



foroAgro Soft

Ventas + Marketing

Software integrado para optimizar su
negocio de provisión agropecuaria

El Software que aumenta los rindes de su equipo comercial y los márgenes de su negocio de provisión agropecuaria.

A wide-angle photograph of a vast field of golden wheat. The field is in the foreground, stretching towards a horizon line. The sky is a warm, orange-brown color, suggesting a sunset or sunrise. The overall scene is peaceful and agricultural.

foroAgroVentas

Más ventas y mejor organizadas

- ForoAgroVentas es un sistema especializado para aumentar la eficacia y la organización de los equipos técnico comerciales y administrativos del sector proveedor agropecuario (agronomías, concesionarias, semilleros, agroquímicas, labs veterinarios, etc).
- Resuelve en forma sencilla y rápida la gestión de la fuerza de ventas, tanto dentro de la oficina como en el campo visitando clientes.
- Su diseño modular y flexible permite que sea útil en todo tamaño de empresa.

Cuáles son las ventajas diferenciales de este software?

La gran diferencia es que este software está especialmente diseñado para el sector proveedor agropecuario, por lo que toma en cuenta la dinámica del negocio (ciclos y tipos de cultivos, familias de insumos, etc), los datos claves que deben conocerse (valor cliente, referidos, asesores, influenciadores), los distintos tipos de clientes perfectamente segmentados (por zona, tamaño de explotación, tipo de cultivo, etc), y la particular idiosincrasia de los clientes frente a la provisión de insumos (pruebas a campo, presupuestaciones, stocks, entregas, formas de pago diversas, etc).

Por todas estos detalles especialmente desarrollados para foroAgro soft,...

Su equipo comercial...

sumará nuevos clientes a través del exclusivo sistema de "**Manejo de referidos**"

conocerá en detalle el potencial de compra (**Valor Cliente**) de sus clientes reales y potenciales.

llevará adelante un **proceso eficaz de preventa, venta y posventa.**

Y Ud. o su gerente comercial...

contarán con un **tablero de comando y seguimiento** que le indica la eficiencia de cada comercial como así también las

oportunidades detectadas, aprovechadas y desaprovechadas.

podrán analizar la información a través de distintos monitores, y recibirá **reportes semanales de todo su equipo.**

Ud. y su equipo tendrán **indicadores actualizados al instante** sobre la **relación venta estimada/venta real** para cada cultivo, y para cada familia de productos (herbicidas, fungicidas, etc).

Y se facilita muchísimo la **gestión de presupuestos, la administración de entregas y cobranzas, el envío de ofertas y campañas promocionales vía email**, etc.

¿Qué procesos resuelve el soft y de que manera?

Con las aplicaciones del software Ud. maximiza el rinde de su equipo comercial:

- su fuerza de ventas y todo el ciclo de ventas, desde el presupuesto hasta el cierre
- manejo ordenado de sus contactos: proveedores, clientes, prospectos, asesores, encargados, influenciadores ...
- la cuenta corriente de sus clientes, con agenda de cobranza...
- los pedidos de mercadería de sus clientes, incluyendo ingreso desde el celular y sitio web
- sus compromisos, agenda de vendedores y cobradores, ...
- sus correos electrónicos muy inteligentemente integrados al sistema y fácilmente operables
- sus documentos, planillas, imágenes, vídeos, contratos, formularios web, ...
- sus indicadores de productividad: ventas, actividad de vendedores, evolución de campañas...
- y principalísimamente...lo ayuda a vender TODO LO QUE DEBE VENDER.

Cómo y porqué se logran estos objetivos?

Los componentes del software:

Gestión de Cuentas y Clientes

Prospectos, clientes, influenciadores y usuarios

Sistema de gerenciamiento de contactos muy completo, de uso escalonado. La más estudiada interfaz del usuario orientada a la productividad.

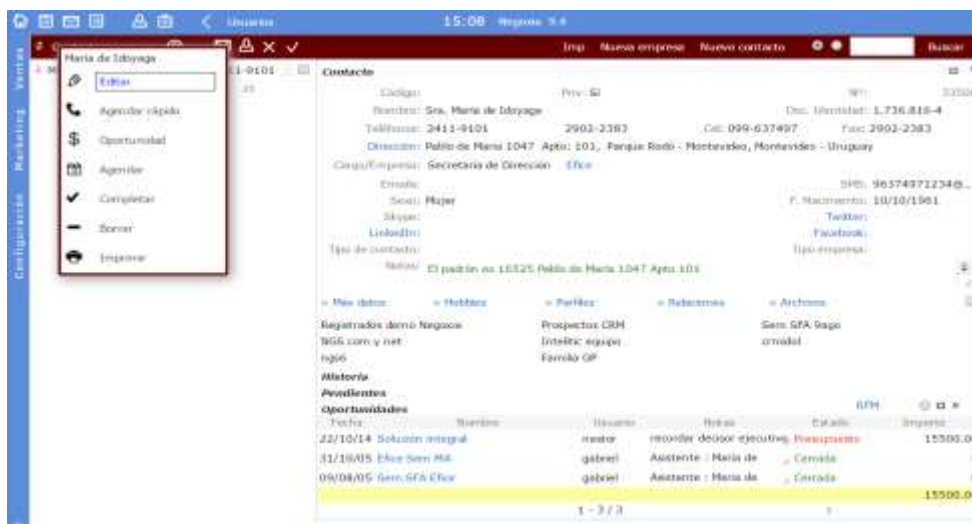
Fácil, intuitivo, de atractivo diseño y con funcionalidades para manejar todo tipo de relaciones de negocios.

- Vista única del contacto centralizada:
 - Datos filiatorios, Historia, Pendientes y Oportunidades.
 - Administración inteligente de Empresas y Personas y todas sus interrelaciones
 - Archivos de cualquier tipo adjuntos a los datos de la persona o empresa.
 - Privacidad, dueño y representante de ventas por contacto/empresa.
 - Tipos de contactos: proveedores, prospectos, clientes, personales.
 - Búsquedas organizadas, rápidas y sencillas.
 - Búsquedas elaboradas con condiciones combinadas.
 - Búsquedas rápidas en la Historia y Pendientes
 - Consultas complejas: Avanzado asistente SQL con múltiples tablas.
 - Perfiles (Tags) dinámicos y rápidos para una fácil identificación y segmentación.
- Herramientas exclusivas para limpiar y unir contactos y empresas:
 - contemplando sus historias, pendientes y oportunidades.
 - control automático de repetidos el ingresar o modificar.
 - búsqueda automática de repetidos.
 - más...
- Funciones avanzadas:
 - filtros en 1 click en la historia y los pendientes por múltiples criterios.
 - cuenta corriente del contacto.

- gestión de cobranzas del contacto.



La organización de la información en datos filiatorios y transaccionales, con pestañas independientes y “despejado” de lo que no interesa para concentrarse en un tema, le simplifica el uso cotidiano a todo el personal de contacto. Los menús contextuales facilitan las acciones sin saturar la pantalla.



Completa funcionalidad para cargar y editar múltiples datos del contacto. Permite mejor organización y clasificación para telefonistas, secretarias, vendedores, administrativos, jercas, etc. Simplifica el filtrado y la segmentación para envío de saludos, newsletter, noticias, promociones, campañas en general.

Editar Contacto (Nº 33596)

Datos personales

Nombre: María Amalia Apellido: De Hoyos Brum
 E-mail: Celular: 099627490
 Tel. particular: 24110100 Tel. laboral: 29022303

Dirección principal

Empresa: Eficé Rol: Cargo: Secretaria de Dirección
 División: Dirección Departamento: Calidad

Identificación personal

Id. Contacto: Website: www.efice.com.uy
 Sexo: Mujer Hombre Saludo: Gra.
 Céd. Id.: L.726.816-4

Dirección alternativa

Calle: 18 de Julio esq. Convención Nº de puerta: 807
 Piso/Apto/Dpto.: 1 C. Postal: 11100
 Barrio: Centro Ciudad: Montevideo
 Dpto./Provincia: Montevideo País: Uruguay
 Teléfono 1: 902-3383 Teléfono 2: 1234567

Marketing: preferencias y segmentación

Sector: INDUSTRIAS Subsector: PROD. QUIMICOS
 Tipo contacto: Cliente Inactivo Tipo empresa: Asoc. Comerc. del Ed.
 Suscripción: Check requerido para campañas Origen: NRG5
 Último mensaje webform: E-mail SMS: 95376972234@arcadefo.com.uy
 Interes: es mgj 1 U. negocio: WEB_AUTOSELL
 Fecha nac.: 10-10-1961 Fecha clave: 09-09-0900
 Fecha Creación: 30-05-2011 09:48:32 AUTModR: 02-01-2014 07:00:57
 M. Contacto: Vista Subestado: Nuevo candidato



Con el sistema foroAgroVentas Ud., su empresa y sus colaboradores conocen al detalle el potencial de compra de cada cliente, y de esta manera van tras objetivos concretos y tienen mayor eficacia en las ventas.



Gestión de Ventas

- Mayor productividad: ayuda al Vendedor, al Supervisor y al Gerente en la planificación, la ejecución y el control
- Embudo del Ciclo de Ventas por usuario, contacto y empresa.
- Estadísticas del resultado de la Gestión Comercial
- Indicadores de productividad parametrizables
- Control e intercomunicación con usuarios en línea

Gerenciamiento de:

- Fuerza de Ventas, estimados y presupuestos
- Cuentas
- Oportunidades
- Cierres de Ventas

El ciclo de ventas está compuesto por 4 etapas principales:

- Oportunidades
- Presupuestos
- Cierre de ventas
- Facturación, con gestión de inventarios de mercadería

Valor del cliente

En 1 click se calcula al momento el valor del cliente, con los siguientes datos:

- Ciclo de cultivo
- Hectáreas de cada cultivo
- Inversión potencial (valor cliente) por hectárea por tipo de cultivo (para cada tipo de insumo)
- fecha de última compra
- frecuencia de compra
- total acumulado en importes
- rentabilidad bruta
- lapso promedio entre compras, en días

The screenshot shows a software interface with a table of sales data. The table has columns for 'Desde', 'Hasta', 'Última', 'Frecuencia', 'Total vendido', 'Rentabilidad', and 'Período en días'. The data row shows values for the period from 01/01/2014 to 25/11/2014, with a frequency of 5, total sales of \$ 52.25, and a period of 65 days. Below this table, there is another table for 'Oportunidades' with columns for 'Fecha', 'Nombre', 'Usuario', 'Notas', 'Estado', and 'Importe'. A row in this table shows a date of 17/09/14, name 'jp1', user 'ngs', state 'Cerrada', and import of 10.45.

Desde	Hasta	Última	Frecuencia	Total vendido	Rentabilidad	Período en días
01/01/2014	25/11/2014	17/09/2014	5	\$ 52.25	\$ 52.25	65

Fecha	Nombre	Usuario	Notas	Estado	Importe
17/09/14	jp1	ngs		Cerrada	10.45

Estos valores son indicadores claros para fijar acciones en las tácticas de ventas.

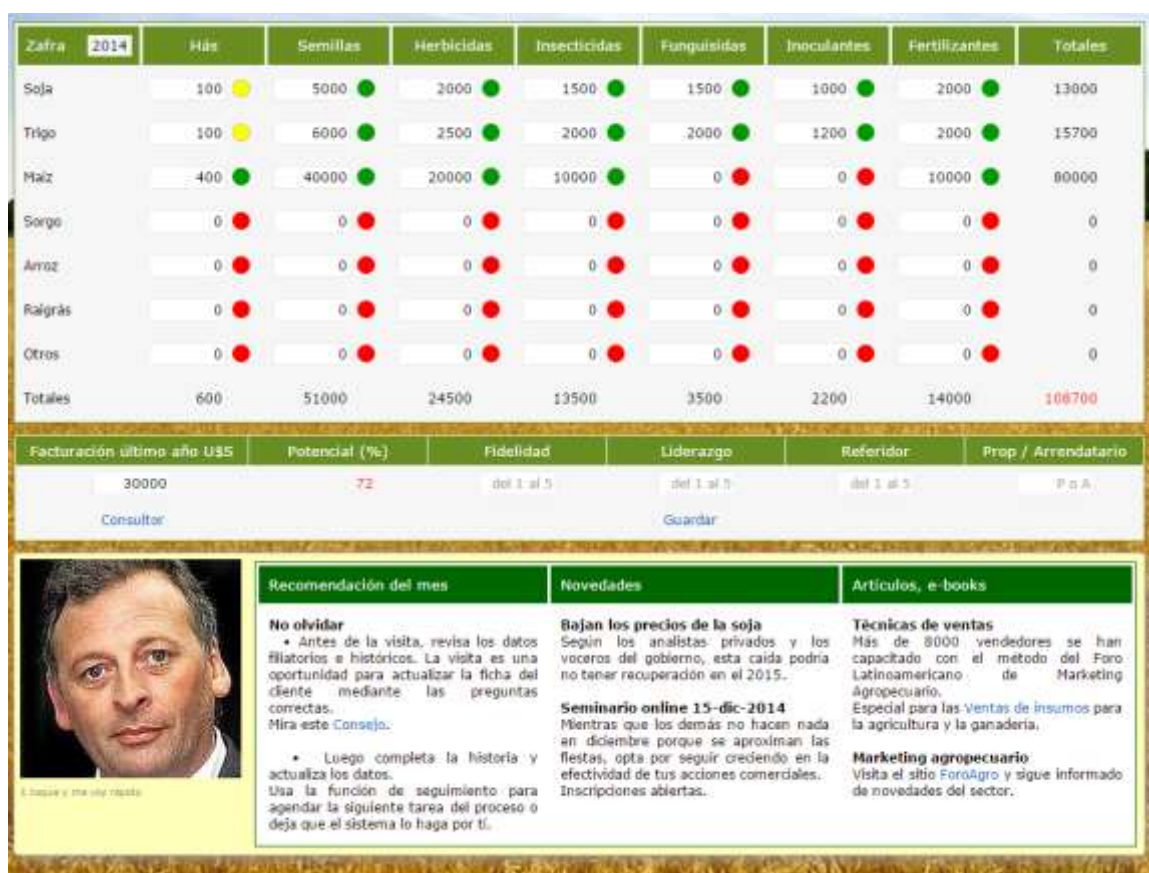


Valor del cliente y semáforos en Agronegocios

Muestra en forma simple y rápida los indicadores de estado para cada variable clave en la determinación del valor del cliente.

El valor del cliente depende de diferentes variables según el rubro.

Además, es posible combinar la ayuda de un Consultor especializado que brinda novedades, consejos, videos instructivos, etc.



Los semáforos indican al golpe de vista cuántas oportunidades se están perdiendo por falta de información, mala gestión de ventas, o, por el contrario, la buena labor del equipo comercial, valorando los logros de ventas en cada producto y familia, versus el potencial del cliente.

Administración y control de vendedores

Mantiene un seguimiento de todos los contactos con clientes y referidos, para hacer más eficiente el esfuerzo de ventas. Con practicidad, ayuda a la fuerza de ventas donde quiera que se encuentre y a toda hora.

Acompañando el Ciclo de Ventas, ayuda a una fácil supervisión de los equipos de vendedores, a la administración de los territorios y contribuye al incremento de su productividad.

- Embudo de ventas (sales funnel & pipeline)
- Administración de territorios
- Valor cliente por cliente real y potencial
- Valor cliente por tipo de cultivo y gama de productos
- Análisis de los influenciadores, decisores, etc.
- Clasificación automática de Nuevos Candidatos (New Leads)
- Pasos configurables del ciclo de ventas
- Cartas comerciales, Propuestas, Presupuestos, Lista de precios
- Supervisión de equipos de vendedores
- Ranking de vendedores (para concursos, premios, bonos, etc)
- Pronósticos por familia/productos, equipos, vendedores, ...
- Gerenciamiento de Oportunidades
- Posibilidad de programar:
 - el escalamiento de Oportunidades ante cambios/tiempo transcurrido
 - alarmas especiales
- Gráficos, reportes



Oportunidades de negocio

Creación sencilla, fácil y rápida de una Oportunidad para un contacto.



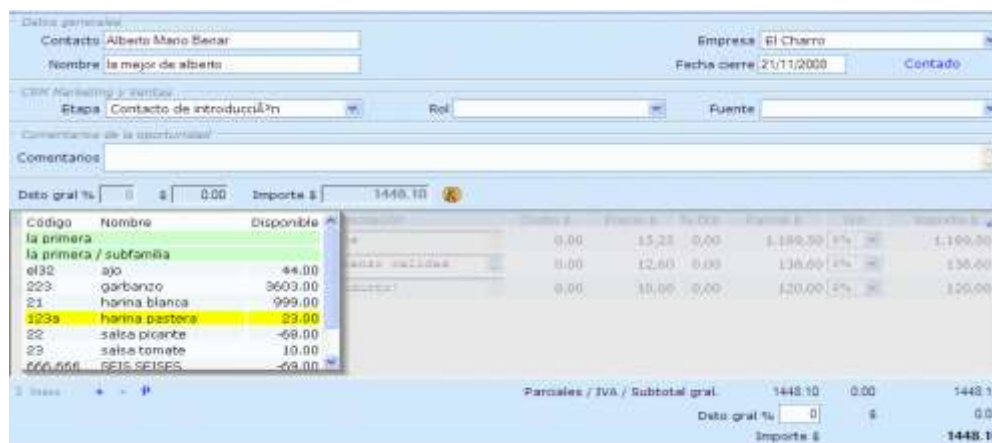
Vista rápida de todas las Oportunidades de un contacto, con su estado.



Estos cambios se reflejan en los cuadrantes del Home Page.

Oportunidades complejas e inventarios

Con el módulo de Administración (negoAdmin) se pueden crear procesos más complejos, incluyendo el simil de la factura en la Oportunidad de Venta.

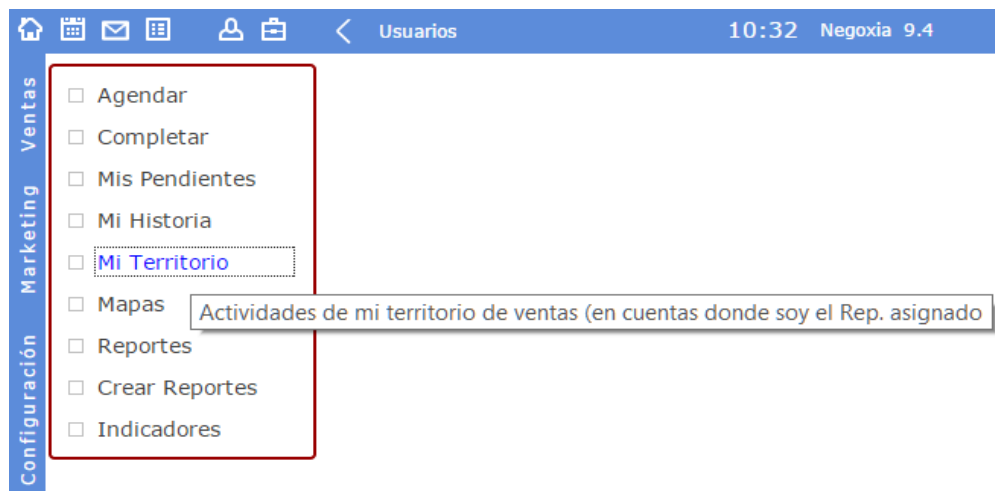


Esto permite manejar los compromisos de mercadería en los presupuestos de ventas, el inventario real, reservado, en consignación y existencia mínima de reposición.



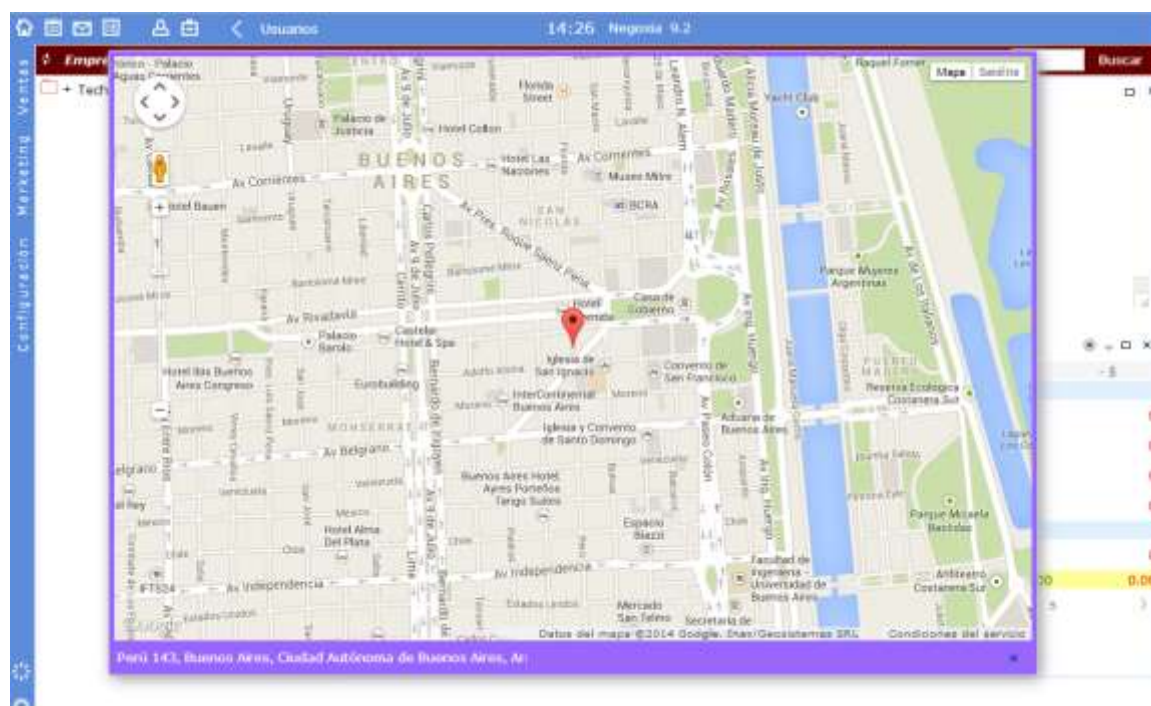
Mi Territorio

Administración del territorio de trabajo de cada vendedor.



Visitas

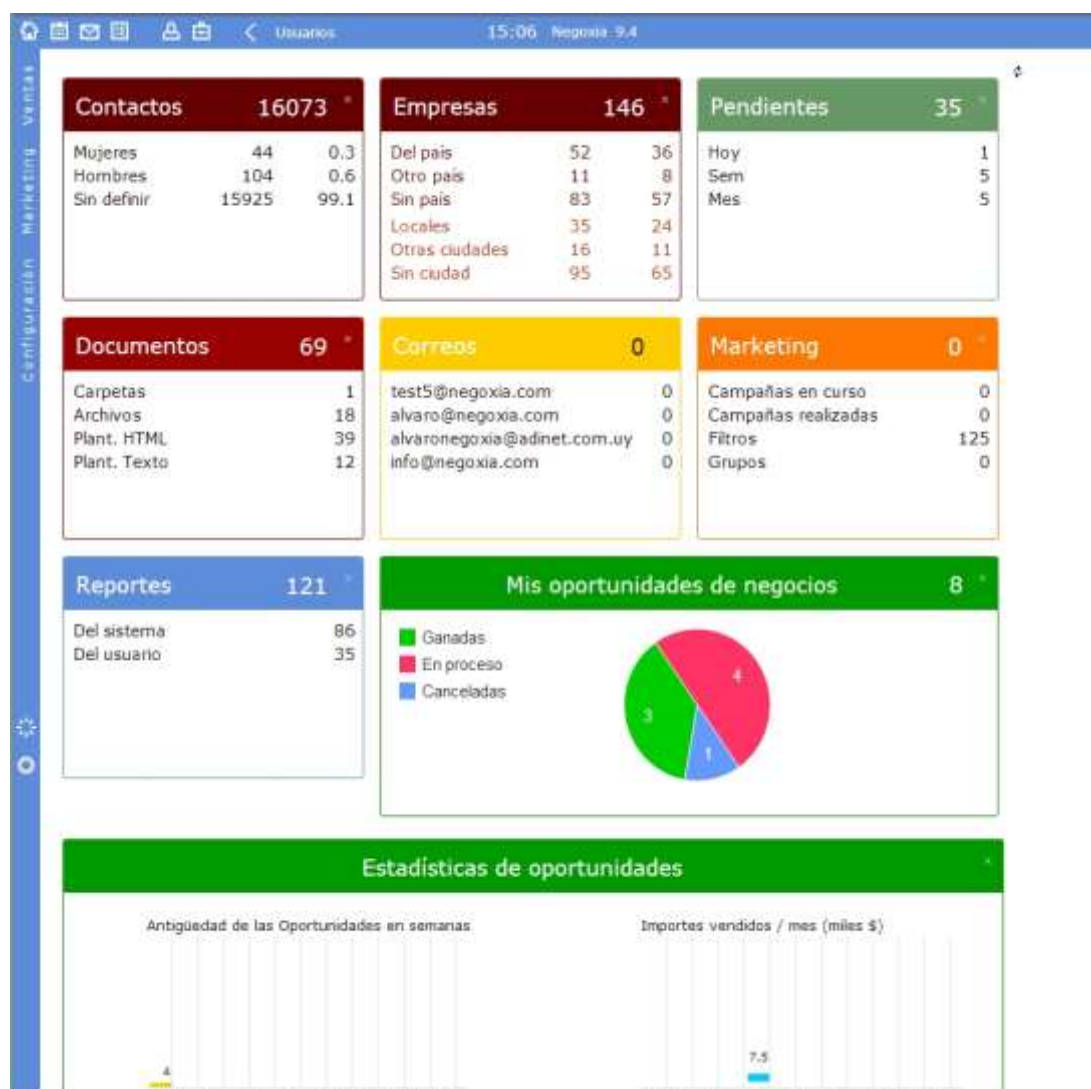
La integración con Google Maps permite ubicar a los clientes en un click a partir de sus datos filiatorios.



Todo integrado correctamente con el resto de las gestiones: Marketing, Correos, Documentos, Facturación, Tableros de Control, etc.

Home page de foroAgroVentas

Al ingresar en el sistema vemos una estadística que incluye un conteo de los contactos existentes según tipo de producción, las empresas y su ubicación, las tareas pendientes, los correos sin leer en cada mailbox, las campañas de marketing realizadas con su estado, la cantidad y tipo de documentos en la biblioteca.



Además, foroAgroVentas muestra:

- las oportunidades de negocio del usuario clasificadas en ganadas, perdidas, en proceso y canceladas
- dos cuadrantes con el estado de las oportunidades
- dos cuadrantes con las ventas del año en unidades e importe
- el detalle de cada barra de las gráficas (al clicar)
- la clasificación automática de los clientes según su frescura, frecuencia de compra, compras acumuladas y rentabilidad.

Todo calculado al instante sin que el usuario tenga que hacer nada. Se refresca a voluntad en 1 click o automáticamente cada 3 minutos. Las oportunidades del usuario ya clasificadas (sin tocar nada):



Los 2 cuadrantes de la izquierda muestran cuántas Oportunidades se ingresaron en cada mes y cómo se están gestionando. Los de la derecha, muestran las ventas mensuales del usuario en unidades e importes.



Al clicar en cada barra, debajo se muestra el detalle, ordenable por cualquier columna.

Detalle de las gráficas de oportunidades						
Etapa: Activa (Mes: 10)						
Nombre	Empresa	Rep. Assign.	Ingreso	Cierre	Importe	
Solución integral	Efice	Néstor María	17/10/14	22/10/14	15.500	

Otro cuadrante muestra automáticamente el análisis del valor del cliente (RFM: Recency, Frequency & Monetary Value), útil para definir estrategias y realizar acciones de marketing.

Análisis de Ventas (RFM)						
Las últimas Ventas (las más frescas)						
#	Empresa	Contacto	Recientes	Frecuencia	Valor Monetario	Rentabilidad
102 a la una emp	OSCAR ZWAIG		27/05/20		3500.00	0.00
102 a la una emp	OSCAR ZWAIG		26/05/20		1500.00	0.00
102 a la una emp	OSCAR ZWAIG		20/05/20		2500.00	0.00

Cuando se utiliza el módulo de administración de ventas (negoAdmin) se puede ver, por ejemplo, la evolución de la tarea de cobranza desglosada en sus formas de pago, incluyendo eventualmente las notas de débito y crédito.

Resumen gráfico de las actividades					
#	Actividad	Durac	Importe \$	Cantidad	(importes)
1	Efectivo		28.430,00	4	
2	Crédito SN		7.610,00	1	
3	Master Débito		1.540,00	1	
4	Oca Crédito		1.155,00	1	
5	Italcred Crédito		1.057,00	1	
6	Nota de Crédito		-6658,00	3	
Totales			\$ 33.144,00	11	

O un resumen de la venta contra las notas de crédito.

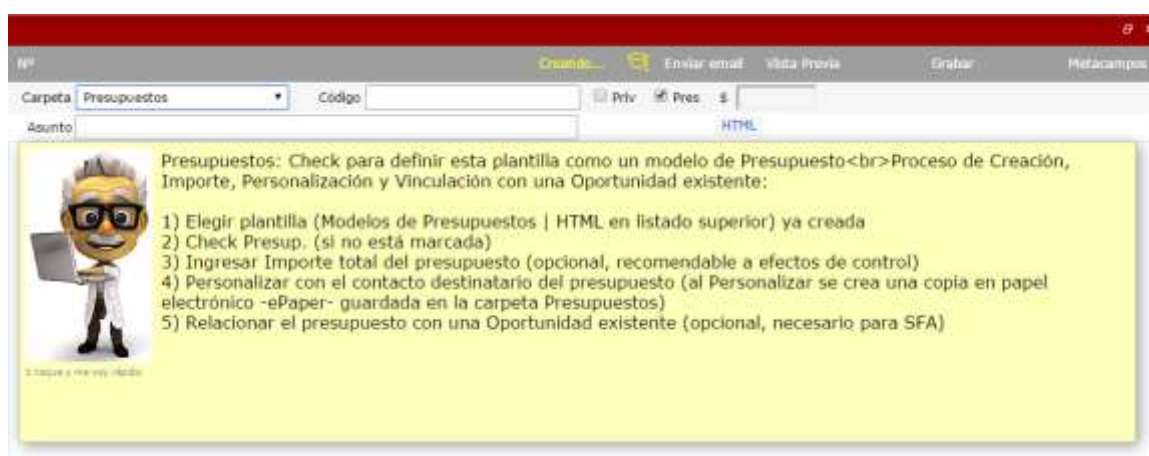
Resumen gráfico de las actividades					
#	Actividad	Durac	Importe \$	Cantidad	(importes)
1	Nota de Crédito		-6658,00	3	
2	venta		39.802,00	8	
Totales			\$ 33.144,00	11	

También se puede ver la evolución de las ventas por depósito o sucursal entre otros reportes.



Presupuestos

Se pueden crear presupuestos en formato HTML o Texto (exportables a pdf) dentro del mismo sistema. Como todas las tareas, existe la asistencia de un Profesor.



Papelera
Presupuestos
Sistema

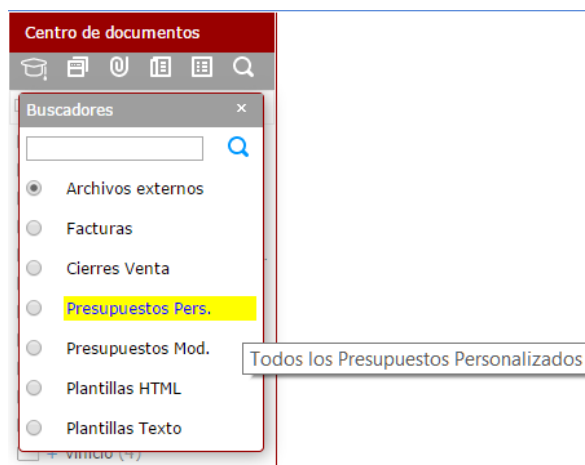


Los presupuestos se guardan en un carpeta especial con controles adicionales.

En el listado, entre otros datos se muestra el importe total de cada uno y en rojo el total general.

Presupuestos	Reset	Link	HTML	Editar	Borrar	Mover
<input checked="" type="checkbox"/>	Pres #	Empresa	Contacto	Importe	Fecha	Usuario
<input checked="" type="checkbox"/>	659 MEmpresa S.A.		María Gonzalez	7316.00	25/05/2012	ngs
<input checked="" type="checkbox"/>	658 Negocios Inmobiliarios		Rafael Juan Abalotti	2866.00	17/09/2009	ngs
				1 - 2 / 85	\$ 10.182,00	

En buscador del Centro de Documentos, donde se encuentra la carpeta de los presupuestos, tiene varias opciones de búsqueda para facilitar las tareas.



Mostramos un ejemplo al editar los datos de un contacto.

Integración

- foroAgroVentas se integra con otros sistemas en *un CRM completo* para todo tipo y tamaño de empresa:
 - negoContactos
 - negoMarketing
 - negoAdmin
 - negoDocs

- negoClientes
- negoMails
- Posee automatización de procesos e interfaz práctica y flexible, adaptable al perfil y necesidades del usuario
- Versiones diferentes para dar solución al profesional independiente, pequeño taller u oficina, pequeña, mediana y gran empresa.



Movilidad

Acceso a los contactos desde celular, con creación, búsqueda y edición. Se simplificó el diseño de la botonera (sin distracciones, ni demoras) para una operación rápida (mínimo de clicks) y fácil en cualquier situación y al aire libre, aún apurado y con sol fuerte.



Entre otras funcionalidades, es posible ver en el celular la información de ventas por artículo, con la posibilidad de indicar la cantidad de mercadería existente, comprometida en propuestas y cotizaciones, la reservada porque ya fue vendida pero aún no se entregó, la existencia mínima de reposición, etc.

Venta por Producto		Menu
Limpiador neutro 1L		
Vta en Unidades		23
Vta en Importe		9259.80
Existencia Minima		0 ●
Ex. Disponible		256 ●
Ex. Comprometida		-6
Ex. Reservada		0
Ex. Consignación		0
Ex. Total		250

foroAgro soft, el exclusivo software especialmente desarrollado para el sector proveedor agropecuario.

Esperamos sus consultas: soft@foroagro.com.ar