



MobileNAV

ERP en cualquier lugar

¿Cómo mejorar el rendimiento de ventas?

Puede ahorrar tiempo y dinero en su negocio con la solución Microsoft Dynamics NAV disponible para dispositivos móviles. La aplicación soporta completamente las ventas de campo en línea o fuera de línea, asegurando que todos los datos y piezas de información de campo son grabados y nunca se perderán.

Los representantes pueden crear sus ofertas en el lugar donde se encuentra el cliente y después de su aprobación puede convertirse fácilmente en un pedido. Por supuesto, el sistema también gestiona la realización de pedidos instantáneos y devoluciones.

Para preparar una oferta, un pedido, una devolución, el representante debe seleccionar el cliente deseado. Al seleccionar el cliente, los campos de dirección de facturación y envío son completados automáticamente. Los productos deseados pueden añadirse fácilmente con el lector de códigos de barra integrado en la aplicación.

Después de seleccionar el producto, el sistema muestra los mejores precios para el cliente pudiendo también añadir un descuento.

La conexión directa con el servidor NAV permite al representante ver el balance del cliente y comprobar el inventario en campo. También es posible ver e imprimir la oferta /el pedido /la devolución en fichero de formato PDF. La firma del cliente puede también registrarse fácilmente con la aplicación MobileNAV. El representante no sólo puede encargarse de las actuales ofertas/ pedidos / devoluciones, sino también de los documentos históricos (notas de entrega, facturas, créditos y acuses de recibo).

La aplicación también aprovecha las características del teléfono. Es posible enviar correos electrónicos y realizar llamadas directamente desde la aplicación, y los mapas integrados le ayudan a planificar su ruta.

Simple flujo de trabajo comercial

- Marcar el número de teléfono del cliente - integración con la agenda de teléfonos
- Información de la dirección del cliente - integración de mapas !
- Comprobar la información de balance del cliente
- Crear un presupuesto o un pedido

- Selección de artículos mediante código de barras o escáner QR
- Comprobación en línea de información de inventario
- Aplicar precios específicos por cliente
- Pre-visualización e impresión de documentos PDF
- Captura de firma del cliente

¿Qué características ayudan al flujo de trabajo comercial?

- Gestión de contactos
- Llamada de teléfono directa
- Correo electrónico instantáneo
- Integración de mapas
- Importar/exportar de la agenda de teléfonos
- Comentarios internos
- Empleados de la compañía
- Hacer un cliente

Gestión de clientes

- Llamada de teléfono directa, correo electrónico instantáneo, integración de mapas!
- Importar/exportar de la agenda de teléfonos
- Comentarios internos
- Balance, anotaciones contables
- Documentos (presupuestos, pedidos y devoluciones)
- Documentos enviados (envíos, facturas, abonos, recibos de devoluciones)
- Creación de cuotas de venta
- Creación de pedidos de venta
- Creación de devoluciones
- Lectura de códigos de barra para selección de artículos
- Consulta de precios específicos por cliente; descuentos
- Captura de firma
- Pre-visualización e impresión de documentos PDF
- Comentarios internos
- Envíos realizados
- Facturas enviadas
- Abonos enviados

Devoluciones enviadas

- Pre-visualización e impresión de documentos PDF

Gestión de artículos

- Lectura de códigos de barra para selección de artículos
- Inventario, anotaciones contables
- Cantidad de adquisiciones/órdenes de venta
- Foto del artículo

Gestión de cosas que hacer

- Recordatorio de llamadas tele- fónicas
- Reuniones y sus asistentes

Beneficios

- Mejorar la eficiencia de los trabajadores de campo
- Filtros por vendedores conectados (sólo sus propios elementos)
- Presupuestos instantáneos y entrada de pedidos
- Reemplazo del trabajo en papel
- Integración de agenda de teléfono

- Funciones de importar/exportar
- Utiliza las capacidades existentes/ integradas del dispositivo (llamadas, correo electrónico, navegador, mapa)
- Opciones de lectura de códigos de barra
- Capacidad de gestión de informes
- Impresión directa
- Multi-idioma
- Acceso en tiempo real o fuera de línea a los datos y funcionalidades de NAV
- Comunicación segura (NTLM, SSL)
- La aplicación utiliza la lógica de negocio de NAV
- Fácilmente personalizable para las necesidades específicas de la compañía
- Puede ampliarse con funciones adicionales bajo demanda.



Acerca de Quonext

Siendo uno de los partners de referencia de Microsoft, Quonext es la compañía de software de gestión para empresas que ofrece soluciones de negocio y servicios de última tecnología basados en plataforma Microsoft (ERP, CRM, soluciones verticales, plataformas colaborativas y gestión documental, integración de sistemas...) para compañías de múltiples sectores de actividad, como Industria, Distribución, Servicios o Turismo. Acumula un profundo know-how tecnológico y de negocio, gracias a la experiencia acumulada tras más de 1.000 implantaciones tanto en España como en todo el mundo.

La compañía está integrada por un equipo de más de 130 profesionales especializados (más de 50 certificados), entre los que se encuentran 2 de los 4 Microsoft Most Valuable Professional (MVP) en Dynamics de España. Cuenta con oficinas en Sant Cugat del Vallès (Barcelona), Madrid, Palma de Mallorca y Lleida y centros de desarrollo de alto rendimiento (CEDART) en soluciones y plataformas Microsoft.

Experiencia

Quonext es un proveedor de tecnología empresarial, con 20 años de experiencia en el mercado español desarrollando e implantando soluciones especializadas de negocio.

¡Contáctenos!

902.109.606

www.quonext.com

info@quonext.com

