

D.A.F. Auto/Pre-venta

Facilitar el trabajo diario del comercial, la razón de ser de D.A.F. Auto/Pre-Venta

• **Gestión de Rutas**

El programa PDA, gestiona los contactos que el vendedor establece durante la semana, ordenados según rutas, días, o poblaciones. No obstante permite el libre acceso independientemente del orden prefijado. El vendedor dispone de los dos los datos necesarios del cliente para su gestión comercial (dirección, teléfono, tarifas, descuentos).

• **Control de la red de Vendedores**

El programa PDA, facilita la información de todos los contactos realizados por el vendedor, independientemente del resultado de la visita. Esta información permite a la empresa disponer de los datos actualizados de su red de clientes vigentes i/o potenciales. La aplicación informa la relación de todos los clientes visitados.

• **Control y cobro de impagados**

Al seleccionar un cliente, como paso previo, la aplicación informa del saldo del cliente, en especial en lo que se refiere a pagos pendientes y/o efectos devueltos. Presenta la opción para realizar cobros y regularizaciones totales o parciales, mediante cualquier forma de pago (efectivo, cheque, pagaré, etc.)

• **Stock y disponibilidad del producto**

En Autoventa, desde el ordenador central de la empresa se transmite al terminal del vendedor los datos referentes a la carga de su elemento de transporte correspondiente, a su salida de fábrica o almacén.



¿Cuando utilizar D.A.F Comercial?...

Atentos a las necesidades del mercado

La versatilidad de DAF WIN así como su concepción modular lo hace aplicable a los diferentes sectores que necesiten implementar una solución global para la gestión de sus productos.

La simplicidad y la funcionalidad son dos de las características básicas de la solución de D.A.F Auto/Pre-Venta.

Aplicaciones

DAF Auto/Pre-Venta se ha implantado en diferentes sectores:

- Distribuidores de Café.
- Distribuidores.
- Hostelería.
- ...

Comunicación

Mediante comunicación remota, podrán enviarse pedidos a través de teléfonos móviles por GSM, GPRS. vía infrarrojos o Bluetooth. En cualquier momento el vendedor puede enviar los pedidos concertados a fin de que fabrica o almacén preparen la mercancía a servir.

• **Promociones: control de precios, precios, ofertas y descuentos.**

En el terminal se cargará la información de promociones especiales al cliente y las genéricas de la empresa. Se aplicaran automáticamente para cada línea de pedido, permitiendo además, si se autoriza al vendedor, la introducción manual de promociones, ya sea descuentos en importe o en porcentaje, precios especiales o líneas de regalo.

• **Emisión y cobro de facturas o albaranes en ruta**

En la Autoventa, la aplicación permite seleccionar, según la gestión: venta directa con emisión de albarán o factura, recogida de pedido, cobro de recibos i ventas al contado. Mediante la impresora portátil se emitirán los documentos y justificantes correspondientes. Los cobros pueden registrarse con independencia de si son totales o parciales.

• **Histórico de Ventas del Cliente**

El programa informa del histórico de ventas del cliente:

últimos precios, pedidos realizados, unidades servidas, fechas, saldos y formas de pagos, etc.. Esta facilidad permite al comercial disponer de la información necesaria para realizar su gestión con éxito. Así mismo ofrece datos estadísticos comparativos en el tiempo de ventas al cliente, importes, referencias, etc

• **Cuadre y liquidación final de la ruta.**

A final de día, el vendedor podrá emitir la liquidación de la ruta: efectos pendientes de cobro, albaranes y facturas emitidos/cobrados, producto vendido y stock resultante. También relaciona los gastos del vendedor en la ruta (gasolina, peajes, dietas, etc.). El cuadro y liquidación se refiere tanto a producto como a efectivo.