

MOVILIZZA

IMPULSAMOS
SU TRANSFORMACIÓN COMERCIAL

BY **nodrizza**





Comercial Nutresa

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Noel

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Zenú, Rica, Suizo

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Nacional de Chocolates

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Novaventa

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Pastas Doria

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Cream Heado

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT





Alimentos Polar

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT, Institucional

corona

Tropics / Dole

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal Moderno



Levapan

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa, Autoventa y entregas. Canal TAT, panadería e institucional.



Sumicol Corona

Automatización del proceso de carga en minas a cielo abierto.



Dicorp

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canal TAT



Grupo Orbis (antes Grupo Mundial)

Automatización de Fuerza de ventas. Operación de Preventa. Canales Distribución, Grandes Superficies, Industrial, Institucional



Parmalat Colombia

Automatización de Fuerza de ventas y entregas. Operación de Preventa, Autoventa, Mixta y retail. Canal TAT, Moderno, Superetes, Dealers, y Droguerías



EL PROBLEMA

PROCESOS

de captura manual de datos (reprocesos)

PROCESOS EN BATCH

reacción tardía de mercado.

CONOCIMIENTO TERCERIZADO

de su cliente final.

ROTACIÓN

de personal comercial.

FRECUENCIA DE COMPRA

determinada por capacidades logísticas no por la demanda.

RUTAS INEFICIENTES

RIESGOS

en los procesos de recaudo de cartera

ALTO COSTO

de servir en el canal

LARGOS CICLOS

de facturación y entregas

LA SOLUCIÓN

5

MOVILIZZA

SUITE

ESTE ES UN RETO DE TRANSFORMACIÓN COMERCIAL!

6

01 MAYOR PENETRACIÓN DE MERCADO

Movilizza AFV le permite visualizar en el mapa la cobertura de sus rutas de vetas, gestionarlas, optimizarlas, crear nuevos clientes, y tomar decisiones asertivas en función de expandir su canal y robustecer su portafolio de clientes.

02 MAYOR PENETRACIÓN DE PORTAFOLIO

Movilizza AFV presenta a sus clientes pedidos sugeridos y a sus vendedores ayudaventas para incentivar la demanda de productos estratégicos y de baja rotación en el marco de proceso de ventas, fortaleciendo su mix de productos o profundidad de portafolio en el canal y aumentando paulatinamente su ticket promedio de compra.

03 MAYOR PRODUCTIVIDAD

Movilizza AFV dinamiza sus procesos de venta, recaudos y despachos de producto. Disminuye el tiempo promedio de la toma de pedidos, permitiéndole aumentar en número de clientes por ruta de ventas. También le da visibilidad plena de lo que vende y lo que deja de vender, permitiéndole incrementar sus ventas, expandir sus canales y entregar mas rápido sus pedidos.

04 MAYOR TRAZABILIDAD Y CONTROL

Movilizza AFV permite controlar los tiempos y movimientos de su gestión comercial en el campo. Podrá ver donde están sus vendedores, cual es la ruta que recorren y cuanto tiempo emplean en desplazamientos y en la atención de sus clientes.

05 MENOR RIESGO EN SU RECAUDO

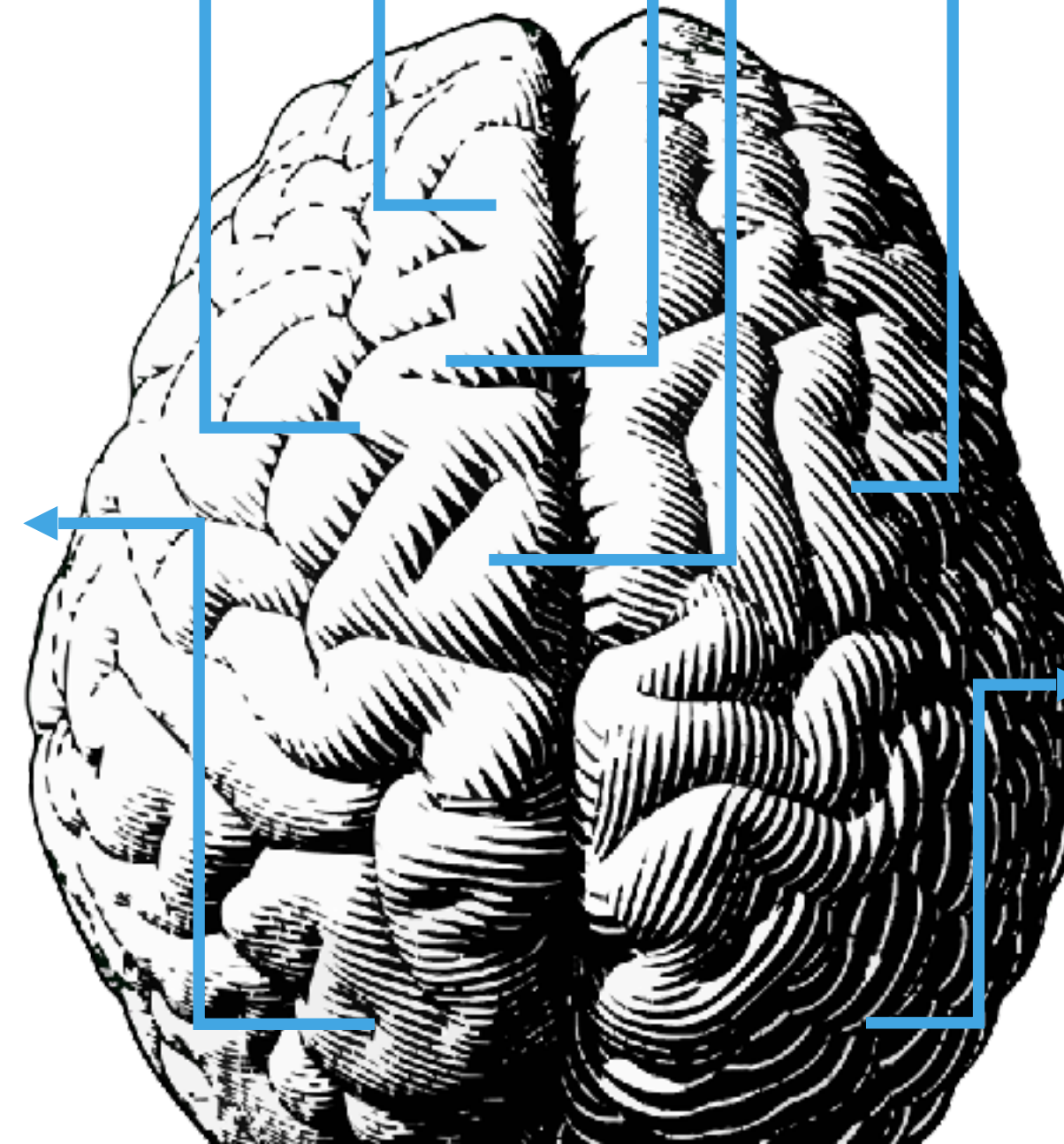
Movilizza AFV le permite tener estricto control de sus recaudos de cartera mitigando riesgos y dilaciones en dicho proceso propios de la intermediación.

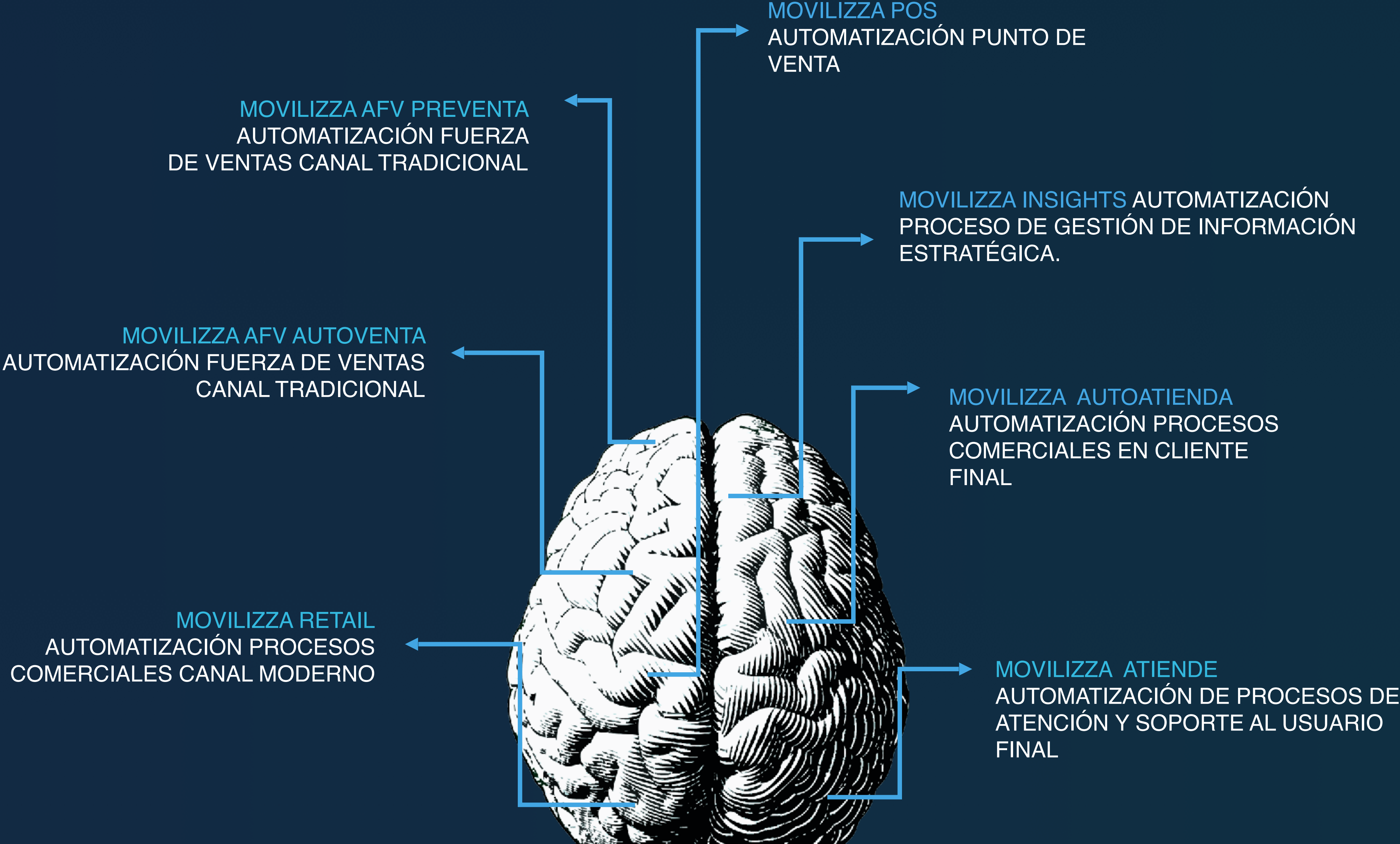
06 MENOR “COSTO DE SERVIR” EN EL CANAL

Adoptar Movilizza AFV reduce sus costos operativos: se ahorra insumos necesarios para el ingreso de pedidos, inventarios, cartera, y entregas (fax, talonarios de pedido, impresiones de listas de precios, clientes y catálogos de productos...), así mismo se ahorra subsidios de transporte para sus vendedores, toda vez que su solución transportará datos, no documentos físicos.

07 MENORES REPROCESOS

Disminución de despachos erróneos o incompletos, de anulación y repetición de facturas, de recogida y reenvío de los productos causados por errores en la digitación en el proceso de ventas.



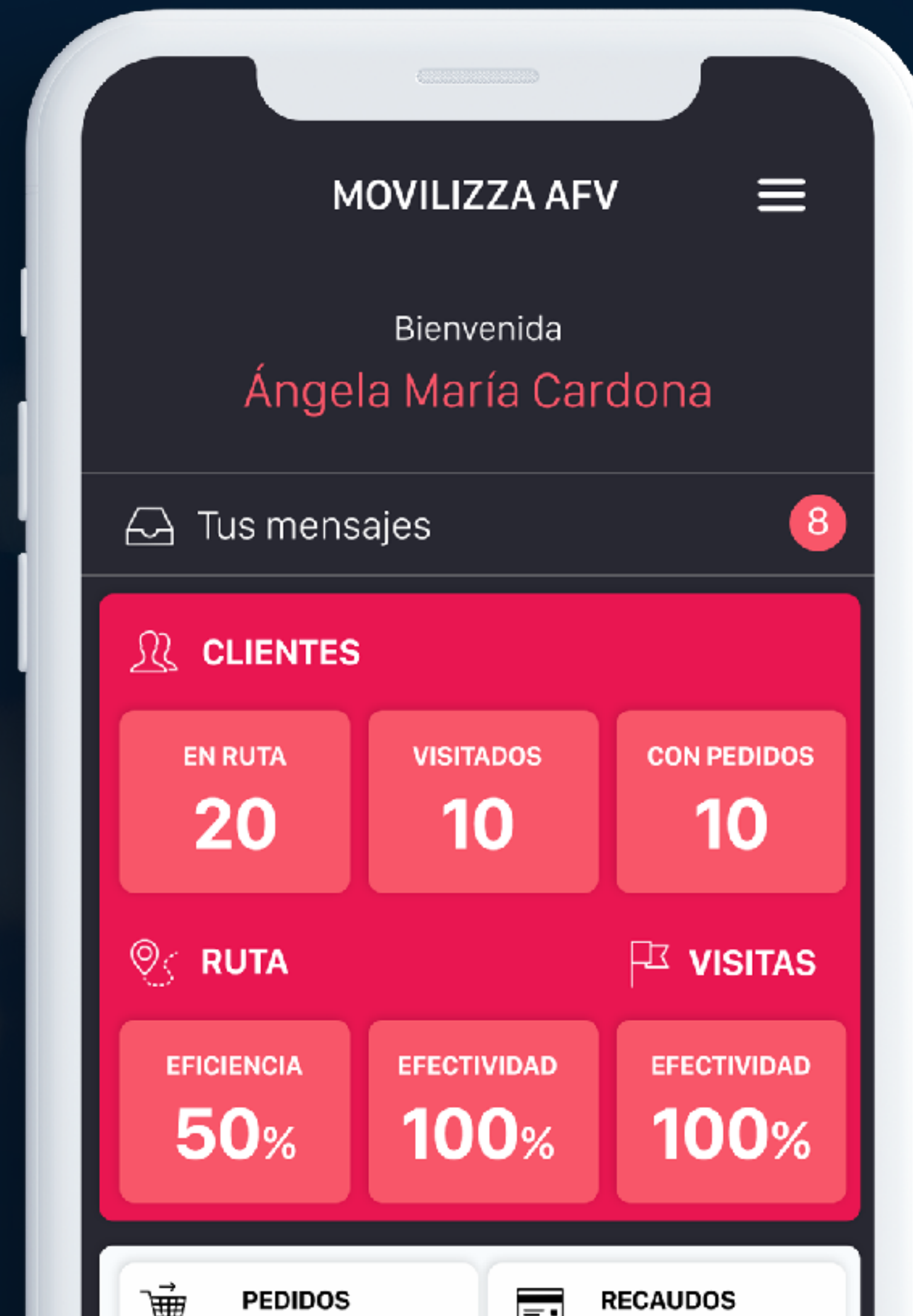


MOVILIZZA

AFV

PREVENTA / AUTOVENTA

AUTOMATIZACIÓN
FUERZA
DE VENTAS



MOVILIZZA RETAIL

AUTOMATIZACIÓN DE
PROCESOS COMERCIALES EN CANAL
MODERNOS



MOVILIZZA

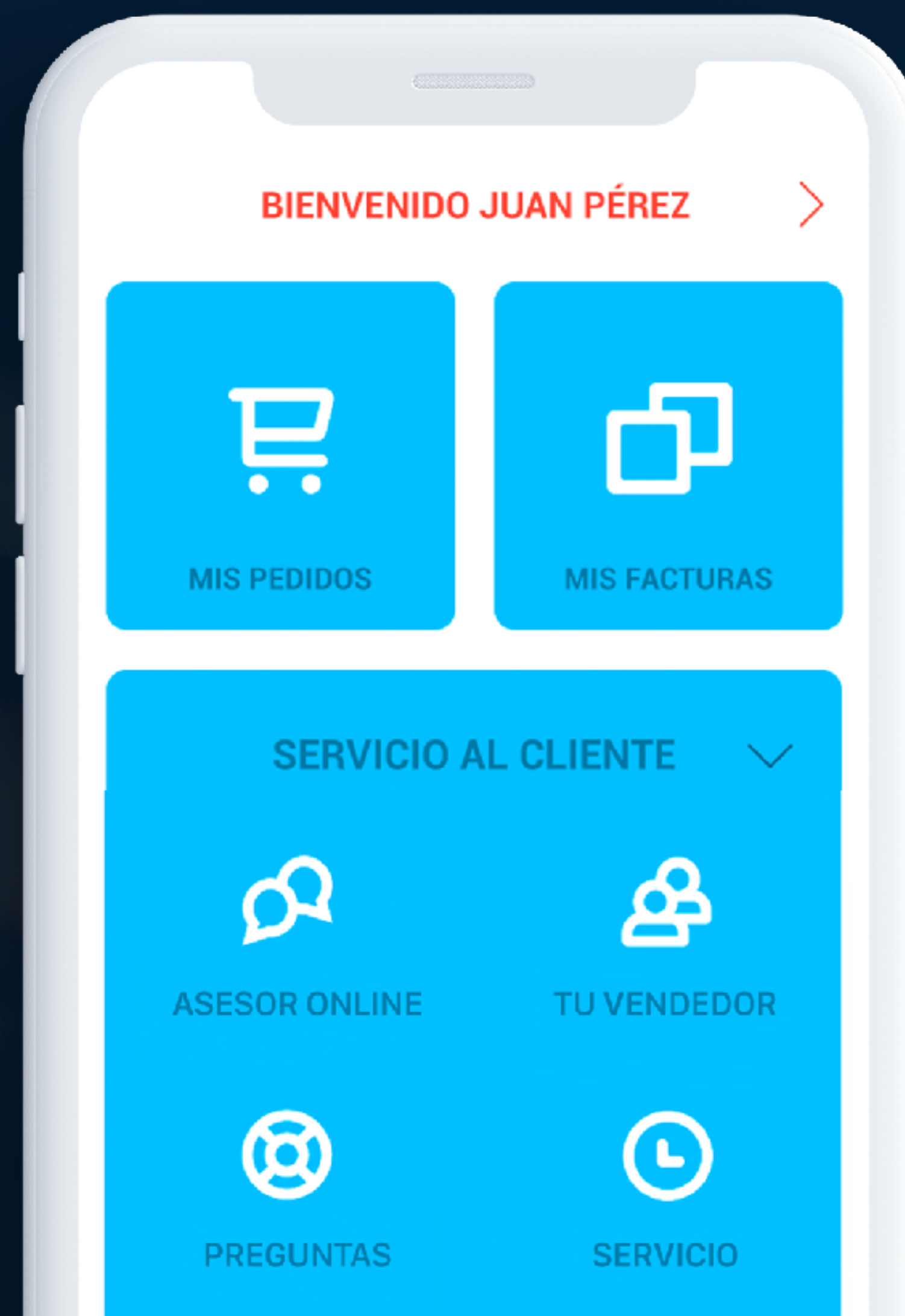
POS

AUTOMATIZACIÓN
PEDIDO / FACTURA EN EL P.O.P.



MOVILIZZA AUTOATIENDA

HABILITANDO CANALES DIGITALES
PARA EL CLIENTE FINAL



Reconocimientos



Finalistas

Microsoft Change Makers 2019:
<http://bit.ly/2UukN2E>



Ganadores

Comet Competition Colombia
Ingram Micro 2019:
<http://bit.ly/2us7N2N>



Reconocidos por la
universidad de Harvard
como experiencia exitosa
replicable en otros países:
<http://bit.ly/398hd2a>



Seleccionados por Innpulsa
Colombia,
Retos de innovación pública
relacionados con
el COVID 19.

Iniciativa priorizada en el reto
5 Consumo responsable:
<https://bit.ly/2RTiHY9>

Reconocimientos



Participantes Mobile Premier Awards 2010

<http://nodrizza.com/reconocimientos/>



Ganadores

León de Plata Bronce Cannes
2012 categoría mobile

<http://nodrizza.com/reconocimientos/>



**Ganadores de la Copa FIAP
2012 categoría Mobile**

<http://nodrizza.com/reconocimientos/>



**Finalistas premios Ingenio/
Colombia 2016, 2017, 2019**

<https://premiosingenio.org/finalistas/>

Reconocimientos



**Ganadores Premios
Latinoamérica verde 2020**
www.premiosverdes.com