

Caso de éxito: **inaCátalog** en el sector industrial



inaCátalog
mobility sales



00 | Índice

- 01 | Ficha del cliente (3)
- 02 | Necesidades de la empresa (4)
- 03 | El proceso (5)
- 04 | Resultados obtenidos (6)
- 05 | Nuestros clientes opinan (8)
- 06 | ¿Por qué inaCátalog? (9)

01 | Ficha del cliente

Background:

Grupo empresarial líder en el sector papelerero español y con una sólida presencia a nivel internacional. Más de 100 años de trayectoria.

Volumen de negocio:

Facturación de 165 millones de euros.

Fuerza comercial:

14 comerciales.

Principal objetivo

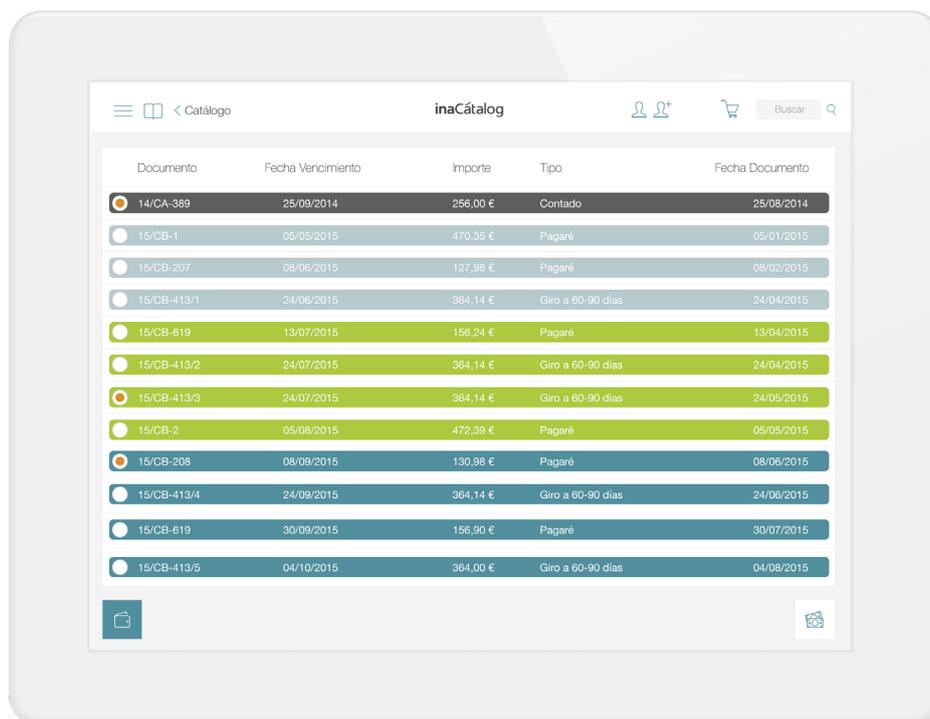
Virtualizar su catálogo y ofrecer la posibilidad a los vendedores de realizar los pedidos de forma rápida, eficiente y segura, ya sea desde la consigna, el almacén principal o el de un mayorista.

02 | Necesidades de la empresa

El cliente necesitaba un **catálogo digital y un CRM siempre accesibles**. Para la empresa era fundamental que los vendedores pudieran disponer en cualquier momento de la información de sus clientes y productos, independientemente del lugar de trabajo o del acceso a Internet.

La solución debía permitir a sus comerciales realizar los pedidos bien desde la consigna (vehículo del agente con mercancía que puede vender en el acto), el almacén principal o de un mayorista. Esta particularidad especial de la empresa hacía que el hecho de **disponer de unos datos de stock actualizados y rigurosos** fuera una de sus principales preocupaciones junto con la rapidez, eficiencia y seguridad.

Otra necesidad planteada fue la de **actualizar las herramientas de trabajo de la fuerza de ventas para mejorar la gestión de clientes y facilitar el cumplimiento de sus objetivos comerciales**. Hasta ponerse en contacto con inaCátalog, la empresa no disponía de CRM y únicamente contaba con un catálogo físico.



The screenshot displays the 'inaCátalog' mobile application interface. At the top, there is a navigation bar with a menu icon, the text 'Catálogo', the brand name 'inaCátalog', and icons for user profile, shopping cart, and search. Below the navigation bar is a table with the following columns: Documento, Fecha Vencimiento, Importe, Tipo, and Fecha Documento. The table contains 12 rows of invoice data, each with a colored circular indicator on the left.

Documento	Fecha Vencimiento	Importe	Tipo	Fecha Documento
14/CA-389	25/09/2014	256,00 €	Contado	25/08/2014
15/CB-1	05/05/2015	470,35 €	Pagaré	05/01/2015
15/CB-207	08/06/2015	127,98 €	Pagaré	08/02/2015
15/CB-413/1	24/06/2015	364,14 €	Giro a 60-90 días	24/04/2015
15/CB-619	13/07/2015	156,24 €	Pagaré	13/04/2015
15/CB-413/2	24/07/2015	364,14 €	Giro a 60-90 días	24/04/2015
15/CB-413/3	24/07/2015	364,14 €	Giro a 60-90 días	24/05/2015
15/CB-2	05/08/2015	472,39 €	Pagaré	05/05/2015
15/CB-208	08/09/2015	130,98 €	Pagaré	08/06/2015
15/CB-413/4	24/09/2015	364,14 €	Giro a 60-90 días	24/06/2015
15/CB-619	30/09/2015	156,90 €	Pagaré	30/07/2015
15/CB-413/5	04/10/2015	364,00 €	Giro a 60-90 días	04/08/2015

03 | El proceso

Como en cada proyecto que asume inaCátalog, nuestro equipo de Project Managers y desarrolladores siguieron el siguiente esquema de trabajo:

Análisis

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

Implantación

- ✓ Integración con ERP SAP en menos de seis meses.
- ✓ Instalación de inaCátalog en los dispositivos móviles de la red comercial.
- ✓ Instalación del Mobility Server (backoffice o programa central).

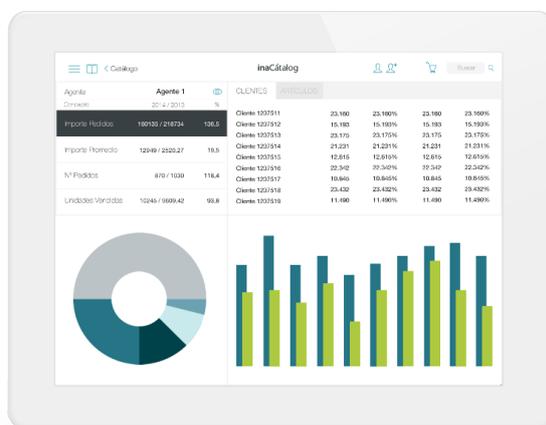
Puesta en marcha

- ✓ Una jornada de Formación para los responsables del proyecto.
- ✓ Una jornada de Formación para el equipo comercial al completo, petición expresa del cliente.
- ✓ Fase de pruebas: revisiones junto al cliente para identificar ajustes y áreas de mejora.
- ✓ Despliegue de la red comercial con inaCátalog.

Soporte

- ✓ Help Desk: servicio de atención y soporte personalizados.

*Una implantación
compleja de realizar,
pero con un resultado
robusto y fiable*



04 | Resultados obtenidos

Trabajar con inaCátalog ha ofrecido resultados visibles en menos de un año. El hecho de aprovechar todas las posibilidades de la herramienta al completo e incorporar una metodología de venta ha permitido conseguir resultados notorios en un corto plazo, facilitando así una rápida amortización del desembolso inicial.

Aumento del volumen de ventas en un 92% en el primer año

Los resultados en el incremento de las ventas se notaron ya desde el primer año de uso de inaCátalog (la red comercial facturó un 92% más), tendencia que se prolongó durante el segundo año con un crecimiento del 24%.

Un 80% más de pedidos

El acceso a información clave para la fuerza comercial como los datos de stock, junto al seguimiento más efectivo de los clientes potenciales y de cartera que posibilita el **CRM**, se tradujo en un aumento del número de pedidos del 80% en el primer año y del 40% en el segundo año.

Más líneas de pedido en cada venta

Funcionalidades como la venta cruzada y relacionada, los buscadores avanzados del catálogo digital y la posibilidad de prepararse in situ la visita comercial (gestión de pre-visitas) **han contribuido a incrementar el número de líneas de pedido en un 69%** en el primer año y un 29% en el segundo año.

Aumento del 20% en el número de visitas

Los representantes han ganado en agilidad y rapidez, lo que se ha traducido 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 ha permitido 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.

¿Te gustaría convertir a tu empresa en nuestro próximo caso de éxito industrial?

inaCátalog ha desarrollado proyectos junto a grandes compañías de la industria. Esta es una pequeña muestra:



05 | Nuestros clientes opinan

“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.

06 | ¿Por qué inaCátalog?

- ✓ **Sistema fácil y eficaz** para vender más
- ✓ **Venta prescriptiva** y trazado de visitas
- ✓ **Venta directa**, proactiva y por magnitudes
- ✓ **Referencias ilimitadas** con búsquedas rápidas
- ✓ **Tarifas especiales**, ofertas, promociones
- ✓ **Fichas técnicas**, modelos 3D y multimedia
- ✓ **Reportes in situ** de competencia, visitas, SAT, etc.
- ✓ **Funciona sin internet**. Sistema online y offline
- ✓ **Integración ERP sencilla**. ¡Tareas automáticas!
- ✓ **Cobros, objetivos KPI y agenda** de visitas optimizada
- ✓ **Rutas y estadísticas**, GPS y análisis de actividad
- ✓ **Potencia tu CRM**, SAT, Business Intelligence...
- ✓ **12 idiomas** y lector de códigos de barra

Además, nos implicamos y comprometemos contigo

- ✓ Sin límite de horas durante los 6 primeros meses de implantación
- ✓ Satisfacción garantizada: si no quedas satisfecho por causas imputables a inaCátalog te devolvemos el dinero
- ✓ Atención y soporte personalizados
- ✓ Tu proyecto listo para usar
- ✓ Innovación continua

¿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

