



Teófilo Fontainhas Neto

Mobile Enterprise

Teófilo Fontainhas Neto, socio **distribuidor de referencia de Unicer** en el comercio de gran variedad de bebidas, también opera en el mercado de la transformación y comercialización de frutos secos (algarrobo), una de las empresas más antiguas del mercado.

La complejidad de sus servicios y el aumento del volumen de ventas llevaron a las necesidades de gestión de ventas optimizadas y más complejas. El **Mobile Enterprise** ha sido implementado con éxito en esta empresa, que vio modernizó su interfaz de las ventas en línea, respondiendo a las necesidades de negocio requeridos y en particular a su equipo de ventas.

RESUMEN EJECUTIVO

Cliente: Establecimientos Teófilo Fontainhas Neto - Comercio e Industria, SA.

Sector: Marketing / Distribución y elaboración de bebidas y la transformación de algarroba

Ubicación: São Bartolomeu de Messines

DESAFÍO

- ▶ Cambio de Software;
- ▶ Solución integrada y multiplataforma;
- ▶ Simplificar los procedimientos (pre-venta);
- ▶ Aumentar el nivel de productividad.

ENFOQUE

La adopción de una solución de ventas totalmente integrado con el actual sistema de gestión ERP PRIMAVERA.

RESULTADOS

- ▶ Información disponible en tiempo real;
- ▶ Una mayor autonomía de los vendedores;
- ▶ Aumento de la productividad;
- ▶ La reducción de costes con las actualizaciones;
- ▶ Optimización del procedimiento de venta;
- ▶ Reducir la dependencia del equipo administrativo;
- ▶ Sincronización y acceso directo a la información.

DESAFÍO

Teófilo Fontainhas Neto, una empresa vinculada a la comercialización y distribución de bebidas se enfrenta a varios problemas causados por la solución obsoleta pre-venta que estaban disponibles para el equipo comercial.

La actualización de las dificultades presentadas, el acceso limitado a la información de comercial y el hecho de que esto sólo sea operando a través de PDA, las lagunas en todo el proceso de ventas representaba.

“Nuestro negocio exigía nuevas características y actualizaciones urgentes, sobre todo en términos de ventas directas y procesos en línea, una multiplataforma, solución operativa en la mayoría de los dispositivos modernos que se necesitaba.”

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

ENFOQUE

Las asociaciones y las relaciones de negocios existentes durante más de 10 años entre **Teófilo Fontainhas Neto** y **Algardata**, en una de las visitas se presentó el desafío de tratar de desarrollar un proyecto conjunto, ya que el mercado no muestra ninguna solución de integración a un nivel profundo.

Formalizado el proyecto, los esfuerzos reunidos, *know-how* y la tecnología superior, iniciando el desarrollo del **Mobile Enterprise** - Interfaz de Ventas Online. Solución en línea, totalmente integrado y adaptado a las necesidades de negocio de la organización.

“La solución Mobile Enterprise tiene la plena integración con nuestra ERP PRIMAVERA a través de un punto de acceso a Internet, nuestro equipo de pre-venta tiene plena autonomía para gestionar todo el proceso de venta por parte del cliente.”

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

IMPLEMENTACIÓN

Se verificó un complejo implementación de esta solución, esta se realiza en varias etapas para evitar el retraso o la interrupción de la actividad del cliente. El proceso se inició una fase de pruebas, análisis y evaluación específico para definir mejor y organizar el equipo de trabajo, incluyendo el equipo de **ventas por el cliente** y los **key users** para un seguimiento específico a lo largo del proceso. Todo esto ocurrió antes de la fase de inicio de la producción, para la optimización de recursos.

El proceso de implantación del **Mobile Enterprise** compuesta por unos meses. Como es habitual en cualquier implementación de nuevas soluciones que había algunos problemas con la comunicación debido a la cobertura de la red móvil, lo que llevó a optar por reajustar el nivel de documentación y la aplicación de consulta de datos. Después de los ajustes de resolución y necesarias, la solución se ha vuelto más sólida, completa y fiable, capaz de responder a los problemas comunes.

“El factor crítico de diferenciación del Mobile Enterprise es la posibilidad de desarrollo y personalización de la solución a las necesidades de negocio de la compañía.”

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

El trabajo realizado entre las empresas **Algardata** y **Teófilo Fontainhas Neto**, presentó un resultado favorable para las dos organizaciones. El **Mobile Enterprise** resultó en la interfaz de ventas en línea, integrado, multi-plataforma (tablets, smartphones, desktop). Interfaz intuitiva con capacidad de obtener información útil en tiempo real, lo que reduce el tiempo de viaje por el equipo de ventas, por lo que resulta en un aumento de la productividad de la empresa y una mayor satisfacción del cliente.

“Con el Mobile Enterprise ahora tenemos un flujo bidireccional de la comunicación, tanto en el nivel ERP PRIMAVERA ya que el equipo de pre-venta.”

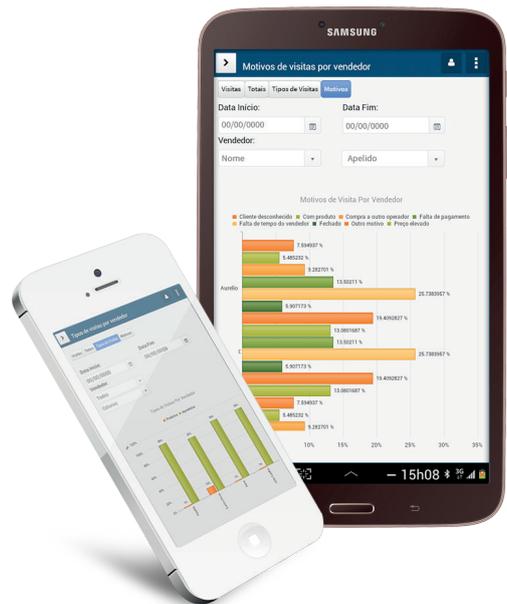
Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

VENTAJAS

- ▶ Interfaz sencilla e intuitiva;
- ▶ Optimización del proceso de venta (directa y en línea);
- ▶ Fácil acceso a la información de los vendedores;
- ▶ La desmaterialización de la información;
- ▶ Documentación y los informes de encargo;
- ▶ La satisfacción del cliente;
- ▶ Aumento de las ventas.

SOLUCIONES IMPLEMENTADAS

- ▶ **Mobile Enterprise** – Interfaz de Ventas Online
- ▶ Integración: **ERP PRIMAVERA** (cliente existente)



“Sobre la base de más tecnología y menos mano de obra, Mobile Enterprise nos permitió reducir los errores en el proceso de venta de alrededor de un 25% y por lo tanto reducir los costos con las actualizaciones.”

Augusto Ramos, Administrador, Teófilo SA.

Sitio del producto
www.mobileenterprise.biz

algardata

comercial@algardata.pt
www.algardata.pt

© 2015 Algardata. All rights reserved.