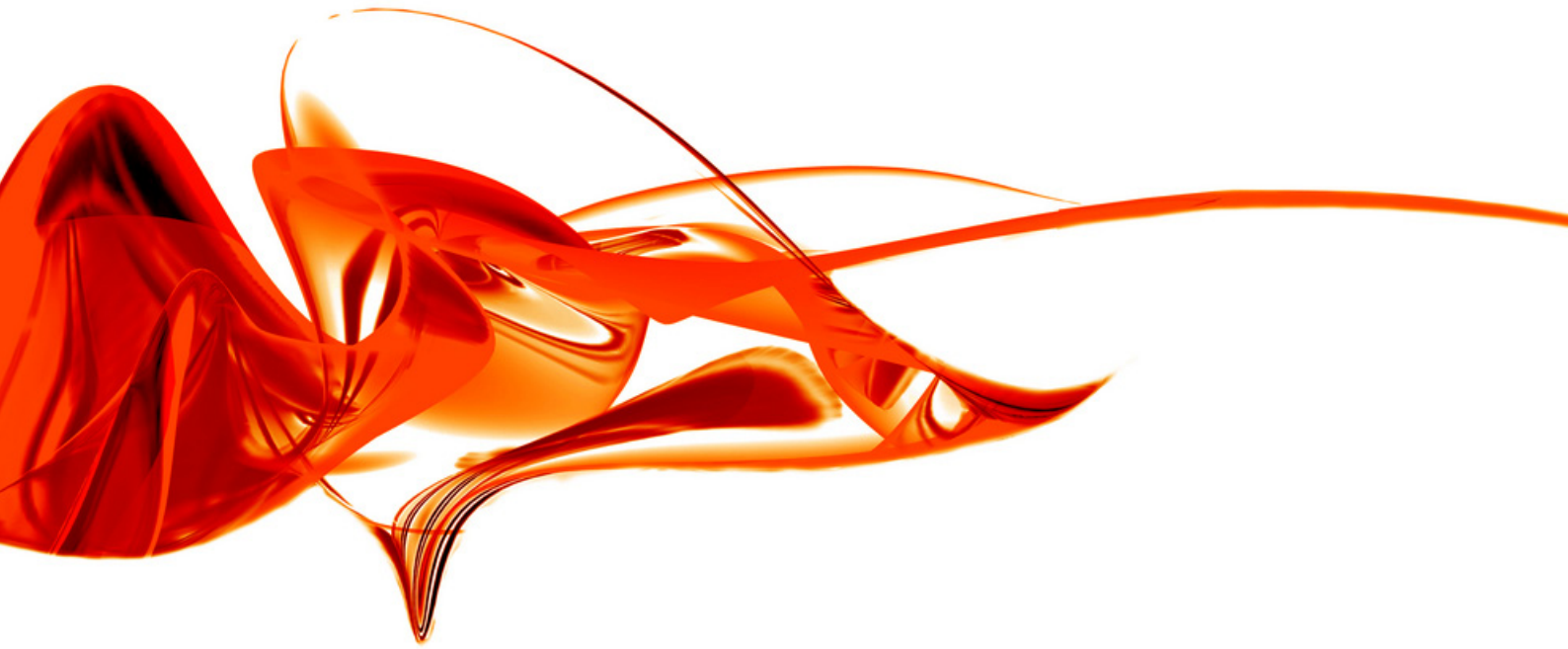


AXIONAL Mobile SF

Mobile Sales Force Application



Contents

Axional Mobile SF	3
El reto: optimizar el proceso de venta	4
FUNCIONALIDADES	5
Planificación (agenda)	5
Preparación de la visita	6
Gestión de la visita	7
Gestión de clientes	8
Catálogo (productos y servicios)	8
Herramientas	9
Sincronización	9
Seguridad	9
BENEFICIOS	10
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	10

Axional Mobile SF

"Smart" Mobile Sales Force Application

Axional Mobile SF es un producto diseñado para ayudar a las organizaciones a incrementar la efectividad de sus fuerzas de ventas, minimizar los costes operativos creando a la vez una mejora de las relaciones con los clientes.

El sistema utiliza un módulo de venta asistido que guiará el representante durante la interacción con el cliente y le ayudará a alcanzar los objetivos previstos en una visita. Este asistente informatizado utiliza el concepto de Actividad como una potente herramienta para vincular acciones y tareas con la agenda de la fuerza de ventas.

La Actividad¹ usa las ventajas de las potentes capacidades de **Axional Mobile** para crear transacciones complejas específicamente adaptadas a satisfacer las necesidades de cualquier organización.

1. Todas la actividad relacionada con la venta se organiza mediante tareas que son asignadas a los representantes para ser efectuadas en una determinada fecha o periodo. Los gestores de ventas definen las actividades y el calendario. A partir de ese punto se asignan estas actividades a la fuerza de ventas (tanto de forma manual como automática).

1. Puede considerarse también una encuesta de recogida de datos, imágenes o incluso un mecanismo para solicitar una transacción de entrada de pedido.

2. Antes de realizar una llamada o una visita, el representante puede revisar toda la información relevante a esta operación. El sistema puede configurarse para mostrar todo tipo de datos como: histórico de ventas, últimos pedidos, promociones disponibles, etc.

Esta información puede revisarse inmediatamente antes de cruzar la puerta del cliente.

3. El sistema incluye un módulo de alertas para ayudar a los representantes a enfrentarse a situaciones críticas. Antes de la visita, este módulo puede enviar mensajes automáticos que se mostrarán en el dispositivo del representante.
4. **Axional Mobile SF** permite el despliegue de transacciones complejas diseñadas específicamente para ajustarse a las necesidades de la organización. El representante puede realizar las transacciones mediante un teléfono móvil: registrar un pedido y verificar crédito en línea, verificar disponibilidad de productos y fecha de entrega, gestionar devoluciones de materiales, etc.
5. El sistema incluye un completo conjunto de informes con gran riqueza de funciones gráficas que son visualizados en el dispositivo móvil. Mediante las capacidades de la plataforma **Axional Mobile**, nuevos informes adaptados a las necesidades de la



organización pueden ser diseñados y puestos a disposición de los usuarios en minutos.

6. Con Axional Mobile SF los departamentos IT pueden construir sofisticados formularios para mostrar los datos relevantes del cliente. Estos datos pueden ser siempre recuperados en tiempo real, asegurando que el representante siempre dispone de la información actualizada.

Los representantes pueden usar este módulo para obtener información del cliente y las personas de contacto, realizar una llamada directa o enviar un e-mail utilizando los datos del contacto e incluso calcular la ruta óptima para llegar a las oficinas del cliente utilizando la situación actual del representante.

7. El catálogo de la compañía está disponible en el dispositivo móvil. **Axional Mobile SF** permite el acceso al catálogo de productos con gran agilidad. Una herramienta de búsqueda permite la navegación a través de familias, tallas, colores u otras variaciones simplificando el proceso de búsqueda de un producto específico.
8. Todos los datos técnicos, imágenes o ficheros adjuntos (PDF, Video, imágenes dinámicas a 360 grados) pueden obtenerse directamente de los sistemas corporativos y/o mantenerse localmente en

el dispositivo para permitir el acceso rápido incluso cuando no hay conexión disponible.

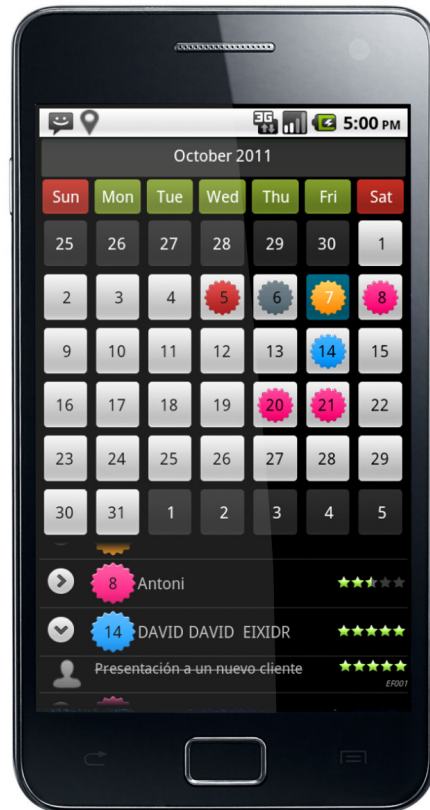
Axional Mobile SF permite a los representantes acceder y modificar datos de los sistemas CRM tanto en modo *online* como *offline*. Cuando una conexión está disponible, los datos modificados localmente se sincronizan automáticamente.

Esta información ayudará al representante a tener un mejor conocimiento de las necesidades de cada cliente. Los nuevos representantes a su vez se beneficiarán de la información existente, reduciendo la curva de aprendizaje y mejorando la efectividad del departamento comercial.

El reto: optimizar el proceso de venta

La efectividad de la fuerza de ventas depende de que los vendedores entiendan con claridad las necesidades de los clientes, sepan comunicarse eficazmente y consigan extraer valor de la gran cantidad de información sobre sus cuentas e identificar nuevas oportunidades.

La difusión de los dispositivos móviles de altas prestaciones ha abierto un nuevo campo de



posibilidades para incrementar la eficiencia de la fuerza de ventas. La utilización de estos dispositivos permite que:

- Los comerciales accedan **desde cualquier lugar** a la información corporativa.
- Los vendedores tomen con **rapidez y agilidad las decisiones** de venta.
- Los supervisores dispongan de **información en tiempo real** sobre la eficacia y rendimiento de los procesos de venta.

Axional Mobile SF está diseñado bajo el concepto de ofrecer un punto único de resolución en la interacción con el cliente.

La operativa de este sistema se ha concebido bajo cuatro requisitos principales:

- **Usabilidad:** Las ventajas de estas herramientas solamente se consiguen si la fuerza de ventas adopta la tecnología como algo propio, que le ayuda en su trabajo diario.
- **Independencia de la red:** El sistema debe ofrecer sus prestaciones, con la máxima independencia de la situación de la red de comunicación.
- **Integración con los sistemas corporativos (CRM, ERP):** Acceso directo y en tiempo real a los datos centrales.

- **Seguridad:** Evitar las vulnerabilidades de utilizar redes públicas y el riesgo de pérdida o robo de los terminales móviles.

El sistema cumple los más exigentes requisitos de cualquier fuerza de ventas. Sus funciones incluyen:

- Planificación (agenda)
- Preparación de visitas
- Gestión de la visita
- Reporting
- Gestión de clientes
- Catálogo de productos y servicios
- Herramientas
- Sincronización

FUNCIONALIDADES

Planificación (agenda)

Toda la actividad de ventas se organiza a través de acciones que son asignadas a los representantes para que las realicen a determinados clientes. Una acción es un conjunto de acciones que necesita un conjunto polivalente de datos para ser completada. Las acciones



pueden ser de una sola ejecución o repetitivas.

El gestor de ventas define acciones y programa el calendario de ejecución. Estas acciones se asignan de forma manual o automática a la fuerza de ventas.

La agenda del representante se construye automáticamente a partir de las acciones asignadas. Los representantes a su vez pueden añadir sus propias tareas y bajo ciertas condiciones modificar el tiempo de ejecución para adaptarse a las necesidades del cliente.

La agenda se sincroniza automáticamente tanto para recibir nuevas asignaciones o clientes como para notificar las actividades completadas.

Otras funciones clave a la ayuda del proceso de planificación incluyen:

- Planificación de visitas de múltiples personas. El gestor de ventas puede combinar las agendas de diferentes representantes o personal de soporte técnico para definir una única visita a un cliente.
- Calcular automáticamente la ruta al siguiente cliente mostrando un mapa y la forma más eficaz de llegar.
- El módulo de planificación ayuda a los gestores y usuarios a seguir el estado de cada actividad asignada (completada, pendiente, cancelada, re-planificada.).

- El sistema mantiene un registro de la posición física de cada representante (coordenada GPS, velocidad, tiempo). Esta información permite por ejemplo:
 - Generar informes de gastos de viaje (kilometraje).
 - Asignar nuevas tareas al personal más cercano.
 - Comprobar la ubicación de vehículos y personas.

Preparación de la visita

Antes de realizar una llamada o visita a un cliente, el representante puede revisar la información relevante relativa a la llamada. El sistema puede configurarse para mostrar todo tipos de datos como:

- Información del cliente
 - Histórico de ventas
 - Últimos pedidos
 - Estado de los pedidos (planificación de entregas)
 - Información financiera
- Objetivos definidos para la llamada
- Promociones disponibles o campañas
- Información de los competidores
 - Datos globales (por sector o industria)
 - Datos específicos para el cliente.
 - Argumentos para ser usados frente a la competencia.



Esta información puede ser consultada justo antes de cruzar la puerta del cliente.

El sistema incluye un módulo de alertas que ayuda a la gestión de situaciones críticas. Antes de una visita a un cliente, el módulo puede mostrar mensajes de aviso en el dispositivo móvil. Estas alertas pueden incluir:

- Tiempo transcurrido desde el último pedido (global o por producto)
- Pedidos cancelados o materiales devueltos
- Incidentes de calidad
- Ventas cercanas a un nivel de descuento

Gestión de la visita

El módulo de asistente de ventas guiará al representante durante el proceso de interacción con el cliente. Un amigable interface de usuario (de coste cero de aprendizaje) utilizando el concepto de acción le ayudará a conseguir sus objetivos.

Todas las tareas planificadas se agrupan en lo que denominamos acciones. Las acciones permiten capturar cualquier tipo de información como:

- Introducción de cantidades
- Campos de texto para introducir información o comentarios

- Listas de selección predefinidas tanto de selección única como múltiple
- Checkboxes para informar sobre cosas como tarea realizada, OK, etc.
- Fechas, horas e intervalos temporales
- Fotos, videos, registros de audio
- Firmas
- Posición GPS donde se registra la transacción

Estos elementos pueden ser utilizados para construir transacciones complejas diseñadas específicamente para cubrir las necesidades de la organización.

- Revisar precios
- Comprobar promociones, descuentos disponibles
- Verificar disponibilidad de productos y fechas de entrega
- Tomar pedidos y comprobar el estado de crédito
- Gestionar devoluciones de material
- Añadir información suplementaria (imágenes, videos)
- Registrar eventos de control de calidad

Mediante un simple click o de forma desasistida el dispositivo móvil se sincronizará con el servidor central facilitando la toma de decisiones de la organización.



Gestión de clientes

Con **Axional Mobile SF** el departamento de IT puede construir formularios estandarizados que muestren la información relevante de un cliente. Se pueden consultar siempre los datos en tiempo real asegurando que el representante dispone de la información más reciente.

Los representantes pueden usar la gestión de clientes para:

- Obtener información del cliente, dirección, personas de contacto.
- Realizar una llamada directa, enviar SMS o mail usando los datos de contacto
- Calcular la ruta óptima para llegar al cliente desde la posición actual.
- Revisar la actividad del periodo
- Obtener información de la competencia

La información del cliente ayudará al representante a un mejor entendimiento de las necesidades de éste. Los nuevos representantes se beneficiarán de la información existente, reduciendo su curva de aprendizaje y mejorando su efectividad.

Catálogo (productos y servicios)

El catálogo de productos de la empresa está disponible en el dispositivo móvil mediante un sistema intuitivo que facilita la búsqueda y presentación de productos.

El sistema de búsqueda permite la navegación a través de familias de productos, tallas, colores o cualquier otra variación. El catálogo ofrece las siguientes prestaciones:

- Mostrar datos técnicos
 - Documentos de especificaciones
 - Manuales y esquemas
 - Instrucciones de uso
 - Imágenes en diferentes resoluciones incluyendo rotación a 360 grados
 - Vídeos
- Verificar precios
 - Precios actuales
 - Campañas activas y promociones
- Verificar disponibilidad y fechas de entrega mediante el acceso directo a los sistemas logísticos.
- Obtener datos de los competidores

Los datos técnicos como documentos PDF o imágenes pueden recibirse directamente de los sistemas corporativos y ser almacenados en el dispositivo móvil permitiendo un rápido acceso incluso cuando no existe



conexión.

Herramientas

Axional Mobile SF incluye herramientas para ayudar a los representantes en su actividad diaria y para cumplir con las políticas de la empresa.

Una de estas herramientas es la gestión de gastos automatizada. Mediante esta herramienta el representante puede:

- Calcular automáticamente el kilometraje en un periodo de tiempo:
 - A partir de los datos de localización recogidos del GPS
 - Mediante la confirmación al terminar la visita
- Introducción de los datos directamente:
 - Datos alfanuméricos (conceptos y gastos asociados a visitas o actividades).
 - Fotografía de los recibos y tickets.

Mediante un simple click, los gastos son enviados desde el dispositivo a los sistemas centrales facilitando de este modo el proceso de verificación y contabilización.

Sincronización

Axional Mobile SF permite a los usuarios acceder y modificar datos de los sistemas CRM corporativos en línea y fuera de línea. Cuando la conexión está disponible, los datos modificados en ambas direcciones son sincronizados automáticamente.

La herramienta de sincronización permite al departamento de IT mantener las bases de datos de los terminales, conocer su estado y realizar operaciones de mantenimiento. Una política de sincronización determina que tablas y que conjuntos de datos deben ser sincronizados para un usuario.

Seguridad

Como el dispositivo móvil lleva información relevante de la compañía se requiere un sistema de seguridad para evitar la fuga de datos ante una pérdida o robo del mismo.

Axional Mobile SF dispone de un protocolo de mensajes SMS que permiten a los responsables de IT gestionar las bases de datos de forma desasistida. Mediante un mensaje SMS se puede instruir para que un determinado móvil realice funciones como:

- Destruir la base de datos local

Disponibilidad de dispositivos por fabricante y tipo

Fabricante	Teléfono	Tablet
Samsung	Galaxy SII, Nexus S, Epic4G, Infuse, Captivate, Conquer, Dart	Galaxy tab, Galaxy Note,
Sony	XperiaArc	TabletS, TabletP
HTC	Vivid, Amaze, Sensation, Inspire, Desire, Thunderbolt, Legend, Aria	Flyer, EVOView
Motorola	DroidX, DroidX2, Atrix4G, Photon, Admiral, Defy	Xoom, Triumph
LG	Black, S, 2X	G-Slate, Pad
ACER	Touch E 140	Iconiaa100, 500
Huawei	Impulse, IdeosX5	IdeosS7slim
Dell	Aero, Venue, Streak	Streak6
Kyocera	Milano	
Sanyo	Zio	
Toshiba		Thrive, AT200
Archos		Archos5, 10, 28, 32, 43, 70
Amazon		KindleFire
ASUS		EeePad, Prime
Lenovo		Idea
Blackberry		Playbook

- Activar la sincronización de una tabla o conjunto de tablas ante un cambio inminente de datos (nuevos precios, productos, ofertas).
- Consultar una determinada tabla o tablas solicitando que las respuesta sea transmitida al sistema central tan pronto como exista conexión.
- Facilitar la gestión integral de las cuentas
- Mejorar la fiabilidad de las previsiones ("Forecasting")

BENEFICIOS

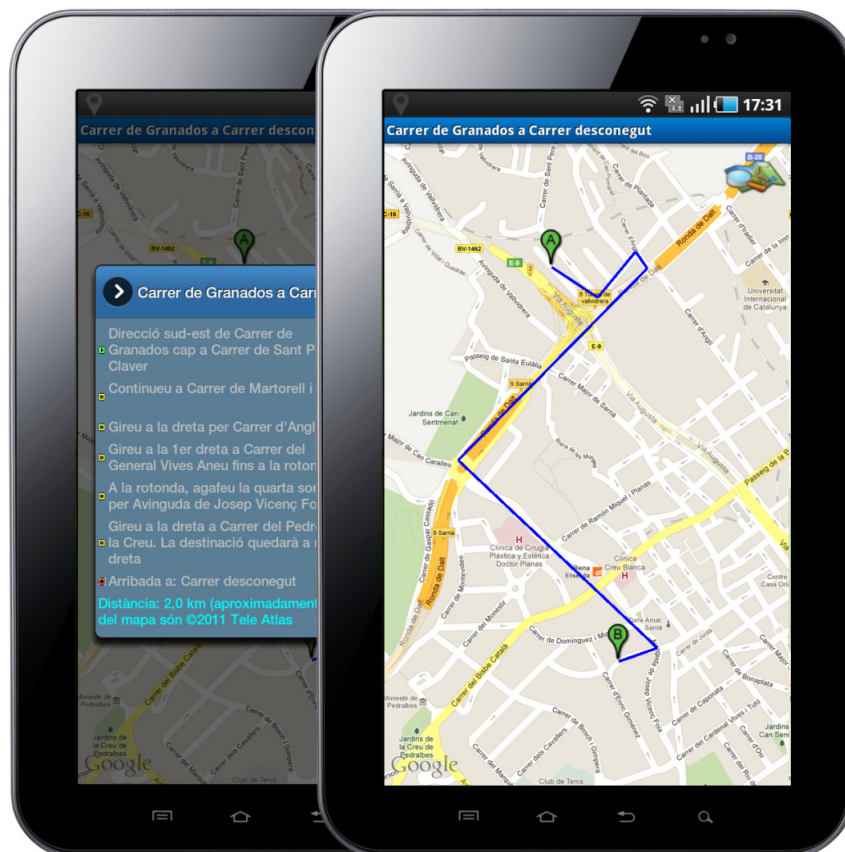
La implantación del módulo **Axional Mobile SF** contribuirá de forma destacada a obtener los siguientes beneficios:

- Efectividad de la fuerza de ventas:
 - Reducción del ciclo de venta ("lead to cash")
 - Mejora del Ratio ventas sobre acciones comerciales
- Productividad:
 - Incremento de las visitas a clientes y prospectos.
 - Rapidez en la resolución de las peticiones de los clientes.
 - Reducción de los costes operativos de la venta
- Mejora de la eficiencia global del área de ventas:
 - Mayor y mejor información recogida sobre los contactos y oportunidades. Los responsables de área o producto disponen de inmediato de la información.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

- Disponible en dispositivos móviles Android 2.2² o superiores (smarphones, tablets.)
- Puede utilizarse también, mediante Android SDK, en sistemas PC bajo Windows, MAC OS y Linux.
- Base de datos local SQLite³ con almacenamiento en el SDCARD.
- Cada unidad es autónoma sin necesidad de servidor por tienda.
- Sincronización automática e inteligente con los sistemas centrales mediante protocolo SOAP y usando transporte *http* o *https*.

2. Android es un sistema operativo para dispositivos móviles diseñado por Google.
3. SQLite es la base de datos standard para dispositivos móviles. Compacta y eficiente proporciona unas prestaciones excelentes sin coste de licencia.



- Soporte de bases de datos corporativas IBM Informix, IBM DB2 UDB, IBM DB2 400, IBM DB2 Z/OS, Oracle, Postgres.
- Soporte de transacciones al cloud de Google con almacenamiento en "fusion tables".
- Sencilla instalación mediante un "apk"⁴ via email o mediante descarga del market de Android⁵.
- La conexión a la red central puede ser mediante WIFI, 3G o incluso GPRS⁶.
- Escucha pasiva de mensajes SMS para activación de operaciones especiales:
 - Forzar una sincronización de una tabla maestra fuera del intervalo automático predefinido.
 - Solicitar al terminal una consulta de datos o la ejecución de un lote de comandos⁷.
 - Enviar un comando de autodestrucción para situaciones de robo o pérdida⁸.

4. Paquete de aplicación Android.

5. En unos segundos y tras indicar el usuario y la contraseña, el dispositivo se sincroniza y queda listo para operar.

6. Lo que supone un sistema de *backup* ante fallos en las redes de comunicación convencionales o fallos de la red eléctrica.

7. Permite a los administradores efectuar operaciones de mantenimiento de los terminales. El terminal solicitará del sistema central el lote de comandos indicado, lo ejecutará y enviará la respuesta (cuando haya conexión disponible).

8. Los comandos SMS sólo son aceptados si el origen es un número autorizado.

