



# sage Catálogo 2.0

[www.catalogplayer.com/sagecatalogo](http://www.catalogplayer.com/sagecatalogo)

Descárgate nuestra App:



App Store



App Store

Completa **suite de herramientas** para la

# Transformación Digital

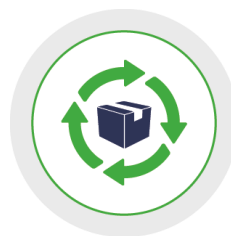
del proceso de ventas, especialmente diseñada para entornos de movilidad.

**sage Catálogo 2.0** está especialmente orientado a facilitar la evolución de los aspectos que más influyen el proceso de ventas, en empresas de cualquier sector y dimensión.



## Comunicación

Administración y canalización de toda la información comercial y de marketing de la compañía hacia comerciales y clientes desde un único punto.



## Productividad

Herramientas digitales profesionales con las que planificarse, gestionar su cartera y facilitar el proceso de venta, realizando pedidos u ofertas al momento.



## Integración

Integración de datos de negocio con el ERP SAGE 200 Cloud, incluyendo los Pedidos realizados por los Comerciales de la Empresa mediante la APP.

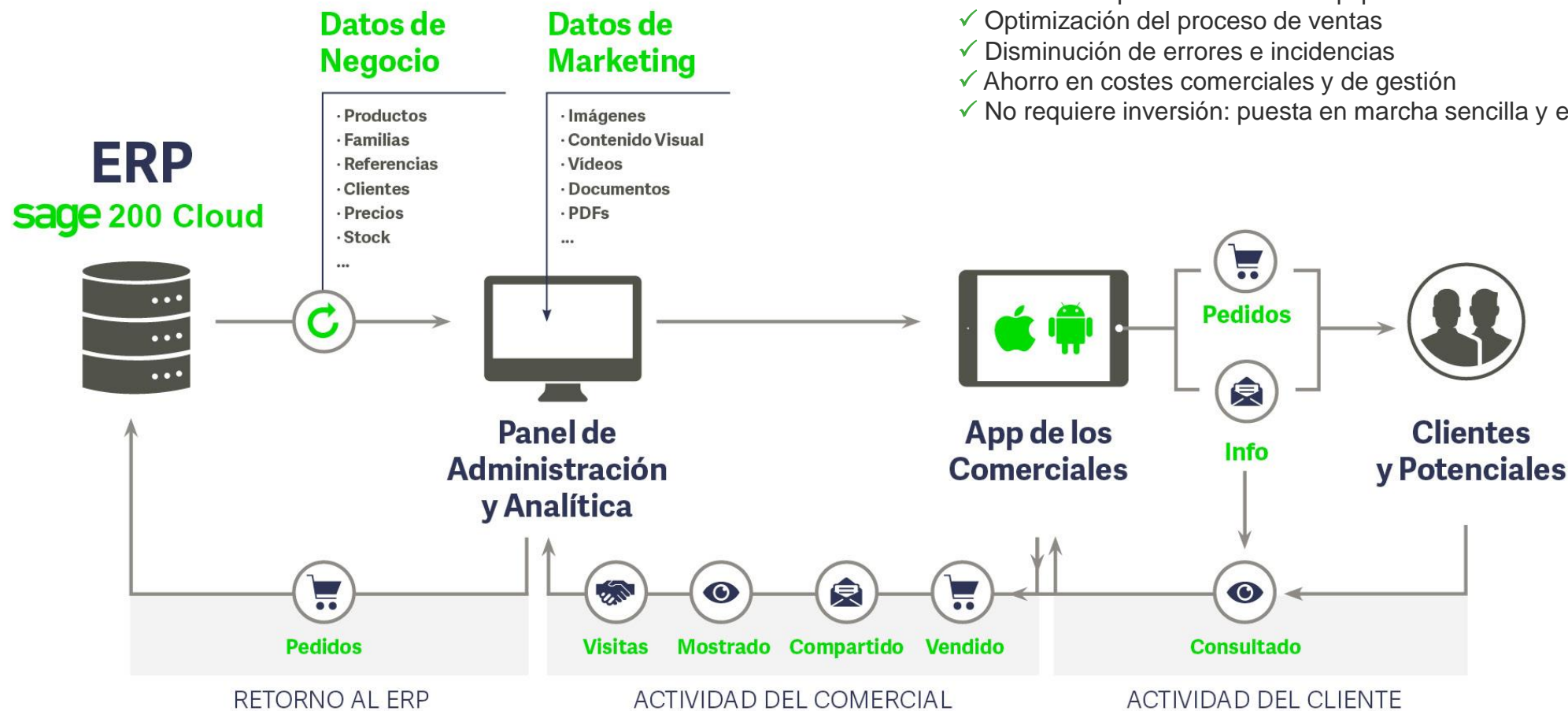


## Movilidad

Apps y soluciones web diseñadas para experiencias multidispositivo, orientadas a facilitar la accesibilidad y la usabilidad de acuerdo con cada tipo de usuario.

# Ciclo

## Comercial Aumentado



### Propuesta de Valor:

- ✓ Mejora de la imagen corporativa
- ✓ Monitorización de la comunicación comercial
- ✓ Reporte automatizado de la actividad del comercial y el cliente
- ✓ Aumento la productividad del equipo de ventas
- ✓ Optimización del proceso de ventas
- ✓ Disminución de errores e incidencias
- ✓ Ahorro en costes comerciales y de gestión
- ✓ No requiere inversión: puesta en marcha sencilla y económica

# App Tablet

## Características Generales



### Principales Sistemas Operativos

La APP SageCatalogo 2.0 está disponible para iPads y Tablets y Smartphones Android.



### Soporte Offline - Online

Todos los procedimientos de la App cuentan con soporte Offline. Las comunicaciones que no puedan realizarse en modo Online se almacenan y se reanudan automáticamente al disponer de conexión.



### Sistema de Descarga Incremental

Actualización mediante el diferencial de contenidos que cada usuario tiene instalado, teniendo en cuenta el tipo de conexión (WiFi o 4G), optimizando el proceso de descarga y ahorrando tiempo y costes.



### Notificaciones Push

El usuario recibe los avisos y alertas mediante la APP y utilizando el sistema de notificaciones del propio sistema operativo.



### Componentes Nativos

La solución está planteada desde un punto de vista 100% *Mobile*, lo que significa el uso de aquellos componentes del dispositivo que faciliten su uso: GPS, Cámara, Giroscopio, Pantalla, Micrófono, Bluetooth...



### Conectividad con Apps Contextuales

Interactividad con las APPs de uso común para maximizar el potencial de la solución y la experiencia de usuario: Google Maps, Agenda del Sistema Operativo, Galería Multimedia local, etc.

# App Tablet Dashboard

Autogestión del Comercial



## 1) Agenda Comercial

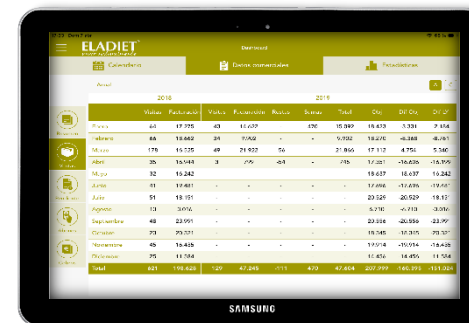
Cada usuario dispone de una agenda comercial propia que le permite organizar su actividad:

- ✓ Visitas Puntuales
- ✓ Rutas Abiertas (Plantillas)
- ✓ Rutas Cerradas

## 2) KPIs de Negocio

La solución cuenta con un potente sistema de análisis comercial que le facilita la auto-evaluación de la actividad comercial en relación a su cartera, tanto de forma visual como detallada y en con datos a nivel de familias y productos.

Dispone adicionalmente de control sobre los objetivos comerciales predefinidos.



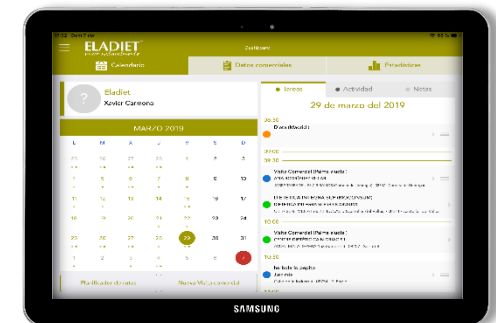
## 3) Ciclo de Venta

Las visitas se ejecutan en base a una planificación o mediante visita rápida.

- 1 Planificar visitas
- 2 Iniciar visita (prevista o rápida)
- 3 Mostrar catálogo
- 4 Compartir información
- 5 Realizar pedido / presupuesto
- 6 Reportar resultados

Reportar la visita mediante formularios interactivos al momento simplifica el proceso de reporte para el equipo comercial.

Cada acción principal queda registrada a nivel GPS, información que junto a los reportes puede obtenerse en el Panel de Analítica de supervisión.



# App Tablet Catálogos

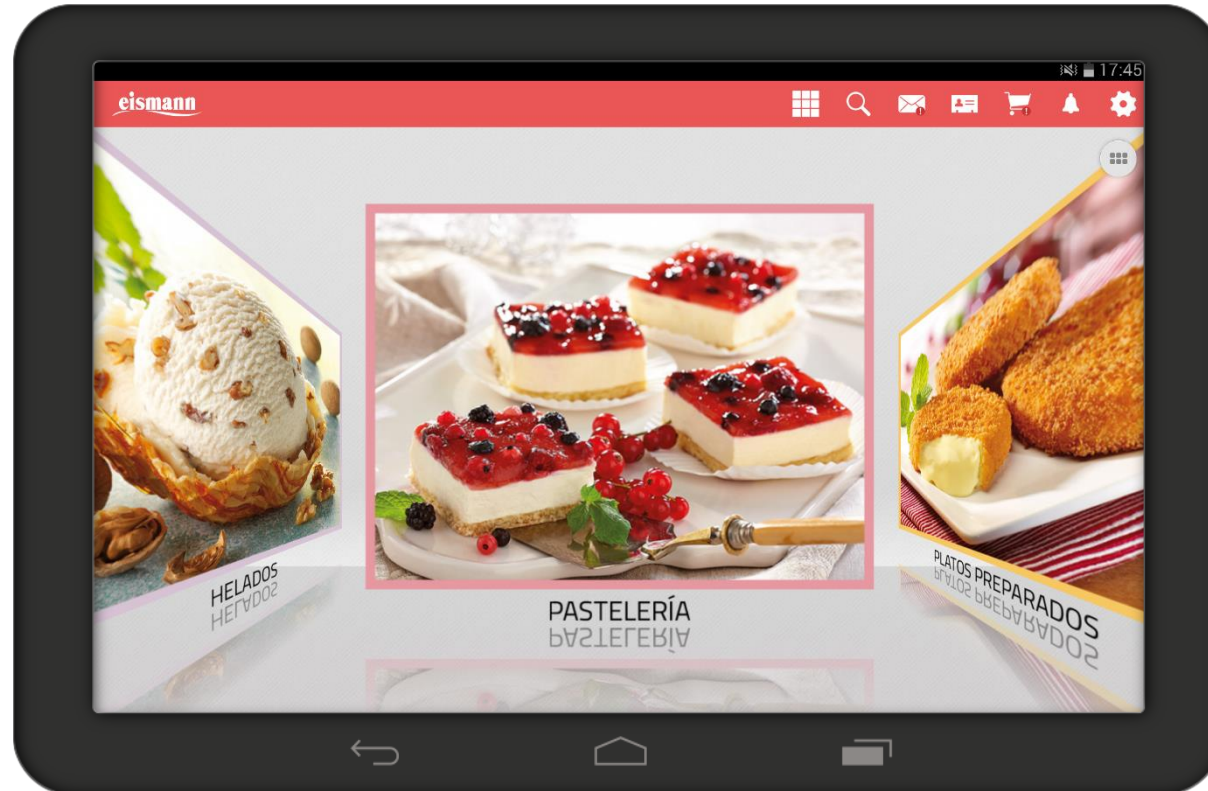
Home de Contenidos

## 2) Familias de Presentación

Organización de familias y subfamilias que admiten tanto la presentación individualizada de productos, como la organización mediante grupos de productos o servicios por tipologías, áreas, marcas, novedades, temporada, ofertas, PDFs Interactivos...

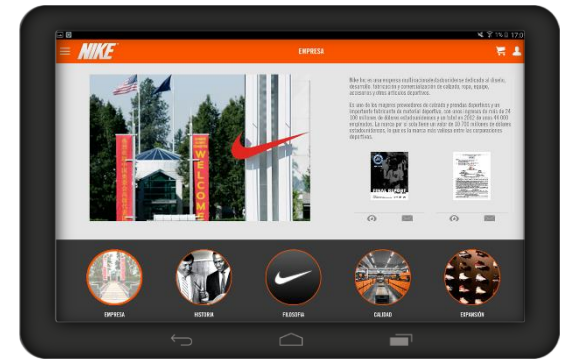
## 1) Personalización Gráfica

Adaptación de los estilos de la interfaz a la imagen corporativa de la compañía.  
Tanto a nivel App como en las notificaciones a clientes.



## 3) Secciones Especiales

Secciones corporativas y conceptuales que permiten introducir visualmente la identidad de la compañía y su propuesta de valor.



# App Tablet Catálogos

PDFs Interactivos

## 1) Creatividad Ilimitada

Sabemos lo importante que es disponer de libertad en cómo se presenta la oferta de la empresa y no la queremos limitar.

Con ésta módulo se pueden utilizar como base de trabajo los propios PDF de la compañía y hacerlos totalmente interactivos.

De éste modo se podrá priorizar visualmente la información que más interesa de forma integrada con SageCatálogo y aprovechar toda su potencia.

Mediante el sistema de administración la compañía tiene total autonomía para auto-gestionar los catálogos y documentos interactivos.

## 2) Navegación Intuitiva

El sistema de pasa páginas cuenta con menú de capítulos o secciones y paginas.

## 3) Interactividad

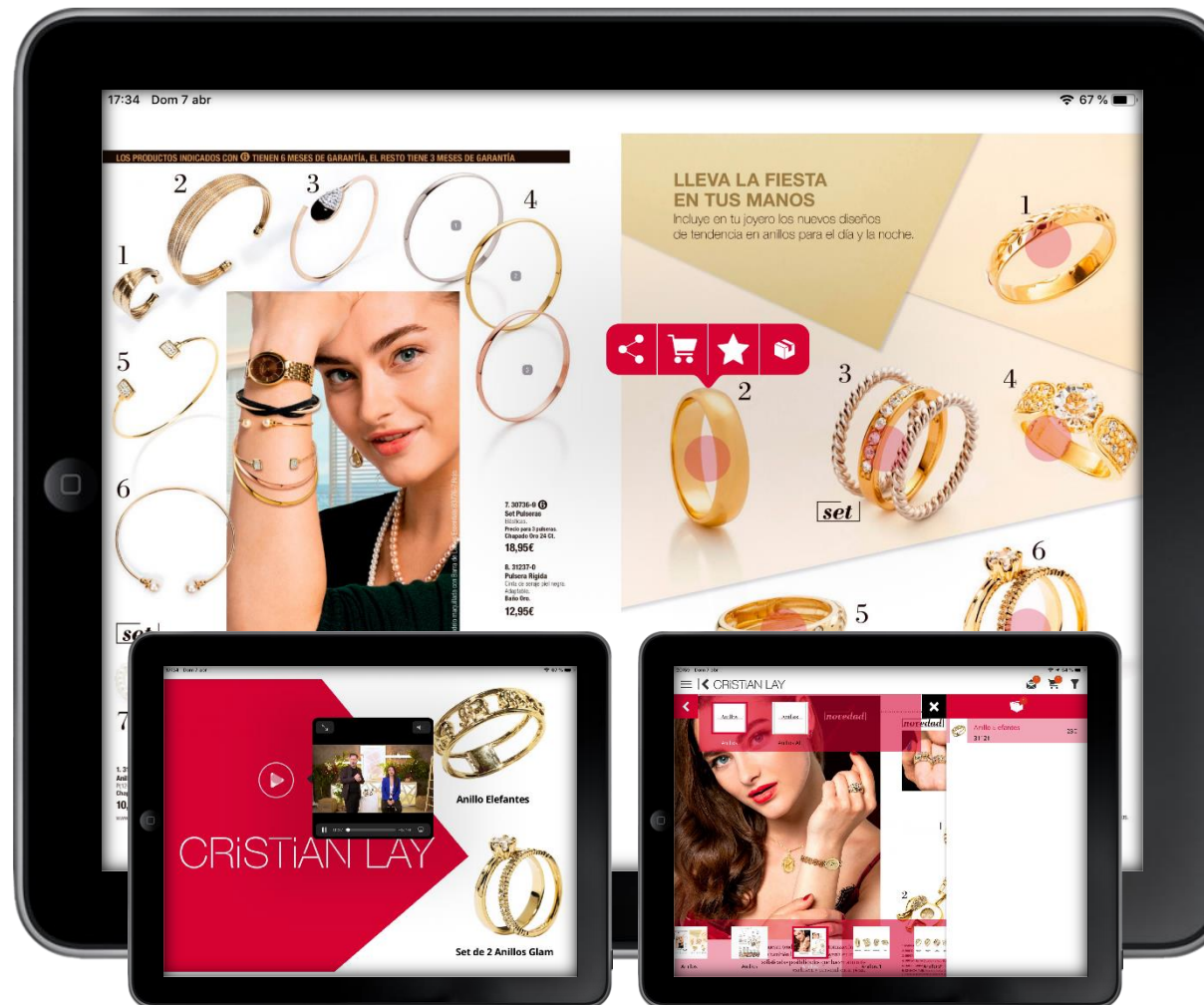
La solución posibilita la vinculación de los productos y archivos multimedia asociados a cada capítulo o página del documento e incluso permite la creación de **Puntos Calientes** mediante el Mapping de zonas de acción en los documentos, que permiten definir qué acciones o contenidos se asocian cuando el usuario hace Clic. (Exclusivo SAGECATALOGO PRO)

## 4) Búsquedas

El sistema de PDF permite la búsqueda en contenidos indexados internamente y por tanto localizar las páginas que contengan el contenido buscado.

## 5) Supervisión

El sistema monitoriza la visita, los catálogos que se abren, el tiempo que se está en cada página y contenido de forma totalmente automática.



# App Tablet Catálogos

Estructurados

## 1) Listado estructurado de Artículos

Cada usuario puede trabajar con los clientes sobre los que tiene permisos, pudiendo consultar en listado por Cliente, Direcciones (con o sin Rutas) o lista de Contactos.

## 2) Múltiples Vistas

La solución dispone de distintas visibilidades para responder a cada momento y tempo de presentación. Opciones para mostrar o no acciones rápidas, ocultar precios, etc. Los precios del catálogo corresponden con los netos o especiales del cliente si hay uno seleccionado.

## 4) Ficha Completa

Ficha Simple con los datos provenientes del ERP o/y Ficha Avanzada con todo tipo de información ampliada, documentación, imágenes o vídeos incluidos. Dispone de sección de productos relacionados y otras funcionalidades orientadas a incrementar la venta.

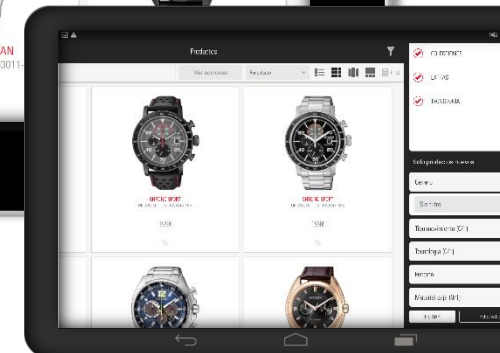
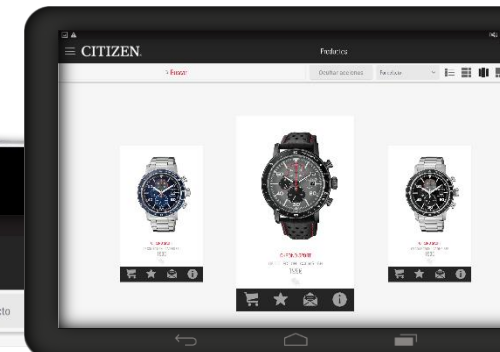
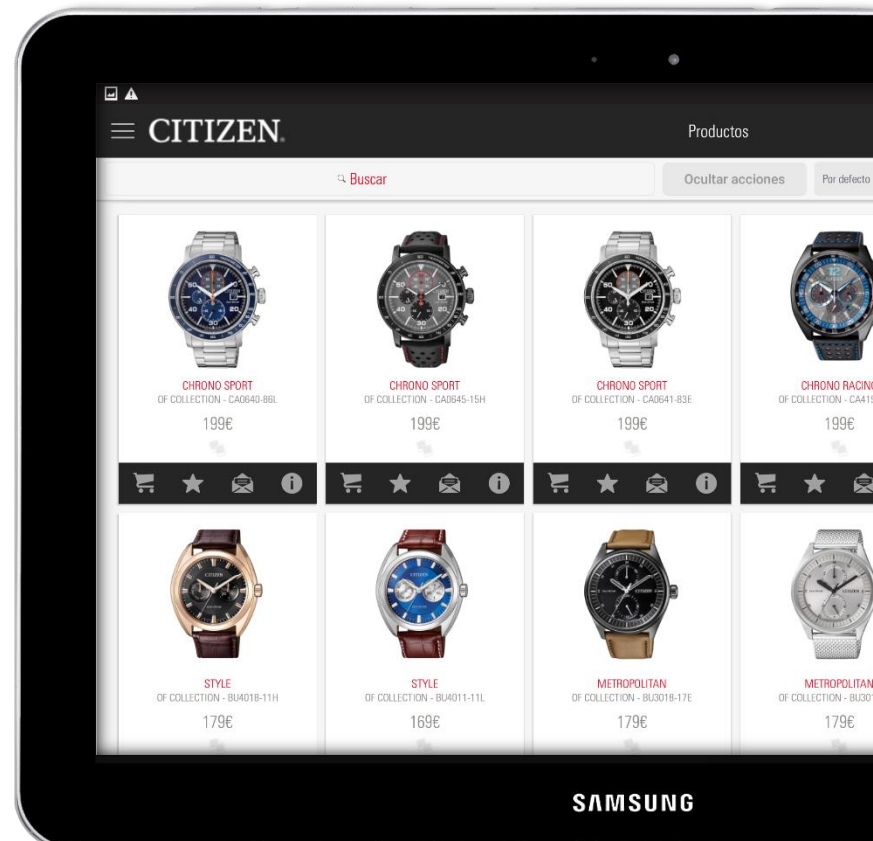
## 5) Búsquedas y Filtros Avanzados

Facilita la búsqueda avanzada de productos de forma textual, por código o/y mediante atributos y características, que pueden ser atributos iconográficos, que facilitan la selección coincidente con la acuerdo a la información de la base de datos local.

## 3) Acciones Rápidas

Posibilidad de realizar acciones sobre los productos sin necesidad de entrar a la ficha (compartir, añadir al pedido, ver ficha resumen, añadir a favoritos, etc.).

## \* Múltiples Vistas





# App Tablet

# Cientes

## Gestión Comercial

- 1) **Listados de Clientes**  
Cada usuario puede trabajar con los clientes sobre los que tiene permisos, pudiendo consultar en listado por Cliente, Direcciones (con o sin Rutas) o lista de Contactos.
- 2) **Vistas Previas**  
La solución dispone de distintas visibilidades para ver información de resumen tanto a nivel de ficha como a nivel de Mapa o Estadísticas que facilitan la explotación de datos de la cartera de clientes sin necesidad de entrar a la ficha Detalle.

- 3) **Fichas de Cliente**  
Las fichas de cliente son detalladas y modulares, pudiendo definir qué secciones de muestran en función de la operativa prevista y facilitando su gestión y mantenimiento.

- 4) **Acciones**  
El sistema permite todo tipo de acciones sobre los registros en función de permisos (selección, edición, eliminación o creación) así como acciones contextuales con otras aplicaciones (Ir a dirección mediante Maps, etc.).

- 5) **Filtros Rápidos y Avanzados**  
Opción de mostrar únicamente los registros de Clientes o Prospectos, o de aquellos que se encuentran a una distancia determinada del usuario en base a su posición GPS. Posibilidad de filtrar el conjunto de registros en base a criterios de segmentación y localización.



# App Tablet Pedidos

## Gestión de Ventas

### 1) Lógica de Precios Integrada

La App calcula los precios en Offline mediante la misma lógica del ERP:

- ✓ Múltiples Tarifas
- ✓ Precios por Volumen
- ✓ Descuentos
- ✓ Descuentos por volumen
- ✓ Precios especiales
- ✓ Descuentos por familia

Y en función de permisos el usuario podrá modificar los precios y condiciones predefinidas del cliente sobre el Pedido u Oferta.

### 2) Múltiples Puntos de Inserción

El sistema está claramente orientado a la venta y por ello es posible visualizar las unidades añadidas y añadir más desde cualquier puntos de la solución: desde la cesta, los listados, la ficha resumen o la ficha detalle del artículo, desde el historial o los productos habituales de la ficha del cliente, etc..

### 3) Control de Stock

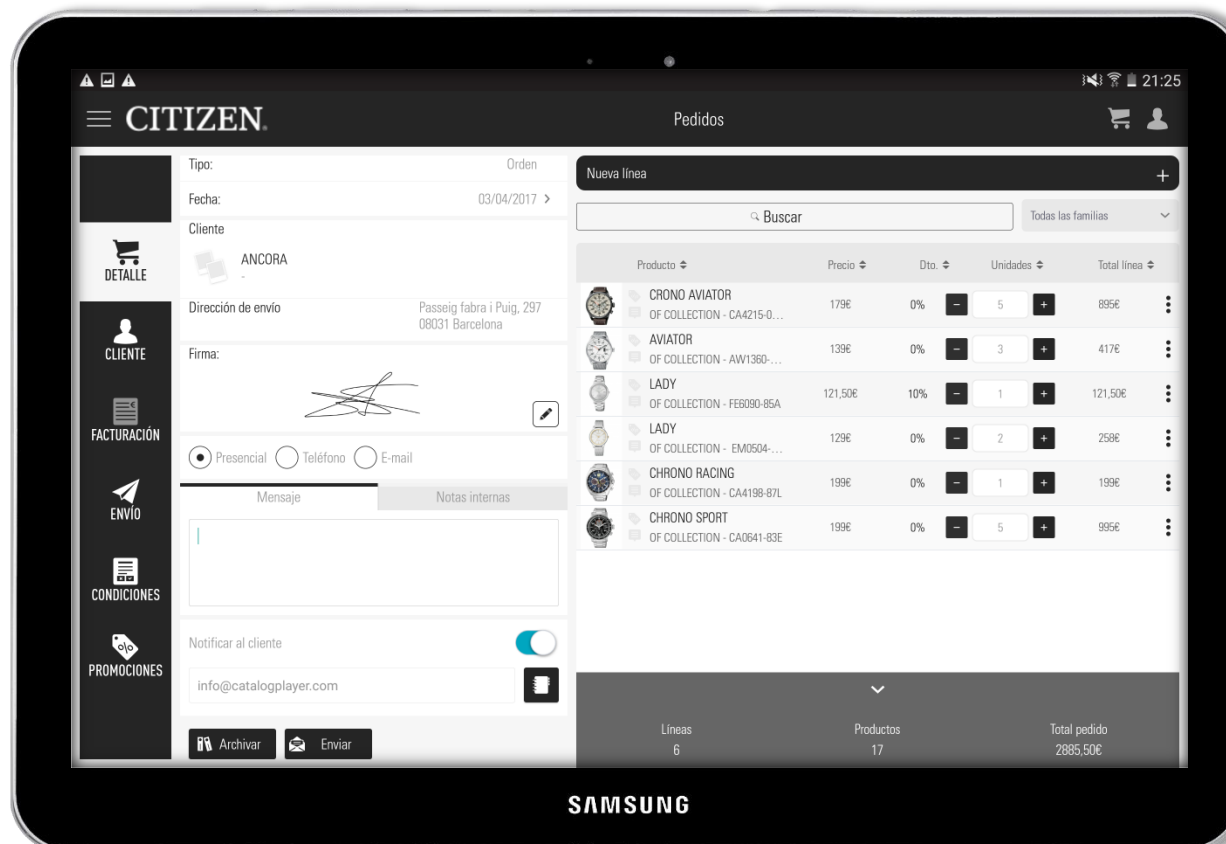
Sistema de control de Stock informativo o limitativo, en función de la configuración. Sistema visual de semáforos o/e información detallada de las unidades disponibles.

### 4) Supervisión

El sistema permite añadir la firma (no biométrica) del cliente al pedido con el objetivo de formalizar la transacción. Para más garantía, en cada pedido como en otras transacciones se registra la posición GPS.

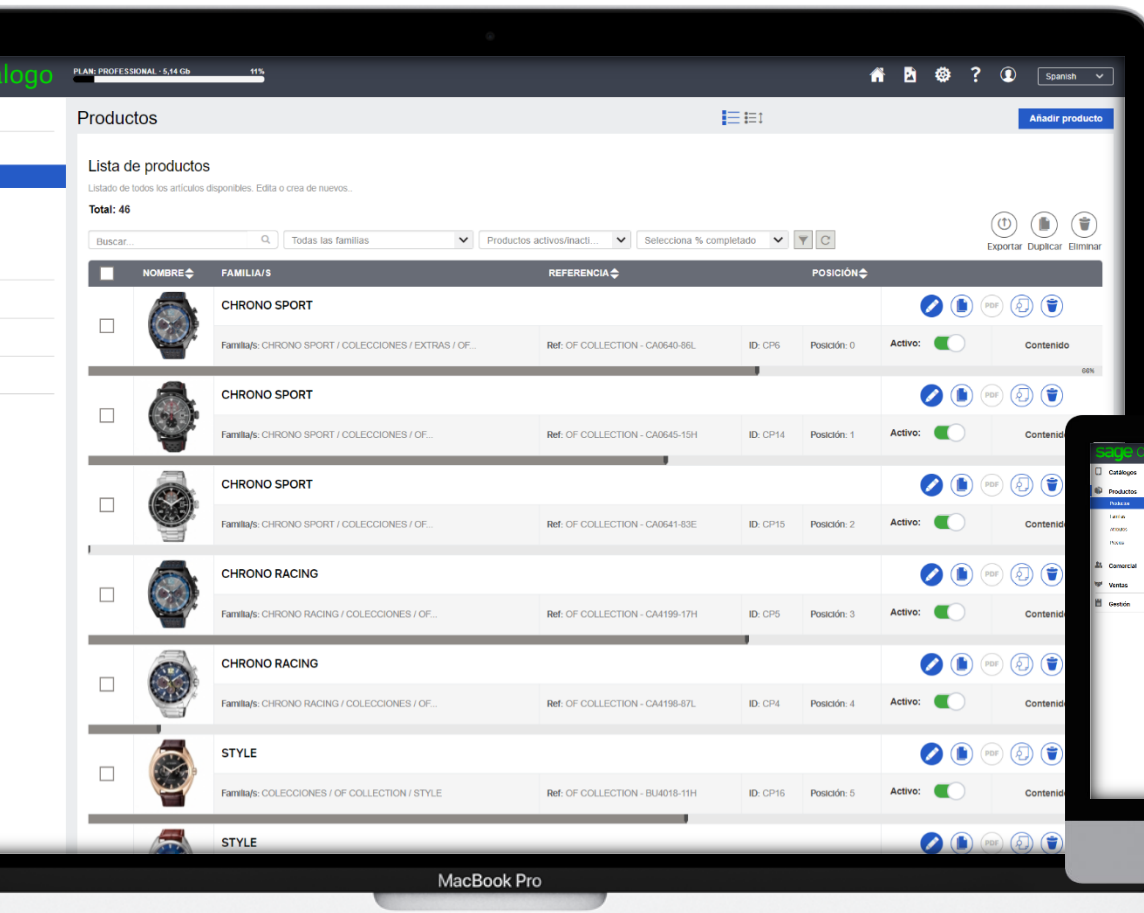
### 5) Notas y comentarios

El pedido u oferta permite incluir comentarios generales internos o abiertos, así como comentarios de línea.



# Panel de Administración

## Características Generales



### Activación de Módulos

La solución permite activar únicamente aquellos módulos que son de aplicación en el escenario de trabajo de la compañía.



### Permisos y Reglas de Negocio

Parametrización de los módulos aplicados en función de las reglas de negocio y criterios de permisos sobre grupos y usuarios.



### Gestión de Contenidos

Sistema intuitivo de gestión de contenidos multimedia que facilita el uso y la publicación de la información sobre las distintas aplicaciones de la solución (PIM). Centraliza toda la información necesaria en el proceso de comunicación comercial.



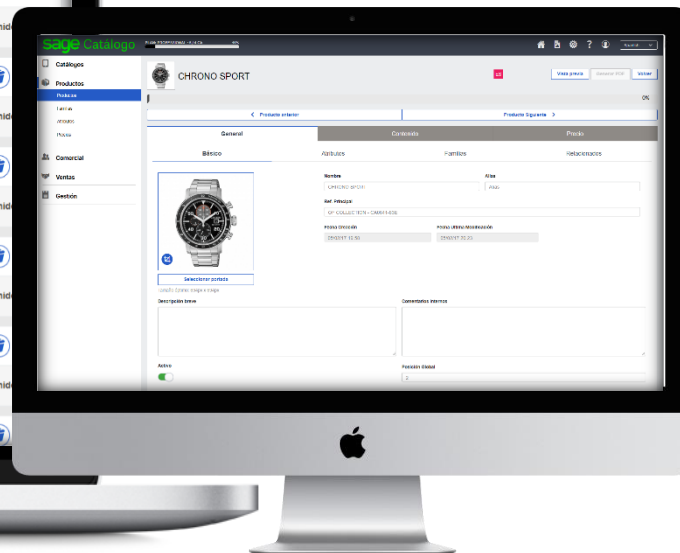
### Gestión de usuarios

Administración del organigrama jerárquico de usuarios así como de los permisos a cada una de las aplicaciones de la plataforma.



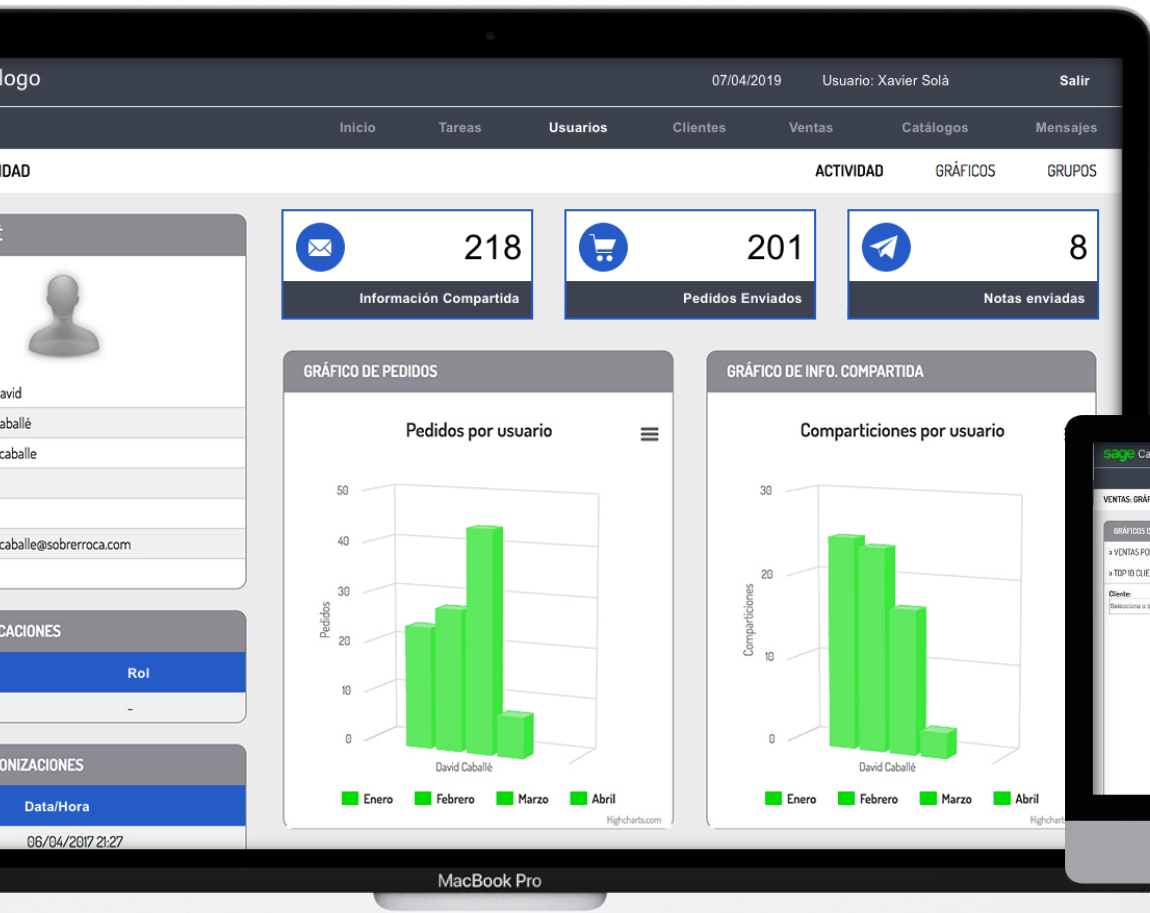
### Webservices la Integración

Sistemas de integración mediante webservices o intercambio de archivos con terceras plataformas (CRM, BI, eCommerce, Web, etc.).



## Panel de Analítica

### Principales Funcionalidades



#### Actividad de Usuario

Registro de actividad realizada en las APPs tanto a nivel de presentación como de gestión, incluyendo posición GPS en cada actividad principal.



#### Actividad de Clientes

Seguimiento y trazabilidad de la información compartida y del uso de las herramientas web para clientes.



#### KPIs Clientes

Indicadores visuales de la toda actividad realizada sobre clientes y de la suya propia: visitas, información mostrada y consultada, ventas, etc.



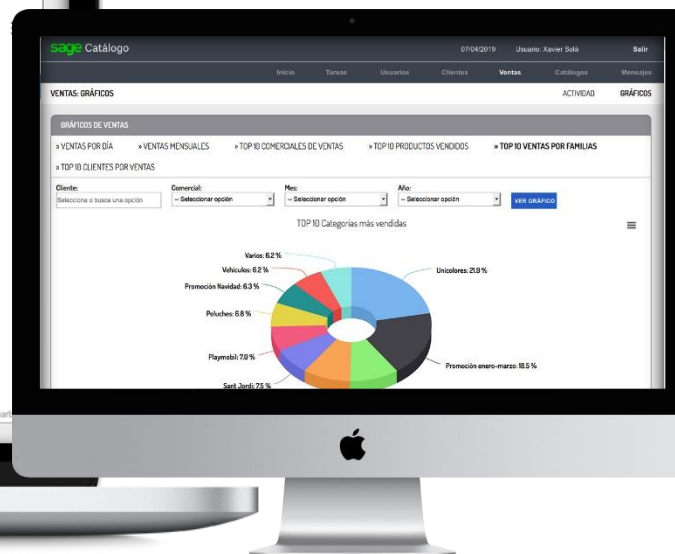
#### KPIs Ventas

Información de ventas y por usuarios, clientes, grupos, productos y familias, incluyendo evolución y rankings.



#### KPIs Visitas

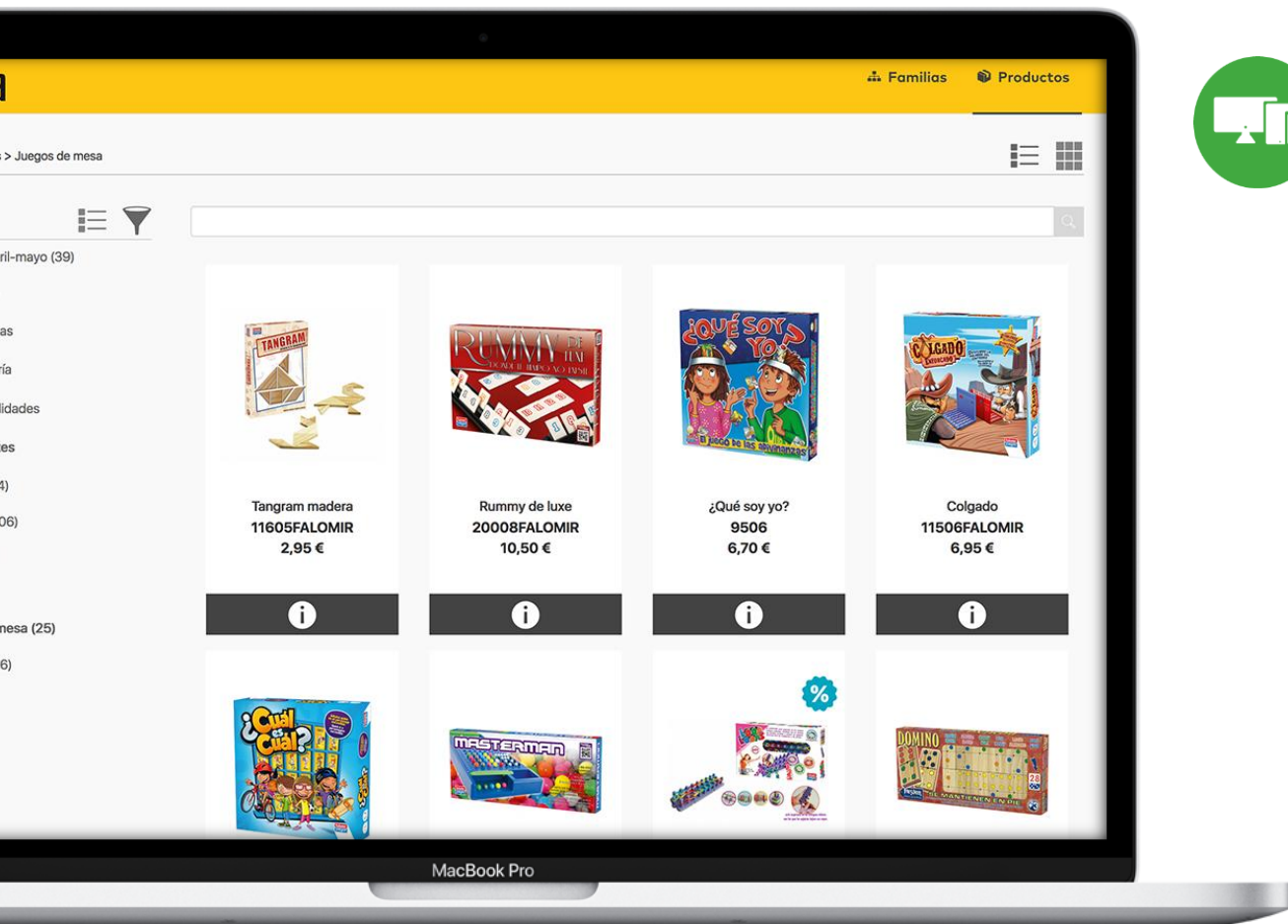
Explotación de datos relativos a las vistas y acciones realizadas: quien, cuando, cuanto, como y que muestran y comparten los usuarios en su jornada.



\* Información exportable en formato EXCEL.

## Catálogo Online

### Características Generales



### Personalización Gráfica

Adaptación de los estilos de la interfaz a la imagen corporativa de la compañía.



### Experiencia Multidispositivo

Diseño *Responsive* para facilitar el acceso mediante cualquier tipo de dispositivo.



### Público o Privado

Posibilidad de definir el acceso público o privado mediante credenciales.



### Portfolios Segmentados

Permite crear portfolios genéricos orientados a segmentar la oferta por tipo de cliente o ciclo de venta, sin necesidad de presentar todo el catálogo de la empresa.



### Portfolios Personalizados

Compartir la información de interés del cliente mediante el módulo Favoritos, que permite crear un catálogo al vuelo con los contenidos que más interesan al cliente.



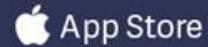
\* Transfórmela fácilmente en:

**sage Catálogo Extranet**



# sage Catálogo 2.0

Descárgate nuestra App:



**CODORNIU**

 **alemany**

**COGELSA**<sup>®</sup>  
EFFICIENT LUBRICATION

**CITIZEN**<sup>®</sup>  
BETTER STARTS NOW

**GIABAU**

**ferrovial**

**ELADIET**<sup>®</sup>  
vivir naturalmente

Vallformosa

**C S C**  
Farmacia

**bofrost** ❄️

**fito**

**M** **LA MADRILEÑA**  
PERCHAN S.A.

**JCDecaux**

**eismann**

**E COSENTINO**

*Freixenet*

**PYRÉNÈES**  
ANDORRA

**PENTRILO**

**Oms y Viñas**

**LAMP**  
LIGHTING

**küchentime**

**KIN**  
COSMETICS

**Justimplant**

**baby  
nit**

**GRUPO SOLEDAD**

**grupo riera h.**