



Tu fuerza de ventas, bajo control

Optimo SFA — Sales Force Administration

Preventa · Autoventa · Distribución y cobros

Optimo SFA es un **sistema de automatización de fuerza de ventas** que controla las funciones operativas del equipo de venta, distribución y cobros —desde la toma de pedidos hasta la entrega—. Es una **herramienta estratégica para incrementar utilidades**, con app para Android y Windows Mobile.

Preventa

Toma de pedidos
en ruta

Autoventa

Venta y entrega
en el sitio

Cobros

Distribución y
recaudo

Indicadores

Retroalimentación
del mercado

¿Qué resuelve Optimo SFA?

- ✓ Facilita la toma de decisiones con información de campo.
- ✓ El equipo de ventas adopta una función más estratégica.
- ✓ Controla la gestión de ventas de principio a fin.
- ✓ Retroalimenta al representante de venta.
- ✓ Disminuye las tareas administrativas.
- ✓ Automatiza políticas de descuentos y bonificaciones.
- ✓ Mejora el nivel de servicio al cliente.
- ✓ Controla rutas, tiempos y cumplimiento de visitas.

Módulos de Optimo SFA

1 Preventa

Toma de pedidos en la visita, con catálogo, precios y existencias, para preparar el despacho posterior.

2 Autoventa

Venta y entrega de producto directamente en el punto de visita, con facturación en el momento.

3 Distribución y cobros

Gestión de entregas y recaudo en ruta, asociando pagos a las facturas correspondientes.

4 Encuestas

Levantamiento de información de mercado en campo mediante formularios configurables.

5 Descuentos y promociones

Automatiza la aplicación de políticas de descuentos y bonificaciones en la venta.

6 Consulta e indicadores

Tableros y consultas para dar seguimiento al desempeño del equipo y del mercado.

7 Registro de recorrido de rutas

Traza el recorrido del vendedor para controlar cobertura, tiempos y cumplimiento.

8 Liquidaciones

Cierre de jornada del vendedor con rendición de ventas, entregas y cobros.

9 Televenta

Canal de venta telefónica integrado al mismo flujo de pedidos y cobros.

+ Reserva de inventario*

Reserva inventario para clientes o canales.
**Integración con Optimo WMS.*

Integración

Optimo SFA se integra por **servicios web** o **archivos de Excel** con el ERP del cliente, obteniendo entregas, cuentas por cobrar y cualquier otra información relevante. Cuenta además con **integración nativa con Optimo WMS** para reserva de inventario.

Beneficios de implementar SFA

Optimiza la labor en ruta

Mejora el trabajo de los vendedores y aumenta el número y calidad de las visitas.

Información en tiempo real

Retroalimentación del mercado permanente y dinámica para mejores estrategias.

Menos costo administrativo

Elimina digitación, impresión de formularios y tabulación manual de encuestas.

Mejores decisiones

Datos confiables de campo que agilizan la toma de decisiones comerciales.

Empresas que han usado Optimo SFA

DISZASA

CIMBERTON

COMERSAL

Grupo Steiner

GUMARSAL

CRIO Inversiones

Operadora Logística Salvadoreña

Urbano Express

ELICA

Potencie su fuerza de ventas

Solicite una demostración y vea Optimo SFA en acción.

info@newsoftideas.com

www.newsoftideas.com