



Perfil del Cliente

La Pastora d'Oló es uno de los más importantes productores de quesos artesanos de calidad sin aditivos químicos ni sucedáneos.

Situación.

Debido a su modelo de distribución, así como al tipo de producto fresco que produce, La Pastora d'Oló se encontraba en la necesidad de gestionar de forma ágil el proceso de venta, desde la recepción del pedido a la entrega del producto elaborado.

Solución.

La implantación del módulo DAF Autoventa/Preventa que gestiona el uso de PDA's por parte de los comerciales, permitió una confección más ágil de los pedidos.

Beneficios.

- Ahorro de costes.
- Aumento de productividad
- Fidelización cliente
- Control de stocks

D.A.F. Autoventa/Preventa

“DAF Autoventa/Preventa permite resolver las diferentes funcionalidades propias de la gestión comercial mediante la utilización de terminales tipo PDA”.

La Pastora d'Oló comercializa una amplia gama de quesos artesanos confeccionados sin aditivos químicos, lo que se traduce en un producto de la más alta calidad muy apreciado por el mercado. Dado que parte de su producción es queso fresco, es importante reducir al máximo el proceso de venta y agilizar la entrega del producto.

A partir de este condicionante, su mayor necesidad consistía en implementar una solución que le gestionara de forma eficiente toda la cadena de ventas desde la generación del pedido hasta la facturación, incluyendo las devoluciones, con la máxima rapidez y garantía.



- Los comerciales debían tener un medio autónomo para hacer los pedidos y transferirlos automáticamente a la central para ser atendidos a continuación.

- La solución consistió en la implantación del ERP DAF de D.T. Informática, incluyendo el módulo de DAF Autoventa/Preventa

- Mediante DAF Autoventa/Preventa se consiguió que los comerciales formalizaran la captura de los pedidos mediante PDA's, emitiendo albaranes cuando es necesario. Los datos capturados con las mismas pasan automáticamente a DAF que efectúa toda la gestión de venta y facturación.

-De forma complementaria, los comerciales tienen conocimiento del estado de cuentas de sus clientes para poder efectuar reclamaciones de cobro si es necesario, stock y disponibilidad de cada producto, promociones y ofertas, etc.