

iddMarcoMobile

Tu empresa te sigue estés donde estés.

En Iddeon Technologies queremos que veas los datos de tu empresa como algo práctico y fácil de gestionar. Por eso nos hemos adaptado a todos tus dispositivos, poniendo a tu alcance nuevas funcionalidades que te ayudan a no perder detalle de todo lo que te interesa. Es parte de nuestra filosofía: darte soluciones antes de que las pidas.

El mejor canal de comunicación con tu cliente.

Una tendencia que está despuntando es la utilización de las apps como herramienta de comunicación. En cualquier lugar y en cualquier momento **tus clientes pueden acceder a toda la información de pedidos, facturas, etc. solo con disponer de un dispositivo móvil.**

Tu empresa estará disponible las 24 horas del día.

Gracias a los smartphones, cualquier emprendedor, empleado, agente o cliente, puede estar conectado a la empresa las 24 horas del día y, a través de las apps, **aumentar la eficiencia, reducir costes o hacer crecer las ventas y notoriedad.**

Actualmente solo en España hay 22 millones de usuarios activos que cada día descargan cuatro millones de aplicaciones para móviles, según un estudio de **The App Date**. Por eso, la diferenciación con otras empresas de su sector se debe tener muy en cuenta.

¿Qué beneficios hay en utilizar apps móviles para mi empresa?

Las empresas tienden de manera natural a maximizar la eficiencia de sus recursos y sacarles el máximo partido. En conjunción con la creciente tendencia del uso de smartphones, utilizar apps móviles para empresas se convierte en una estrategia que puede aportar numerosas ventajas.

Fortalecer la marca es una de los principales beneficios de utilizar apps móviles propias para la empresa. Además, tener presencia en los dispositivos móviles le posiciona mucho mejor, dado que los clientes y usuarios pueden consultar la aplicación en cualquier parte especialmente en el tiempo libre o en desplazamientos largos.

Es decir, con la app móvil el cliente tiene acceso a consultar datos en cualquier momento que lo necesite, sin tener que esperar a llamar por teléfono durante los horarios de atención y sin que le cueste un céntimo. En definitiva aumentar la eficiencia, reducir costes, hacer crecer las ventas y mejorar el servicio.

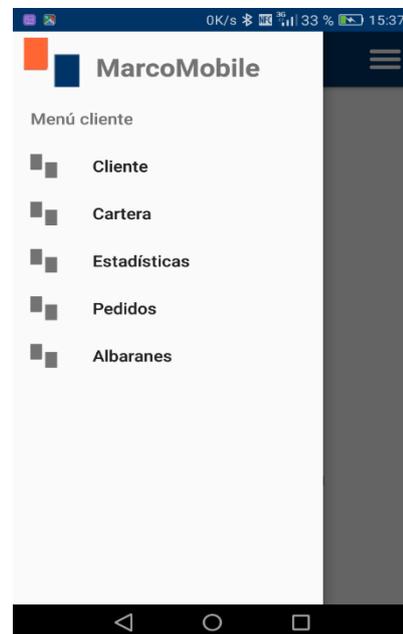
Características

Multiusuario y multiempresa.

MarcoMobile conecta directamente con tu ERP online. Dependiendo del usuario que se identifique, podrá visualizar los datos completos de la empresa seleccionada, o sólo los datos vinculados a un representante.

Dependiendo del usuario, también se visualizarán en el menú desplegable, sólo las opciones a las que tenga permisos.

Tendremos las siguientes opciones:

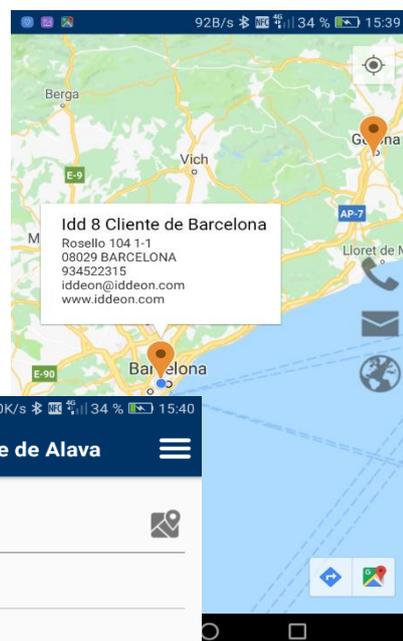


Cientes

En esta opción se visualizará una lista de sólo los clientes vinculados al usuario, pudiendo seleccionar uno de ellos. También tendremos la opción de ver en el mapa los clientes más cercanos en función de nuestra ubicación, o de buscar un cliente en la lista.

Una vez seleccionado el cliente podremos ver los siguientes apartados:

Ficha: Se visualizarán los datos fiscales, comerciales, direcciones de envío, contactos, etc. Podremos ver el mapa donde está ubicado el cliente, opción de cómo ir, realizar llamada, enviar correo, ver su web ...



Cartera: Se visualizarán los documentos vivos (documentos pendientes de cobro) del cliente con la siguiente información: vencimiento, fecha del documento, número de documento, importe, forma de cobro. Pinchando en cualquiera de ellos podremos descargar el documento en pdf.

Histórico: Se visualizarán los movimientos vinculados al cliente (facturas, abonos, cobros, anticipos, impagados, etc.) con información de fecha del documento, vencimiento, tipo de documento, importe. Pinchando en cualquiera de ellos podremos descargar el documento en pdf.

Pedidos pendientes: Se visualizará lista de los pedidos pendientes de servir del cliente.

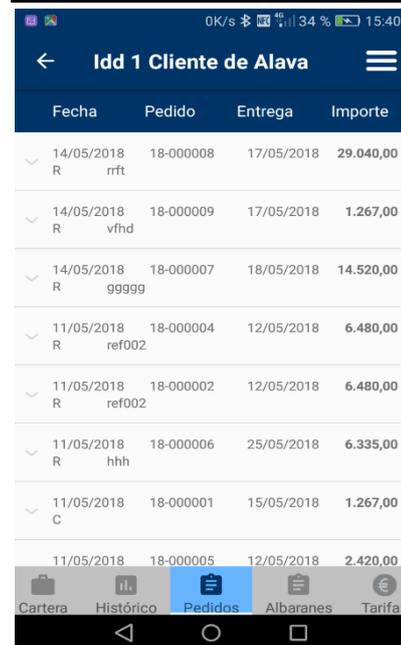
Albaranes pendientes: Se visualizará lista de los albaranes pendientes de facturar al cliente.

Tarifas: Podremos consultar los precios de un artículo para ese cliente. Con la relación de descuentos por cantidades, etc.

Crear pedido: Podremos confeccionar un pedido nuevo, incluir artículos en él y enviarlo al ERP. El pedido se creará automáticamente en el ERP. Dado que la app siempre funciona en online, los precios siempre estarán actualizados.

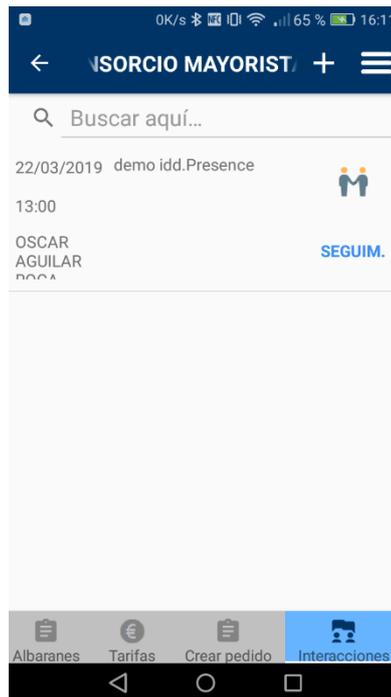


| Vencimiento | Fecha | Documento | Importe |
|----------------------|------------|-----------|------------------|
| 31/01/2017 | 31/12/2016 | 16/1301 | 8.470,00 |
| Transfere | | | |
| 30/12/2016 | 30/11/2016 | 16/1201 | 4.114,00 |
| Transfere | | | |
| 30/11/2016 | 31/10/2016 | 16/1101 | 9.680,00 |
| Transfere | | | |
| 30/10/2016 | 30/09/2016 | 16/1001 | 8.107,00 |
| Transfere | | | |
| 30/09/2016 | 31/08/2016 | 16/801 | 14.641,00 |
| Transfere | | | |
| 30/09/2016 | 31/08/2016 | 16/901 | 2.420,00 |
| Transfere | | | |
| 31/08/2016 | 31/07/2016 | 16/701 | 3.630,00 |
| Transfere | | | |
| Total cartera | | | 67.300,20 |

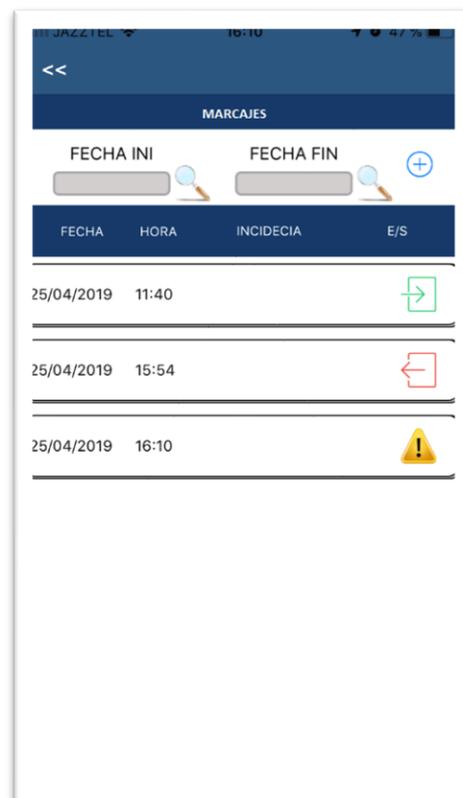


| Fecha | Pedido | Entrega | Importe |
|------------|-----------|------------|-----------|
| 14/05/2018 | 18-000008 | 17/05/2018 | 29.040,00 |
| R | rft | | |
| 14/05/2018 | 18-000009 | 17/05/2018 | 1.267,00 |
| R | vfh | | |
| 14/05/2018 | 18-000007 | 18/05/2018 | 14.520,00 |
| R | ggggg | | |
| 11/05/2018 | 18-000004 | 12/05/2018 | 6.480,00 |
| R | ref002 | | |
| 11/05/2018 | 18-000002 | 12/05/2018 | 6.480,00 |
| R | ref002 | | |
| 11/05/2018 | 18-000006 | 25/05/2018 | 6.335,00 |
| R | hhh | | |
| 11/05/2018 | 18-000001 | 15/05/2018 | 1.267,00 |
| C | | | |
| 11/05/2018 | 18-000005 | 12/05/2018 | 2.420,00 |

Interacciones: Los representantes podrán anotar las acciones que realizan en los diferentes clientes, especificando el tipo de acción (email, visita, llamada telefónica, ...) y el resultado que se ha obtenido.



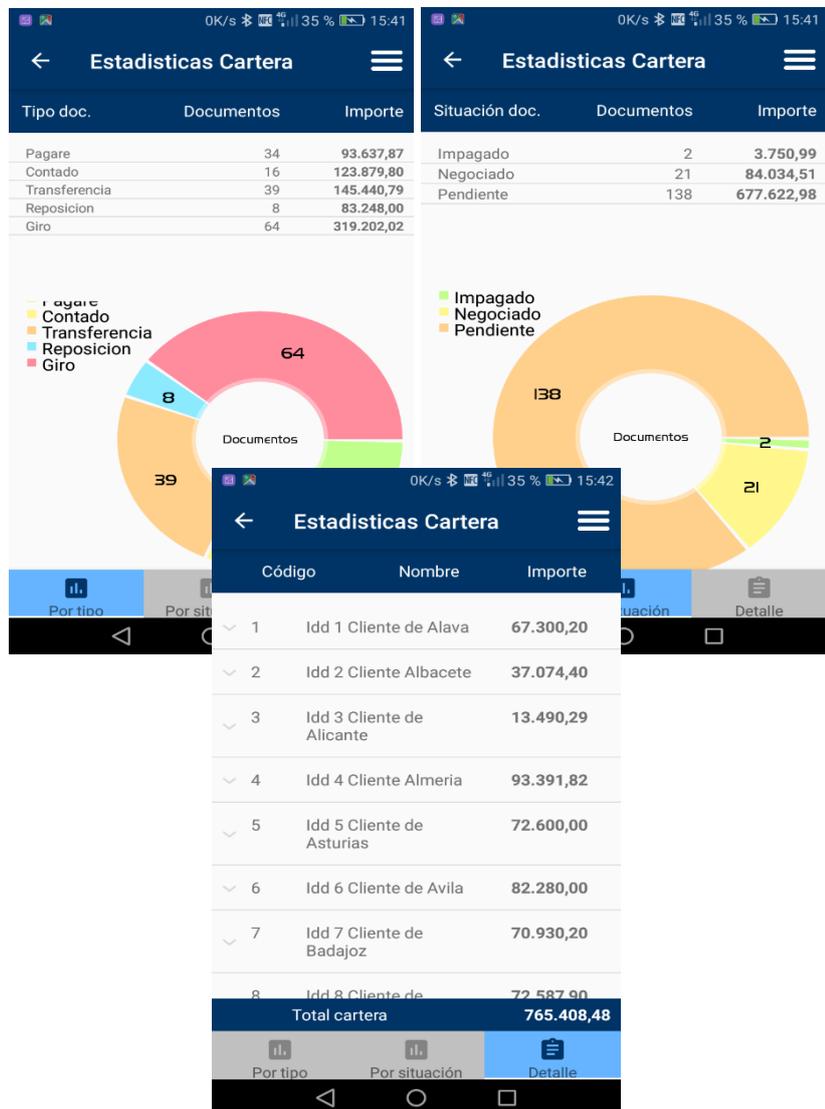
Marcajes: Consulta de los marcajes realizados, pudiendo generar marcajes de entrada y salida desde la app, quedando reflejadas las coordenadas gps desde donde se realiza el marcaje.



Cartera

Podremos visualizar estadísticas generales de cartera (documentos pendientes de cobro) de los clientes del usuario.

Las estadísticas las podremos visualizar por tipo de documento (pagaré, contado, transferencia, giro, etc), por situación (impagados, negociados, pendientes, etc.), o también ver el detalle agrupado por cliente ofreciendo sus totales, pudiendo pinchar en un cliente para desplegar su detalle de documentos pendientes, y pudiendo pinchar en uno de ellos para descargar el documento en pdf.



Estadísticas

Podremos visualizar las siguientes estadísticas generales de ventas:

Top clientes: visualización gráfica dando la información de las ventas de los clientes top del año seleccionado.

Evolución meses: Evolución de las ventas por meses del año seleccionado, con comparativa del año anterior.

Evolución clientes: Información de clientes recuperados, perdidos, nuevos, que mejoran y que empeoran en el último año. Pinchando en cualquiera de las situaciones podremos ver el detalle de clientes.

Pedidos

Lista de los pedidos pendientes de servir del representante.

Albaranes

Lista de los albaranes pendientes de facturar del representante.

