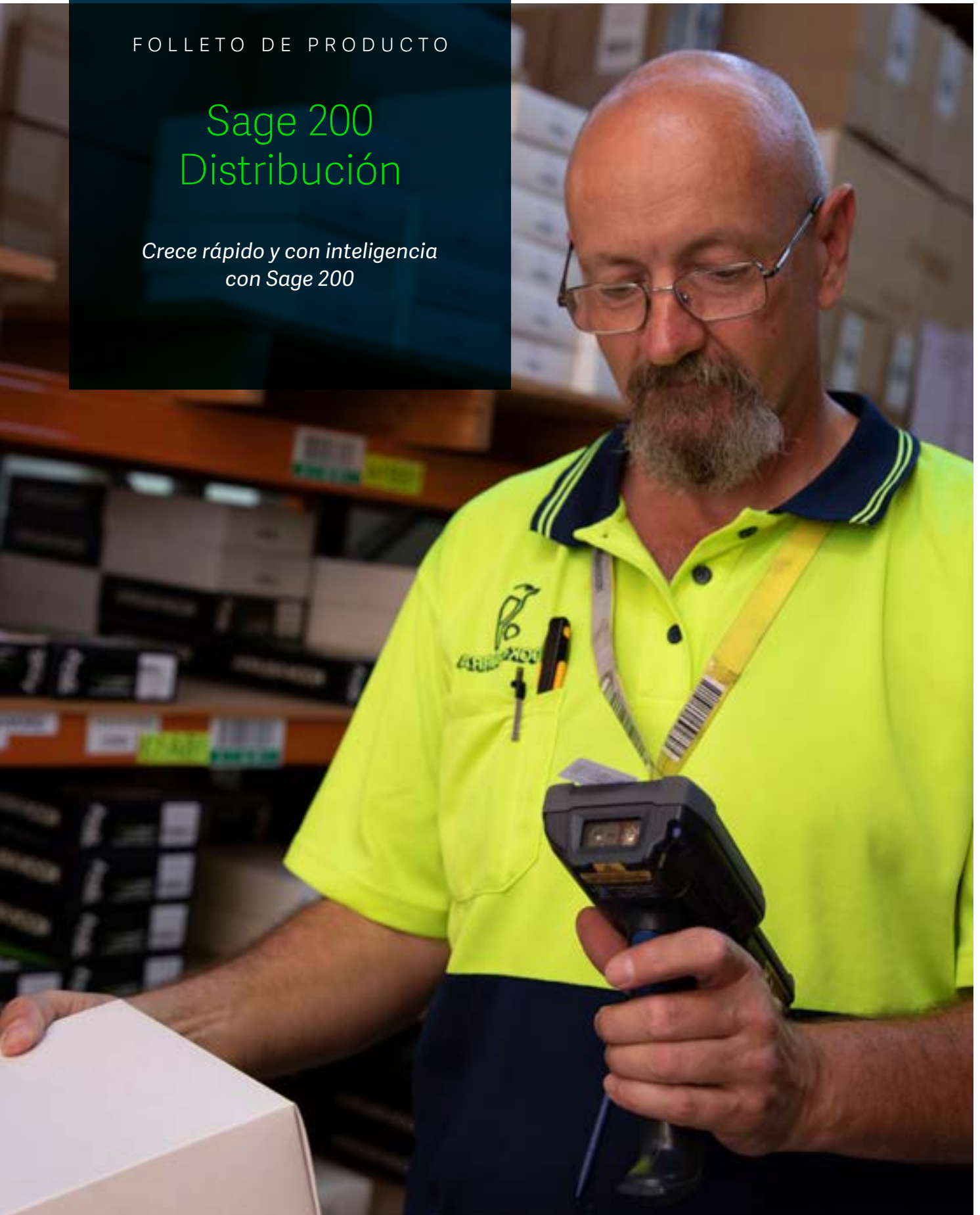


FOLLETO DE PRODUCTO

Sage 200 Distribución

*Crece rápido y con inteligencia
con Sage 200*



Solución completa basada en Sage 200 para el sector de distribución.

Sage te ofrece una solución completa e integrada para el sector de distribución a las empresas medianas y pequeñas, para cubrir todas tus necesidades con una solución llave en mano que te permita impulsar el negocio y ser más productivos.

Esta propuesta se basa en Sage 200, la solución de gestión empresarial integral y localizada en el control de la distribución, fácilmente escalable, diseñada para resolver las necesidades más exigentes de las pequeñas y medianas empresas.

La solución es modular e integra todas las áreas del negocio para ofrecer una completa gestión y visión del negocio en tiempo real.

La edición específica de Sage 200 para las empresas del sector de distribución es Sage 200 Advantage Distribución.

Sage 200 Distribución es la solución especializada para la gestión de la distribución y el control efectivo de los procesos de trazabilidad, movilidad y tesorería. Está totalmente integrada con el resto de las áreas de la empresa: Contabilidad y Finanzas, Impuestos, Laboral y CRM.

Adicionalmente, la solución completa Sage incorpora soluciones complementarias que completan la propuesta de Sage para ofrecer al cliente una solución completa totalmente integrada.

Optimiza tu negocio, y consigue un salto de calidad en la gestión y control de los procesos de negocio clave en tus circuitos de distribución internos y externos. Encuentra el equilibrio entre el mejor servicio al cliente y los menores costes de distribución.

1.- Adapta tu distribución, a la creciente demanda de tus clientes respecto a los tiempos y la calidad de los servicios de distribución

Sage 200 Distribución te da máxima agilidad de gestión comercial con tu cliente.

Para ello ofrece soluciones en movilidad para la toma de pedidos in situ apoyados en un catálogo digital, pedidos de reposición y/o nuevos productos con información especial y específica del cliente. E incluso procesos de Autoventa, realizando las gestiones de facturación y cobro en tiempo real.

Además, te ayuda en la planificación de rutas de visitas o de entregas-recogidas, para aumentar la eficiencia y productividad. Y, que el cliente lo perciba.

2.- Se capaz de resolver los problemas que surgen de forma inesperada en tu proceso de distribución

Sabemos que para ti detectar, aislar y analizar problemas con gran rapidez y poder reaccionar de forma de rápida, puede ser algo complejo.

Los clientes exigen rapidez en sus pedidos asumiendo un tiempo de entrega cada vez menor. Sage 200 Distribución optimiza la planificación de cualquier proceso de distribución ofreciéndote una trazabilidad completa del mismo.

Tus clientes estarán tranquilos ya que podrás responder con eficacia, en tiempo y forma a cualquier demanda de información acerca del estado de sus pedidos.

3.- Gana en rentabilidad, identifica fácilmente los "cuellos de botella" operativos

Con Sage 200 Distribución podrás mejorar los tiempos de tu ciclo de gestión comercial y costes asociados; y esto facilita la toma de decisiones en toda la organización, gracias a la disponibilidad de información completa y rápida de acceder.

La corrección e identificación de los cuellos de botella operativos presentes en determinadas prácticas diarias ayuda a la fluidez del proceso mismo.

Incluso el recorte de una pequeña fracción de tus costes puede aflorar enormes ahorros económicos y una reducción de los impactos medioambientales ocasionados por la polución y el ruido.

Sage 200 Distribución se adapta a los requerimientos de digitalización de tu sector con el fin de optimizar sus ciclos y procesos de negocio.

Los márgenes de beneficios, la competencia, los nuevos canales de generación de demanda, la inmediatez en los tiempos de entrega, etc., hacen que las empresas del sector de distribución necesiten tecnificar las herramientas empresariales para ser más competitivos y dar respuesta a las necesidades de tus clientes.

- Control de la trazabilidad de tus productos
- Movilidad de tu personal
- Gestión eficaz de almacenes
- Gestión de pedidos tanto online como en punto de venta
- Facturación electrónica
- Gestión de compras, recepción, asignación, stock y control de roturas de disponibilidad
- Gestión y control de residuos
- Control de riesgo de tesorería por clientes, gestión de cobros e impagados
- Información de Clientes, su historial de pedidos y gestión de campañas

Conoce en todo momento la trazabilidad de tus productos.

Con el módulo de distribución de Sage 200 podrás conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado.

Sabemos que para ti es esencial conocer ese camino e información clave para el seguimiento como nº de lote, partida, serie, fabricación, fecha caducidad, fecha compra, expedición, etc...

Sage 200 Distribución te aporta no sólo el árbol informativo, sino el "dibujo" de ese árbol y la posibilidad de interactuar en cada paso, en cada fase de su traza.

El control y la optimización en la gestión del stock mejora tus beneficios económicos ya que contribuyen a mejorar los márgenes comerciales.

Uno de los puntos de mejora en productividad para cualquier empresa distribuidora, sea del sector que sea y tamaño es el control de stock.

Un control de stocks deficiente hace a una empresa ser más ineficaz y le resta competitividad.

Eso ralentiza la respuesta de envío y entrega de la mercancía y con ello, retrasa la facturación.

Tener un stock optimizado, es decir, ordenado, gestionado "inteligentemente", con un control de avisos de roturas futuras, cada producto en su ubicación (multi-ubicación), bien dimensionado en unidades, etc., facilita la gestión de dar salida a los pedidos.

Con Sage 200 Distribución y sus soluciones de control y logística de almacenes, potenciarás este punto estratégico de tu negocio.

Soluciones Complementarias para Distribución

NOMBRE SOLUCIÓN	DESCRIPCIÓN
SAGE CATÁLOGO 2.0	Herramienta comercial para tu equipo de ventas. Podrás sacar el máximo provecho de las visitas comerciales: presenta tus productos y servicios de forma interactiva, realiza pedidos, planifica tareas y accede a datos de tus clientes, todo desde tu tablet.
CRM FORCEMANAGER	Asistente personal de equipos comerciales que ayuda a mejorar la ejecución de los procesos comerciales en la movilidad. La dirección comercial podrá comunicar, gestionar los objetivos de una manera eficiente y mejorar la visibilidad de los equipos de venta.
SAGE MOBILITY LIVE SALES / PRESALES	Solución para la gestión de equipos comerciales en la calle. Te ayudará a simplificar y optimizar todos los procesos de venta. Esta solución te permitirá gestionar las ventas y pedidos con mayor rapidez y mejorar la productividad de la empresa.
MOBILITY LIVE SGA	Solución ideal para almacenes caóticos o con multiubicación Mobility Live SGA te permitirá realizar todas las operaciones necesarias del almacén mediante dispositivos móviles, integrando la información en tiempo real con el sistema de gestión Sage 200.
PIPELINE OPORTUNIDADES	Convierte tus leads en ventas con Pipe Oportunidades. Empieza a organizar los contactos e información relevante de tus leads en una sola aplicación, alineando fácilmente el departamento de ventas con una solución muy sencilla de usar.

SAGE CATÁLOGO 2.0



Ventajas de la total integración con Sage 200

Catálogo interactivo

Presenta con tu tablet los productos y servicios de tu empresa de forma más atractiva y envía al momento la información comercial que sea del interés de tus clientes .

Organiza clientes

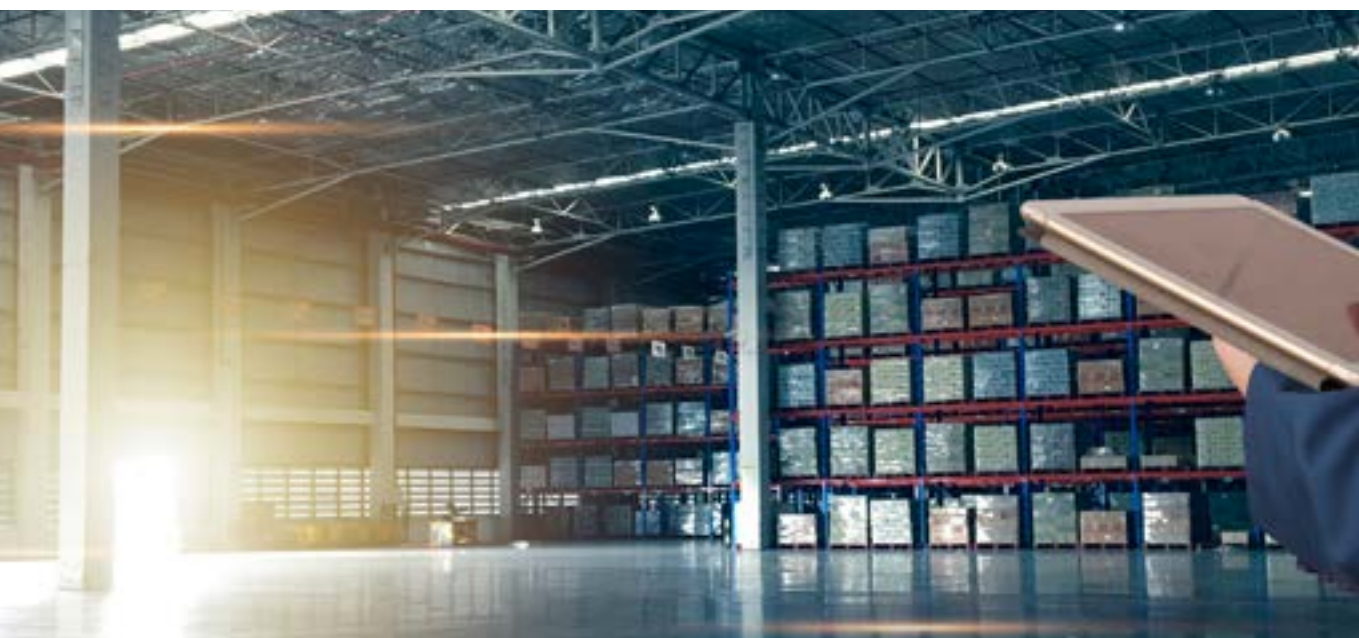
Podrás disponer en tu tablet de los datos de tus clientes y vincular tarifas y descuentos específicos por cliente o grupos de clientes, así como acceder a su historial de intereses y pedidos.

Realiza pedidos

Efectúa los pedidos de tus clientes, a tiempo real, desde tu tablet. Puedes acceder al historial de artículos habituales de tus clientes, para agilizar los pedidos recurrentes.

Con Sage Catálogo 2.0

- **Optimiza las visitas comerciales** con el catálogo de ventas para Tablet.
- **Comunica mejor:** la presencia del comercial con una tablet y el catálogo con elementos multimedia refuerzan el mensaje y mejoran tu imagen como empresa moderna.
- **Ahorro de costes:** Reducirás gastos en publicación de catálogos. Podrás actualizar productos y precios con un simple clic en cualquier momento.
- **Gana Productividad y tiempo:** Facilita la gestión comercial y el éxito de tu fuerza de ventas. Permite hacer pedidos en tiempo real, organizar/reportar las visitas y optimizar el tiempo.
- **Planifica tareas:** Organiza y reporta tus tareas desde la tablet: llamadas, visitas, etc. y las opciones más habituales (kilometraje, gastos, incidencias, devoluciones, encuestas y feedback, etc).
- **Fácil gestión desde tu panel de control:** La plataforma de CatalogPlayer te permite crear y gestionar los catálogos interactivos de tu empresa, además de gestionar los pedidos, tareas, clientes, resultados, de tu equipo comercial.



CRM FORCEMANAGER



Ventajas de la total integración con Sage 200

ForceManager CRM es el **acelerador de ventas líder del mercado**, el CRM móvil que tu equipo adorará. Gracias a su tecnología basada en Inteligencia Artificial, ayuda a los comerciales en su día a día de forma proactiva. Además, ofrece una mayor visibilidad en tiempo real a los directivos para la toma de decisiones informadas y basadas en datos. **Nacido para la movilidad**, con geolocalización, gran usabilidad, e información contextual, ForceManager CRM ofrece una herramienta potentísima a los comerciales para todas sus gestiones en el proceso de venta: captación de nuevo cliente, cobertura de cartera, fidelización, cross-selling y up-selling.

Diseñado por comerciales para comerciales.

Con CRM ForceManager

- Tendrás información contextual, en tiempo real, online y offline. Fácil preparación de visitas y visitas reportadas en menos de 10 segundos: escucha y habla con tu asistente personal de ventas. Gracias a la geolocalización y la movilidad.
- Tendrás objetivos individuales en tiempo real para mejorar la productividad del comercial.
- Disfruta de visibilidad completa sobre el equipo de ventas y su relación con los Clientes.
- Dispón de datos y comunicación con el equipo en tiempo real.
- Reducirás de forma drástica el trabajo administrativo



SAGE MOBILITY LIVE SALES / PRESALES



Ventajas de la total integración con Sage 200

Implementación rápida, segura y a menor coste

Al estar diseñado para Sage 200 opera como si se tratase de un módulo más, evitando un enorme trabajo de consultoría y posteriores pruebas de funcionamiento. Esto se traduce en menores costes, total seguridad de integración y rápida implementación.

Formación eficiente y cómoda

Utiliza la misma nomenclatura y criterios que Sage 200, por ejemplo ejercicio / serie / nro. documento, partida o código alternativo. Así se consigue que la formación del usuario sea sencilla y fácil.

Garantía de compatibilidad con futuras actualizaciones de Sage 200

Mobility Live Sales / Presales tiene muy presente las continuas actualizaciones que Sage 200 ofrece a sus usuarios, por ello, se garantiza la completa compatibilidad de ambas aplicaciones en todas las actualizaciones incluso en aquellas que disponen de un montaje específico.

Con Sage Mobility Live Sales/Presales:

- Facilita la venta mediante herramientas como el histórico de ventas y las notas predeterminadas.
- Integración 100% con Sage 200.
- Facilita la gestión y control de los cobros pendientes.
- Aumenta la ratio de visita por vendedor.
- Aumenta exponencialmente la satisfacción y calidad del servicio al cliente.
- Facilita la elaboración de informes.
- Evita costes y errores al automatizar el proceso manual rutinario.
- Aplicación muy intuitiva y de fácil aprendizaje.
- Agiliza todos los procesos de gestión de la venta tanto del vendedor como del departamento administrativo.
- Aumenta el control de productividad.
- Mejora la imagen de la Empresa.

MOBILITY LIVE SGA



Ventajas de la total integración con Sage 200

Implementa de forma rápida, segura y al menor coste

Al estar diseñado para Sage 200, opera como si se tratase de un módulo más, evitando un enorme trabajo de consultoría y posteriores pruebas de funcionamiento. Esto se traduce en menores costes, total seguridad de integración y rápida implementación.

Formación eficiente y cómoda

Utiliza la misma nomenclatura y criterios que Sage 200, por ejemplo, ejercicio/serie/nº de documento, partida o código alternativo. Así se consigue que la formación del usuario sea sencilla y fácil.

Garantía de compatibilidad con futuras actualizaciones de Sage 200

Mobility Live SGA tiene muy presente las continuas actualizaciones que Sage 200 ofrece a sus usuarios, por ello, se garantiza la completa compatibilidad de ambas aplicaciones en todas las actualizaciones incluso en aquellas que disponen de un montaje específico.

Con Mobility Live SGA

- Stock siempre actualizado.
- Integración 100% Sage 200.
- Gestión eficaz de almacenes caóticos o con multiubicación.
- Utilización de terminales de radiofrecuencia para asegurar la trazabilidad.
- Salidas de mercancía según distintos criterios, FIFO, LIFO.
- Permite realizar inventarios de manera cómoda, rápida y eficiente.
- Evita costes y errores al automatizar el proceso manual rutinario.
- Aplicación muy intuitiva y de fácil aprendizaje.
- Control de todos los procesos realizados por los usuarios.
- Mejora la calidad de trabajo y la productividad.
- Mejora la imagen de la Empresa.



PIPELINE OPORTUNIDADES



Ventajas de la total integración con Sage 200

Pipe Oportunidades es la mejor aplicación móvil para la **gestión de ventas y el control comercial**. Vende más, en cualquier lugar y a cualquier hora. Accede y gestiona tus oportunidades desde cualquier dispositivo, ya sea móvil, pc o Tablet, con toda la información **en tiempo real**.

Convierte tus lead en ventas con Pipe Oportunidades.

Destina el tiempo ideal para cada oportunidad de venta, potenciando los mejores prospectos de tu funnel de ventas, **mejorando la tasa de conversión**. Revisa, suma, calcula, controla tus ventas, exporta en un Excel y visualiza tus históricos, añade comentarios, y todo en un solo click.

Incluye además un **Portal de Conocimiento y Soporte**, con manuales, videos y chat de asistencia online, con un equipo de soporte dedicado para resolver tus dudas y tus incidencias para facilitar tu gestión diaria de Pipe Oportunidades.

Con Pipeline Oportunidades

- Programa las próximas acciones de manera automática (llamada, email, etc.).
- Todo el canal de ventas unificado en una plataforma.
- Minimiza la pérdida de tiempo y errores en tareas administrativas.
- Acceso al Backend para la gestión de usuarios, perfiles y mantenimiento.
- Seguimiento total del proceso de ventas.
- Mejora el forecast de ventas y la tasa de conversión.
- Simplicidad y potencia.
- Solución de bajo coste por usuario con un mínimo de inversión, escalable y sin permanencia.
- Incluye acceso al Portal de Conocimiento y Soporte.
- Aplicación muy intuitiva y de fácil aprendizaje.
- Control de procesos realizados por usuarios.
- Mejora la calidad de trabajo y la productividad.
- Datos y comunicación con el equipo en tiempo real.



Sage España
Moraleja Building One
Avenida de Europa, 19, planta 1,
28108 Madrid

www.sage.es

Para más información, contacta
con tu distribuidor habitual

©2019 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners. NA/WF 183498.

