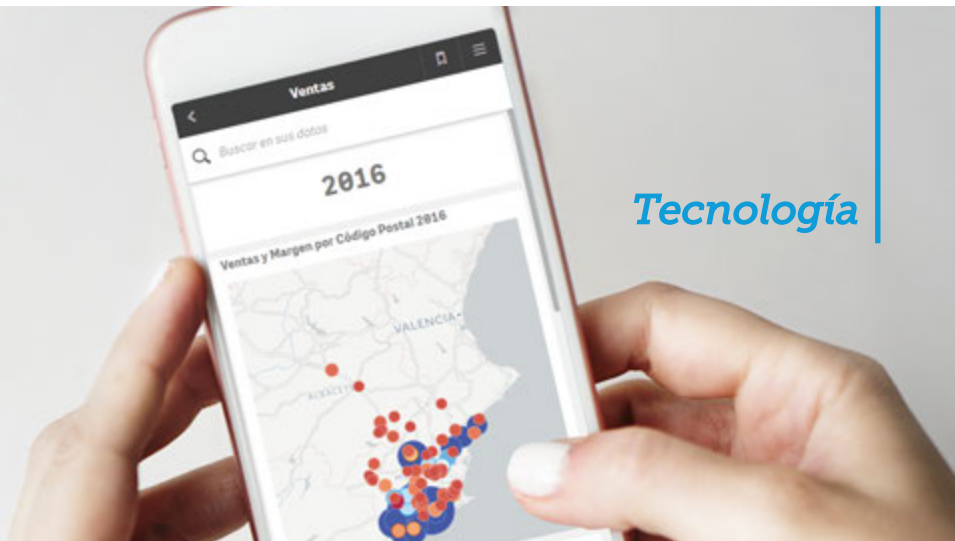




## Ventas

Business Intelligence  
para analizar tu área  
Comercial

Tecnología



### ¡Descubra los cuadros de mando integrados que te permitirán el seguimiento y control de tu área comercial!

Nuestras soluciones de BI te permitirá **monitorizar y analizar con visualizaciones flexibles e interactivas los resultados del área comercial** de forma ágil y sencilla. De esta forma, podrás **anticiparte en todo momento a los resultados** que vas a obtener y **comparar si están alineados con los objetivos estratégicos de la empresa.**

El módulo de ventas incorpora **un completo cuadro de mandos en el que podrás obtener información detallada y al instante.** Podrás revisar los parámetros clave de tu negocio, realizar la gestión de clientes, productos, pedidos, albaranes, facturas y abonos, además de poder establecer comparativas de los datos en diferentes momentos del tiempo.

#### Beneficios

- ¡ **Visión global y analítica** en tiempo real del área comercial.
- ¡ **Respuesta inmediata** a las preguntas de tu negocio para facilitar la toma de decisiones.
- ¡ **Visualizaciones interactivas personalizadas** desde diferentes perspectivas.
- ¡ **Social.** Comparte información con el resto de integrantes del área comercial.
- ¡ **Movilidad.** Conecta con cualquier dispositivo en cualquier parte.
- ¡ **Análisis en profundidad** del comportamiento de tus clientes, ventas, productos y servicios.
- ¡ **Control exhaustivo** de las distintas líneas de negocio dentro del área comercial.
- ¡ **Gestiona y minimiza el riesgo** asociado al departamento comercial.
- ¡ **Aumenta la competitividad y rentabilidad.**



*"Analiza la información de tus ventas en tiempo real con la ayuda de gráficos, tablas y mapas."*

**¡Pídenos una demo!**

*"Nuestro equipo de consultores te enseñará las herramientas y las ventajas que la analítica de datos puede aportar a tu departamento de ventas."*

**El cuadro de mandos del área comercial te permite ver los datos reales de la empresa y compararlos con el histórico, o con los objetivos estratégicos marcados, para ayudarte a aumentar la rentabilidad de su negocio.**



## Cuadro de mandos para el seguimiento y análisis del área comercial.



### KPI

De un simple vistazo conocerás ventas y márgenes, a nivel de mes, agente comercial o grupo de producto. ¡Y compara con el año anterior!



### Cliente

Analiza tus ventas desde la óptica del cliente, pudiendo ver tus productos más vendidos o los meses con mayor actividad.



### Cliente/Productos

Analiza qué productos se han vendido el año anterior y no el actual o a la inversa, o evalúa los pedidos pendientes.

¿Quieres contactar?

[marketing@inforges.es](mailto:marketing@inforges.es)  
[www.inforges.es](http://www.inforges.es)

+ info: 902 3 63 293



### Productos

Evalúa las ventas a nivel de fabricante, productos y grupo productos en el año actual y compara con los años anteriores.



### Agente Comercial

Analiza las ventas por agente comercial, y visualiza las ventas de tus clientes, los márgenes, la evolución durante el año actual o las comisiones a percibir



### GeoVentas

Analiza geográficamente las ventas de tus clientes y evalúalas junto con los márgenes en un mapa.



### Pedidos

Obtén el desglose de tus pedidos a nivel de línea de pedido y filtra por fecha, estado, proveedor o número de pedido.



### Albaranes

Obtén el desglose de tus albaranes a nivel de línea de albarán y filtra por fecha, estado, proveedor o número de albarán.



### Facturas

Obtén el desglose de tus cargos y abonos a nivel de línea de factura y filtra por fecha, estado, cliente o número de albarán.



### Abonos/Cargos

Analiza y dimensiona los por productos, meses o agente comercial, a nivel de importe o unidades abonadas. Compara los cargos a nivel de cliente.



### Comparativa

Saca partido a las comparativas, analizando una misma situación en periodos distintos.

¡Otros servicios que te pueden interesar!

Data Analytics Compras

Control de gestión

Microsoft Office 365

SAP Business One HANA

**IBLOG**

