consiguió resolver los principales problemas del sector, aportando soluciones beneficiosas para estas organizaciones:

✓ **Promociones complejas:**

- inaCátalog dispone de una **relación de negocio muy potente** junto con el módulo específico **Tarifas+**, que admite una inmensa posibilidad de configuración por periodos, el ámbito de aplicación de las promociones y diversidad de combinaciones de las cantidades y artículos a comprar.
- Esto permite a las empresas **configurar sus sistemas** de ofertas y promociones de forma mucho más sofisticada, además de una venta proactiva de la promoción. Al agente se le ofrece información de las ofertas disponibles para cada producto para que pueda proponerlas a sus clientes y conseguir más ventas.

✓ **Varias modalidades de venta para diferentes figuras comerciales:**

- La **versatilidad** de la aplicación permite dar respuesta a las necesidades de cada tipo de venta.
- La empresa solo necesita utilizar una app para dar salida a todas sus actividades y ventas, con lo que **simplifica las herramientas, los trasposos de información y la curva de aprendizaje** de los usuarios.
- Además, en inaCátalog se ha ampliado la funcionalidad de los reportes para que no sean solo de recogida en las Tablets o iPads, sino que pueden ser generados desde la propia empresa y difundidos a sus agentes.

También pueden incluirse archivos multimedia que enriquece la información.

✓ **Venta de productos frescos** (fluctuación de precios y venta por peso).

- La **venta por magnitudes** permite definir varias unidades de medida y de venta para cada artículo (al peso, por unidades o por cajas, por ejemplo).
- Esto permite aprovechar la potencia de la app, **no limita al comercial**, que puede tener catálogo de productos frescos y elaborados sin limitaciones.

Solicita tu demo para el sector alimentación y bebidas

2.2 Decoración y hogar



En Decoración y hogar, las marcas que incorporan inaCátalog obtienen notables beneficios desde el primer año:

- ✓ Aumentar el número de sus pedidos en un 74%
- ✓ Intensificar las líneas por pedido en un 57%
- ✓ Incrementar la facturación en un 17%

Durante el segundo ejercicio de aplicación se alcanza de media:

- ✓ Un 75% más de cantidad de pedidos
- ✓ Un crecimiento del 78% en las líneas de pedido
- ✓ Un importe de facturación un 77% mayor

| MEJORA AÑO 1 EN DECORACIÓN | | | MEJORA AÑO 2 EN DECORACIÓN | | | |
|----------------------------|---------------------|--------------------|----------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Líneas Año1 | % Inc. Importe Año1 | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Líneas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 74% | 57% | 54% | 75% | 78% | 77% |

Las necesidades de las empresas dedicadas a la venta de Decoración y hogar también se ven paliadas:

✓ **Necesidad de información visual completa y detallada:**

- La aplicación admite imágenes de alta calidad incluso en las miniaturas, gracias a la gestión optimizada de las imágenes y la unificación del tamaño (el sistema se encarga de hacerlo automáticamente). Incorpora imágenes para cada variante de un artículo y permite hacer zoom hasta el detalle, acabados y materiales.
- inaCátalog potencia la venta visual de forma ágil y rápida. Para reforzar la venta se pueden añadir distintas imágenes de un mismo artículo, para mostrarlo desde distintos puntos de vista y en diferentes ambientes para comprobar el resultado final.

✓ **Las tarifas tienen que estar por medidas y colores, unificadas o individualizadas:**

- inaCátalog se puede configurar según sea el funcionamiento, unificado o individualizado. También admite un número ilimitado de variantes de medidas y colores para cada modelo.
- Permite que el comercial pueda modificar una tarifa y decidir si el cambio se propagará automáticamente al resto de variantes o solo afectará a esa en concreto. Esto ofrece agilidad, control en la gestión de tarifas por variantes, disminución de errores y posteriores rectificaciones de pedidos.

✓ **Gestión de incidencias y devoluciones:**

- Dentro del CRM, dispone de un módulo de reporting comercial in situ que permite la gestión detallada de las devoluciones. Consiste en informes predefinidos y totalmente configurables. Pueden asociarse tanto a clientes como a agentes y artículos.
- Los beneficios de este sistema son muchos:
 - permite al comercial hacer el reporte en cualquier momento y lugar
 - permite tomar fotografías y adjuntarlas
 - es configurable
 - se envía directamente al sistema central de la compañía

Solicita tu demo para el sector decoración y hogar

2.3 Farmacia y parafarmacia



En este sector, los resultados de inaCátalog durante el primer ejercicio de aplicación son:

- ✓ Incrementar la cantidad de pedidos en un 176%
- ✓ Desarrollar sus líneas de pedido en un 182%
- ✓ Mejorar la facturación en un 176%

Durante el segundo año los datos mejoran:

- ✓ Crecimiento del número de pedidos en un 160%
- ✓ Incremento de las líneas por pedido en un 165%
- ✓ Ampliación de la facturación en un 137%

| MEJORA AÑO 1 EN FARMACIA | | | MEJORA AÑO 2 EN FARMACIA | | | |
|--------------------------|---------------------|--------------------|--------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Lineas Año1 | % Inc. Importe Año1 | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Lineas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 176% | 182% | 176% | 160% | 165% | 137% |

A los problemas del sector, inaCátalog aporta estas soluciones:

- ✓ **Necesidad de mucha información y muy visual:**
 - Permite a las empresas personalizar el aspecto de la aplicación, usar imágenes de alta calidad para mostrar los productos y adjuntar archivos multimedia adicional. Pueden vender

mostrando los artículos a pantalla completa para enfatizar la imagen del producto.

- Las empresas mejoran la imagen de la marca al trabajar con una app con aspecto atractivo y que está en línea con los colores de la marca. Los agentes disponen de mucha información que les ayuda a vender y a la que acceden de forma ágil.
- Además, inaCátalog incorpora la posibilidad de compartir la información multimedia con el cliente.

✓ **Productos segmentados por mercados:**

- La solución de inaCátalog es dar flexibilidad a los departamentos de marketing para poder organizar y distribuir sus catálogos. Permite relacionar los distintos artículos, haciéndolos fácilmente localizables.
- Las visitas están mejor enfocadas y la revisión de los catálogos es rápida. Se ofrece mucha información sobre los productos que realmente pueden interesarle y se eliminan las distracciones.

✓ **Pedidos transfer:**

- Módulo de pedidos transfer que consiste en disponer de la base de datos de empresas mayoristas y poder asociarlas a cada cliente. A la hora de terminar el pedido se ha de indicar quién se encargará de servirlo.
- Es un requisito sin el cual los fabricantes de productos farmacéuticos no pueden trabajar.

✓ **Muestras y promociones basadas en puntos:**

- inaCátalog incorpora un sistema de gestión de puntos y canje de los mismos según diferentes criterios. La aplicación lleva el balance entre lo devengado y lo canjeado para no exceder los límites especificados.
- La flexibilidad en la definición habilita a que se puedan ofrecer diferentes alternativas a los clientes.
- Como el saldo de puntos del cliente se mantiene y acumula, se trata también de un sistema de fidelización.

Solicita tu demo para el sector farmacia y parafarmacia

2.4 Industria



Las empresas industriales que incorporan una app para ventas y CRM móvil consiguen:

- ✓ Aumentar sus pedidos en un 80%
- ✓ Elevar las líneas de pedido en un 69%
- ✓ Incrementar la facturación en un 92%

El crecimiento se prolonga y aumenta durante el segundo año de aplicación de inaCátalog:

- ✓ Intensificación del número de pedidos en un 40%
- ✓ Fortalecimiento de las líneas de pedido en un 29%
- ✓ Crecimiento de la facturación del 24%

| MEJORA AÑO 1 EN INDUSTRIA | | | MEJORA AÑO 2 EN INDUSTRIA | | | |
|---------------------------|---------------------|--------------------|---------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Lineas Año1 | % Inc. Importe Año1 | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Lineas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 80% | 69% | 92% | 40% | 29% | 24% |

Además, la herramienta ayuda a solventar algunas de las necesidades recurrentes del sector:

✓ **Fabricación de productos a medida:**

- Construir catálogos adaptados a la venta de personalizaciones. Los artículos se convierten en características y las cantidades en medidas, capacidades, espesores, etc., según la naturaleza de cada artículo. En los casos más sofisticados, con gran cantidad de detalles a elegir, se usan los reportes para indicarlos.
- Esta función flexibiliza la venta personalizada a las características del producto, pudiendo combinarla con artículos del catálogo.

✓ **Gran cantidad de referencias, misma imagen y diferentes características:**

- inaCátalog permite añadir información relevante en cada parte de la aplicación donde se muestra la imagen de un artículo.
- La combinación de esta información junto con los detalles técnicos asociados al artículo hace que el agente disponga de toda la documentación necesaria para acertar en la venta y no perder oportunidades.

✓ **Gestión de proyectos industriales CRM de seguimiento de los proyectos:**

- La herramienta aprovecha las ventajas de recogida de información para convertir al cliente en un proyecto al que ir incorporando información valiosa.
- En un solo sitio las compañías disponen de toda la información relacionada con el proyecto; todo se puede vincular y gestionar desde una tableta.

Solicita tu demo para el sector industria

2.5 Joyería y bisutería



En el primer año de implantación de inaCátalog en Joyería y bisutería, las empresas consiguen:

- ✓ Ampliar el número de pedidos en un 41%
- ✓ Aumentar las líneas de pedido en un 40%
- ✓ Elevar la facturación en un 94%

Estos datos de crecimiento se mantienen en el segundo año, donde se alcanzan datos medios de:

- ✓ Incremento del número de pedidos en un 18%
- ✓ Un aumento de las líneas de pedido en un 17%
- ✓ Una facturación un 33% mayor

| MEJORA AÑO 1 EN JOYERÍA | | | | MEJORA AÑO 2 EN JOYERÍA | | | |
|-------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|-------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Lineas Año1 | % Inc. Importe Año1 | | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Lineas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 41% | 40% | 94% | | 18% | 17% | 33% |

Las empresas de Joyería y bisutería pueden resolver sus pain points:

✓ **Muchos muestrarios y de elevado coste, problema de la seguridad:**

- inaCátalog les permite disponer de un catálogo digital offline con imágenes de alta calidad y artículos ilimitados.
- El comercial simplemente necesita llevar consigo un dispositivo móvil, mejorando la calidad del trabajo y ganando comodidad y seguridad.
- La empresa se ahorra los elevados costes de muestrarios.

✓ **Muchas ferias y canales distintos:**

- inaCátalog puede configurarse fácilmente para las ferias, de forma que toda la red comercial tenga acceso a toda la información.
- Es también una aplicación offline y web B2B online.
- Es una herramienta de venta omnicanal que permite sincronizar todos los canales.

✓ **Importancia de la gestión de stocks:**

- Los artículos incorporan la información de stock (cantidad disponible, cantidad pendiente de recibir, fecha de recepción) sincronizada en todos los canales de venta.
- Se han incorporado los datos de stock a los modelos con variantes, medidas y colores.
- Gracias a ello hay un control riguroso de las fechas y del stock.

Solicita tu demo para el sector joyería y bisutería

2.6 Moda, calzado y complementos



En Moda, calzado y complementos, las firmas que han adoptado in-aCátalog han logrado notables beneficios durante el primer período:

- ✓ Aumentar el número de sus pedidos en un 65%
- ✓ Reforzar las líneas por pedido en un 73%
- ✓ Elevar la facturación en un 74%

Durante el segundo ejercicio la media de beneficios obtenidos es:

- ✓ Incrementar los pedidos en un 94%
- ✓ Un crecimiento del 118% en las líneas de pedido
- ✓ Una facturación un 115% mayor

| MEJORA AÑO 1 EN MODA | | | | MEJORA AÑO 2 EN MODA | | | |
|----------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Lineas Año1 | % Inc. Importe Año1 | | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Lineas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 65% | 73% | 74% | | 94% | 118% | 115% |

Asimismo, inaCátalog ayuda a mejorar algunas de las características principales de este sector:

✓ **Venta por tallas y colores, looks y surtidos:**

- Se ha desarrollado un sistema intuitivo y activo para vender por tallas y colores. Consiste en una matriz de doble entrada, en la que las filas corresponden a los colores y las columnas a las tallas. En una sola pantalla se ven todas las posibles combinaciones.
- inaCátalog permite comprar por piezas sueltas, looks completos y bundles. Dispone de asistentes para propagar rápidamente las cantidades dentro de la matriz para agilizar la venta.
- Esta funcionalidad aligera la realización de pedidos de elevadas cantidades de productos en base a surtidos previamente fijados, así como de looks completos.

✓ **Venta por temporadas:**

- inaCátalog se adapta al funcionamiento del sector Moda al permitir y facilitar la gestión de la venta por campañas (pre-campaña, campaña y liquidación) y temporadas (primavera-verano, otoño-invierno). Luego la información se analiza por estos intervalos y no por periodos de tiempo naturales.
- Permite múltiples segmentaciones de los catálogos, incorpora venta relacionada y cruzada, además de distintos sistemas de filtrado y búsqueda rápida de artículos.

✓ **Importancia de las fechas de servicio:**

- En el momento de la venta, inaCátalog le sugiere al comercial la fecha de servicio automáticamente. Esta se puede sugerir en función de lo que decida la empresa: para el pedido completo, por línea de pedido o según el stock disponible.
- La automatización de un aspecto tan crítico para el sector, como son las fechas de servicio, permite llevar un mejor control de las mismas.
- La empresa acorta su ciclo de venta, la gestión interna de los pedidos se optimiza y mejora la atención y el servicio que ofrece a sus clientes.

Solicita tu demo para el sector moda, calzado y complementos

2.7 Regalo y papelería



En el sector Regalo y papelería, los resultados de inaCátalog en los primeros 12 meses de aplicación son:

- ✓ Incrementar sus pedidos en un 61%
- ✓ Elevar las líneas de pedido en un 60%
- ✓ Reforzar la facturación en un 83%

Durante el segundo ejercicio se da:

- ✓ Crecimiento del número de pedidos en un 150%
- ✓ Un 170% más de líneas de pedido
- ✓ Aumento de la facturación en un 180%

| MEJORA AÑO 1 EN REGALO | | | MEJORA AÑO 2 EN REGALO | | | |
|------------------------|---------------------|--------------------|------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Lineas Año1 | % Inc. Importe Año1 | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Lineas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 61% | 60% | 83% | 150% | 170% | 180% |

En cuanto a los pain points:

✓ **Agilidad y rapidez en la toma de pedidos:**

- inaCátalog concentra la información indispensable para la venta en una sola pantalla, permitiendo la venta rápida de artículos con muy pocos toques.
- Las visitas se acortan, pero no pierde nada de la funcionalidad habitual que en cualquier momento puede aprovechar.

✓ **Formas de pago y gestión de cobros:**

- Sistema de gestión de cobros integrado en la aplicación. Informa de las deudas y del riesgo del cliente. En la misma visita el agente las conoce y puede reclamar el cobro, que se registra en la app y se transmite enseguida a central.
- Esta función asegura mejor los cobros y evita abusos, controles y explicaciones indeseadas con los clientes.

✓ **Gestión de portes por cliente:**

- Con inaCátalog las empresas pueden configurar los importes mínimos del pedido para asumir los costes de transporte y los diferentes tramos de importe para que la entrega tenga diferentes precios proporcionales al volumen de la compra.
- Esta facilidad libera al representante de este control y cálculo, al realizarse de forma automática en base a los criterios fijados por la empresa.
- Evita errores de cálculo y aplica una política de portes clara que, al final del año, supone un elevado ahorro para la empresa.

Solicita tu demo para el sector regalo y papelería

2.8 Puericultura y moda infantil



Las cifras de crecimiento durante el primer año de implementación de inaCátalog en firmas del sector de Puericultura son:

- ✓ Ampliación del número de pedidos en un 75%
- ✓ Aumento de las líneas de pedido en un 48%
- ✓ Incremento de la facturación en un 42%

Asimismo, la media de datos durante los siguientes 12 meses es:

- ✓ Incremento del número de pedidos en un 151%
- ✓ Un crecimiento de las líneas de pedido en un 90%
- ✓ Una facturación un 90% superior

| MEJORA AÑO 1 EN MUNDO INFANTIL | | | | MEJORA AÑO 2 EN MUNDO INFANTIL | | | |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|--------------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| | % Inc. Pedidos Año1 | % Inc. Lineas Año1 | % Inc. Importe Año1 | | % Inc. Pedidos Año2 | % Inc. Lineas Año2 | % Inc. Importe Año2 |
| MEDIA | 75% | 48% | 42% | | 151% | 90% | 90% |

Respecto a las características resueltas en este sector por inaCátalog, destacan:

✓ **Venta por tallas y colores, looks y surtidos:**

- Desarrollo de un sistema intuitivo y activo para vender por tallas y colores, que muestra en una sola pantalla todas las posibles combinaciones.
- Posibilidad de comprar piezas sueltas, por looks completos y surtidos. La venta se puede propagar rápidamente y aumentar el volumen y artículos del pedido.
- La toma de pedidos de grandes cantidades y la de looks completos son mucho más ágiles.

✓ **Venta por temporadas:**

- inaCátalog se adapta al funcionamiento del sector Puericultura permitiendo gestionar la venta por campañas (pre-campaña, campaña y liquidación) y temporadas (primavera-verano, otoño-invierno). Luego la información se analiza por estos intervalos y no por periodos de tiempo naturales.
- Posibilita la segmentación de los catálogos, incorpora técnicas de venta complementaria, además de varios sistemas de filtrado y localización veloz de artículos.

✓ **Importancia de las fechas de servicio:**

- Es la propia herramienta la que sugiere al comercial la fecha de servicio de forma automática, basada en criterios previamente establecidos por la compañía.
- La automatización de un aspecto tan crítico para el sector como son las fechas de servicio permite llevar un mejor control de las mismas.
- La empresa acorta su ciclo de venta, la gestión interna de los pedidos es mucho más eficaz y la experiencia de compra y servicio al cliente mejoran.

Solicita tu demo para el sector puericultura y moda infantil

05 | ¿Por qué inaCátalog? Ventajas adquiridas

inaCátalog nació como una herramienta para llevar el catálogo comercial y tomar pedidos, pero ha ido evolucionando hacia un **sistema que da información a los agentes que les ayuda a preparar las visitas para que sean más exitosas** y recoger fácilmente toda la información que permita a las empresas mejorar en el enfoque de sus productos y sus ventas. Cada vez más se está convirtiendo en un **robusto sistema CRM** y en un **potenciador de ventas**.

No pretende ser un producto, sino una solución. La app es solo una parte. Son el Mobility Server en las instalaciones del cliente con toda la información, el sistema de comunicación y el equipo humano que hay detrás lo que hace que los proyectos tengan el éxito prácticamente asegurado.

Sus extras son el hecho de que la herramienta sea **multi-plataforma real**, asegurando que la aplicación se comporte idénticamente en la tableta que sea (iOS, Android, Windows). Esto aporta polivalencia y minimiza la curva de aprendizaje. Otro extra importante es la **relación de negocio muy potente**, que permite aplicar precios y promociones con un nivel de complejidad muy elevado, así como reportes configurables, que posibilitan a las empresas preparar cuestionarios personalizados y luego analizarlos.

Todo ello proporciona a las empresas que deciden implantar inaCátalog una serie de **beneficios y ventajas** competitivas:

01 Incremento de la productividad

La adquisición de inaCátalog para la fuerza de ventas aporta un incremento medio de la productividad, independientemente del sector en el que opere la empresa. En concreto, este aumento de la rentabilidad de los equipos se debe a la confluencia de varios factores:

- ✓ **Aumento del 20% en el número de visitas:** los representantes han ganado en agilidad y rapidez, lo que se traduce en un importante ahorro en tiempos de visitas a clientes, siendo capaces de realizar un 20% más de visitas en el mismo tiempo.

- ✓ **Mejora del 45% en la eficiencia de las visitas comerciales:** el hecho de que los representantes dispongan de una solución móvil CRM y de ventas totalmente integrada con su sistema se traduce en una importante optimización del rendimiento comercial. Esto es debido a:
 - El notable ahorro de tiempo en tareas administrativas por la **eliminación de duplicidades** y tareas que ya no son necesarias, como la inserción manual de datos.
 - La **sincronización de la información** (clientes, tarifas, productos...). Con inaCátalog, los catálogos y tarifas se actualizan de forma ágil e inmediata.
 - La **integración total y automática de datos**, que permite ahorrar tiempo, evitar posibles errores manuales y llevar un control más riguroso de la información.
 - La **información siempre disponible y actualizada** hace que disminuyan las llamadas a central de los comerciales y viceversa. La fuerza comercial ahora se centra en lo que realmente importa: vender más y mejor.

02 Mejoras en la satisfacción de los clientes / experiencia de compra

inaCátalog permite implantar una **estrategia omnicanal** en la fuerza de ventas. En ella **el cliente es el centro** y cobra vital importancia, por lo que la recopilación de información sobre cada prospecto a través de todos los canales disponibles es de gran ayuda para mejorar el trato con los usuarios.

Al contar con un plan bien definido y efectivo y una herramienta que facilita la obtención de datos y la **personalización de las interacciones**, los objetivos omnicanal de una organización pueden alcanzarse y ser más efectivos en su implementación. Con inaCátalog se consigue mejorar la experiencia del cliente, lograr una mayor fidelidad hacia nuestra marca y **augmentar las posibilidades de compra**, así como las ventas recurrentes.

*Te ayudamos a que tus clientes te
reciban con una sonrisa*

03 Mejoras en imagen de marca / innovación

Las empresas que implantan inaCátalog pueden **vender y gestionar todos los canales** de forma más económica y optimizada: en la calle, ferias, eventos, tiendas propias y puntos de venta de sus clientes.

Gracias a ella, se crean **escenarios interactivos y emocionales**: se conduce la venta y se apoya en material promocional multimedia.

Por otro lado, se consigue potenciar la imagen de **marca innovadora, avanzada y eficiente**, gracias a la posibilidad de personalización de la estética de la aplicación adaptándola a la imagen corporativa (colores, tipografías, logo, imagen y vídeo de entrada, etc.).

04 Mejoras en la motivación del personal

inaCátalog es un gran aliado para potenciar la motivación y compromiso de tu equipo de ventas con la misión y valores de tu organización porque:

- ✓ **Venden más y son más efectivos**: aumentan unidades de venta con un clic, hacen más visitas, más cortas, eficientes y orientadas al cliente.
- ✓ Cobran sus **comisiones de ventas al completo**: ya que disponen del stock actualizado a tiempo real, por lo que venden lo que pueden servir, y servir los pedidos al completo.
- ✓ **Encuentran fácilmente a sus clientes** y a los potenciales clientes cercanos: inaCátalog pone al alcance de los vendedores las **bases de datos segmentadas** y geolocalizadas en el mapa de la app. Además, muestra a los clientes potenciales en las rutas de visitas de los agentes.
- ✓ Tienen **mejor información** del cliente: incluida la visión global previa de la relación, por lo que pueden preparar las visitas al detalle, mejorando mucho la pre-visita y personalizando la oferta antes de entrar al encuentro.

Vendedores 100% efectivos y felices porque:

- ✓ Su jornada termina antes y no a horas intempestivas
 - pueden trabajar más rápido y sin interrupciones

- pueden hacer reportes y pedidos y enviarlos en casa del cliente, no tienen que esperar a llegar a casa para hacer el trabajo de oficina

- ✓ Están mejor organizados gracias a la agenda comercial:
 - tienen tareas ordenadas, rutas y visitas planificadas
 - pueden acceder a la ficha del cliente y reportes desde la agenda

- ✓ Tienen TODO disponible a un clic
 - clientes, reportes, tarifas, productos, multimedia...
 - la app también funciona offline, por lo que no dependen de Internet para trabajar

- ✓ Trabajan con catálogos vivos y ágiles
 - siempre actualizados, navegables, fáciles y rápidos
 - con filtros proactivos que les ayudan a vender

06 | Los clientes de inaCátalog opinan: testimonios reales

“El ciclo habitual de venta se ha reducido, ya que los procesos de actualización de catálogos y gestión de pedidos son inmediatos”.

ZACARÍAS ROMÁN

DIRECTOR COMERCIAL EN NAOS SKIN CARE SPAIN, SLU

“inaCátalog se ha convertido en una herramienta de trabajo indispensable para nuestro negocio”.

GIANCARLO VITA

RESPONSABLE DPTO. MÁRKETING EN TREPAT DIET, S.L

“inaCátalog nos permite darle una herramienta a la fuerza comercial con la que ser más autónomos, al mismo tiempo que damos una imagen innovadora. [...] En relación a la gestión de clientes, para nosotros era clave que los comerciales tuvieran siempre a su disposición información y comentarios de todas las visitas realizadas”.

MAR MIRAVALLS

MARKETING MANAGER EN ANTONIO TARAZONA, S.L.

“Veníamos de necesidades para mejorar todos los aspectos de la venta. En concreto, las facetas en las que más nos ha ayudado inaCátalog son el control de la venta por cliente/comercial y la presentación del catálogo de productos”.

FRANCISCO SÁNCHEZ

DIRECTOR GENERAL EN PAPELES ANOIA, S.A

“Tener información de nuestros clientes a cada instante ayuda tanto al vendedor en el proceso de venta, como a nosotros en la toma de decisiones de gestión y estrategia comercial”.

ANA RAMALHO

DIRECCIÓN DE GESTIÓN EN EFCIS COMERCIO INTERNACIONAL, SA.

“Se ha mejorado el conocimiento de los productos que utiliza el cliente, el comercial está muy contento con la herramienta ya que le aporta más seguridad, conocimiento del cliente y agilidad al efectuar las visitas”.

MERCEDES ARXÉ

DIRECTORA COMERCIAL EN ANCLADEN, S.L.

“El uso que le damos a inaCátalog es fundamentalmente de CRM: necesitábamos recopilar información comercial de las visitas, unificar la gestión comercial, datos, consumo, reportes, etc., además de conocer la actividad de los comerciales y promotores”.

RAMÓN VILLANUEVA

JEFE DE ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN UCC
COFFEE SPAIN, SLU

¿Buscas incrementar las ventas de tu red comercial?

Solicita tu demo gratuita de inaCátalog y empieza a vender como nunca

CONTACTO



inaCátalog
mobility sales

Sobre inaCátalog

*Además de ayudar a impulsar las ventas o prescripciones de los clientes, a través de inaCátalog también cumplimos otros objetivos clave: ayudamos a mejorar la gestión de sus empresas y de sus equipos comerciales; a reducir costes y tiempos; a ser más eficaces y productivos. inaCátalog es la solución comercial más completa para empresas que les permite mostrar sus productos y servicios, tomar pedidos off-line, gestionar los equipos comerciales y clientes e integrar toda la información en el sistema de la empresa (ERP, CRM, BI, SAT...). **Todo con una sola herramienta.***

Contacto

+34 96 238 83 31

+34 96 238 81 38

www.inacatalog.com/
marketing@inacatalog.com

inaCátalog Mobility Sales

Avda. Almansa, 84
46870 Ontinyent (Valencia)

Síguenos

