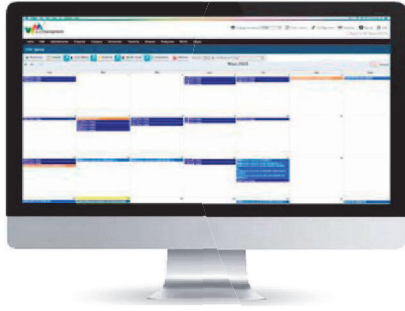




La solución de gestión en la nube



Algo más que un ERP, un mundo de soluciones a tu alcance

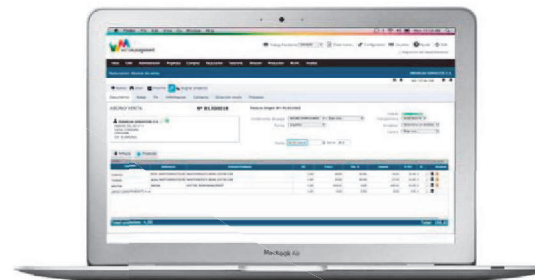


### **CRM**

*¿Por qué no llevas el seguimiento de tus acciones comerciales...*

### **Gestión de Proyectos**

*... luego conviertes el trabajo en tu empresa en algo fluido...*



### **Gestión Online**

*... y finalmente lo facturas y lo llevas a la contabilidad operativa?*



# Workmanagement – La Plataforma Tecnológica

*¿Tienes una Base de Datos donde gestionas la relación con tus clientes (Acciones comerciales, Oportunidades, Presupuestos, Facturación, Incidencias, Partes de trabajo, etc.,...)?*

*¿Tienes una Herramienta que te permite gestionar dentro de tus procesos administrativos la evolución de tus proyectos con clientes e internos?*

*¿Sabes lo que ganas o pierdes en tus proyectos o con tus productos y servicios?*

*¿Puedes elaborar previsiones de tesorería de forma rápida y fiable que te permita tomar decisiones de forma anticipada?*

- **Modular y estándar**
- **Perfecta relación e integración con todas las áreas de la empresa**
- **Total adaptabilidad a las necesidades de cada negocio**
- **Alta usabilidad / Sencilla utilización**
- **Rápida puesta en marcha**
- **Coste asumible para cualquier compañía**
- **Escalabilidad y flexibilidad. Según necesidades de usuarios o capacidad de almacenamiento se adapta a tus requerimientos**

**Workmanagement** es una aplicación en la nube que coordina y gestiona todos los departamentos de una empresa, permitiendo **compartir información, optimizar y automatizar** todos los **procesos de trabajo**.

El Módulo general que aporta esta Plataforma tecnológica es uno de los más completos del mercado. Pensado y desarrollado desde la funcionalidad y la usabilidad para el cliente, permite una rápida integración de los procesos y procedimientos asociados al flujo de información y trabajo claves para la operativa diaria de la empresa.

La selección adecuada de los módulos que necesita la empresa y su optimización permitirán a la empresa gestionar de forma más eficiente y sencilla aspectos como:

- **Gestión de Clientes**
- **Gestión de campañas y Oportunidades comerciales**
- **Gestión de Ofertas y Presupuestos**
- **Gestión de Proyectos**
- **Gestión de Recursos e inmovilizado**
- **Gestión de Recursos Humanos**
- **Gestión de la Facturación y TPV**
- **Gestión de Compras**
- **Gestión de Logística y Almacenes**
- **Gestión de Tesorería**
- **Gestión de contenidos web y tienda online**

**Workmanagement** resuelve tus dudas. Es un espacio de trabajo en Internet donde poder coordinar a todos los equipos de proyecto de una empresa, permitiendo a los equipo compartir información en cualquier lugar.

La información está relacionada en todos los procesos independientemente del modulo donde se introduzca la información. La Comunicación interna entre departamentos, las notas internas y tableros, agilizan un flujo de trabajo continuo, todo ello controlado mediante permisos por usuario para acceder a diferentes plataformas de trabajo.

## *¿Por qué no te has atrevido hasta ahora a dar el paso?*

*¿Alto coste de licenciamiento?*

*¿Alto Presupuesto de Implantación?*

*¿Alto Coste de mantenimiento?*

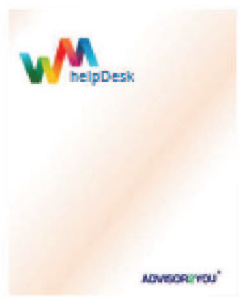
*¿Complejo de implantar y adaptar al funcionamiento de tu empresa?*

*¿Complejo de manejar para los usuarios?*

*¿No has encontrado una solución más ajustada a tu realidad como empresa de servicios y/o distribución?*

**Te vas a sorprender con nuestra Solución**

## Módulos de Workmanagement



# Módulos de Workmanagement

## **CRM**

La capacidad del CRM permite administrar todos los contactos comerciales de su empresa, agilizando a través de las opciones del CRM la posibilidad de realizar seguimiento al contacto, presupuestos, campañas comerciales o ver las oportunidades de negocio existentes con cada uno de ellos o en general.

## **Gestión Comercial**

El módulo CRM integrado con Gestión comercial permite tener una solución que automatiza el trabajo diario, permitiendo un control del Negocio en la Vertiente de Operaciones, compras, almacén y Logística, facturación, TPV y Tesorería, procesando la información económica para su aprovechamiento directo en Contabilidad.

## **Gestión de Proyectos**

El módulo de proyectos automatiza las tareas por departamento generadas del tipo de proyecto creado, controlando en todo momento el estado del proyecto, tareas finalizadas, desviaciones con el presupuesto, gastos compras y beneficio del proyecto.

## **Administración**

El Módulo de Administración complementa de forma efectiva la Gestión comercial al incorporar la gestión de la relación con clientes y de los servicios generales de la empresa, para su tratamiento integrado en el proceso de contabilidad operativa

## **Documental**

La herramienta incorpora un sistema de Gestión documental que permite disponer de toda la documentación (contratos, facturas, albaranes, etc., integrada en el flujo de información y trabajo en la empresa y accesible para los usuarios según su perfil de uso.

## **Business Intelligence**

La herramienta integra funciones de Business Intelligence, Cuadros de Mando así como múltiples plantillas de informes estándar para los usuarios. Incorpora la posibilidad de multi-análisis cruzado de la información disponible en el sistema gracias al sistema de Dato único

## **Call Center**

La integración de las centralitas físicas o virtuales en la herramienta permite llevar un control del tiempo dedicado al contacto teléfono y su analítica operativa de forma automatizada pues la herramienta procesa de forma conveniente la información aportada por la centralita y la integra en clientes, proveedores, proyectos, etc.

## **Newsletters**

La gestión de campañas (tele-Marketing u organización de cuadrantes de visitas, etc.) viene complementado con este módulo que permite crear campañas de envío por email masivo, evitando el tratamiento como SPAM por los servidores receptores y facilitando las estadísticas integradas en el sistema que permiten evaluar la efectividad de campaña y la toma de acciones.

## **Help Desk**

Integración de un sistema de interacción con los clientes vía online, permitiendo generarles áreas de disposición de información, gestión de incidencias, formación, etc.

## **Recursos Humanos**

Desde la gestión de candidatos pasando por la evaluación de trabajadores, así como ofertas de empleos son algunas de las opciones del módulo que permiten optimizar los recursos destinados a la gestión de nuestro capital humano.

## **Gestor de contenidos CMS**

Administre su página web fácilmente a través de los menús del CMS de Workmanagement con los cuales podrá cambiar contenido, cambiar y subir imágenes, generar categorías y secciones o simplemente cambiar banners de su web automáticamente usted mismo.

## **Soluciones E-commerce integradas**

Administre su tienda o tiendas (con la opción Multi-tienda) de comercio electrónico desde la herramienta Workmanagement con un control completo sobre los productos, familias y sub familias, tarifas, ventas, clientes, logística de almacenamiento, etiquetado y envío,...

# ¿Qué ventajas aporta Workmanagement a tu negocio?

- **Reducción de costes.** Cuotas mensuales fijas, sin sorpresas. No requiere inversión previa en software. El usuario se olvida de actualizaciones, copias de seguridad, costes en hardware y mantenimiento, etc.,...
- **Rápida Implantación.** Minimización de problemas en la instalación y puesta en marcha, los equipos se gestionan y administran desde Workmanagement.
- **Siempre actualizado.** El sofisticado sistema de actualizaciones permite instalar en pocos minutos nuevas versiones y modificaciones de la aplicación, evitando cualquier conflicto entre versiones y datos existentes. El usuario siempre trabaja con la última versión.
- **Escalabilidad.** Con una mínima inversión inicial permite ir creciendo a medida que crecen las necesidades de la empresa e ir aumentando sus funcionalidades bajo demanda.
- **Adaptable y personalizable.** Ofrece un entorno ágil y sencillo, de rápida implantación y que permite un alto grado de personalización, permitiendo incorporar las necesidades particulares de la empresa con un mínimo esfuerzo.
- **Seguridad.** Máximas garantías gracias a nuestro servidor seguro SSL, total protección antivirus, copias de seguridad de datos, etc.
- **Entorno 100% web, total movilidad.** Acceso a las aplicaciones, las 24 horas del día, los 365 días del año desde cualquier lugar con tan solo una conexión a internet y con las máximas garantías de seguridad.
- **Servicio integral.** Asistencia, soporte técnico y mantenimiento incluidos.
- **Un único proveedor.** Con la fórmula SaaS, el usuario tiene un único proveedor de servicios de conectividad, de alquiler y actualización de software y de mantenimiento técnico.
- **Arquitectura.** Workmanagement está desarrollado sobre una arquitectura tecnológica flexible y abierta, preparada para satisfacer las nuevas necesidades de gestión integral que requieren las empresas de hoy en día. Su Base de Datos SQL, permite controlar y analizar la información en tiempo real, optimizando los procesos clave que cada empresa necesita en sus líneas de negocio. 100% compatible



## Reducir costes

Al aumentar la automatización de proceso y eliminar duplicidades, se reduce el coste y el tiempo de operación.

Todo es más rápido y sencillo con Workmanagement.



## Atender mi negocio siempre

Dispongo de la herramienta de control del negocio 365 días al año, en cualquier lugar y en cualquier momento.



## Eficacia en mi empresa

Workmanagement permite la organización del flujo de trabajo así como automatizar el control de procesos.

Permite crecer a medida que crecen las necesidades de la empresa aumentando sus funcionalidades bajo demanda.



## Saber qué y a quién vendo

El CRM de Workmanagement gestiona el seguimiento de ventas del negocio, sabemos siempre en que situación está la venta.

## Rapidez en el servicio

Workmanagement es accesible desde cualquier sitio y dispositivo como Smartphone o Tablet. Es por esto que su empresa puede prestar una mejor atención y servicio.

## Siempre actualizado y sin Instalación

El sistema de Workmanagement se actualiza constantemente incluyendo modificaciones y mejoras, sin conflictos entre versiones y protegiendo la integridad de los datos existentes.

**Workmanagement** es más que un software, es un servicio. Desde **Movatec** y nuestra **Red de Certified Business Partners** somos muy conscientes de que nuestros clientes necesitan herramientas de gestión flexibles, adaptadas a sus necesidades actuales y futuras, que cumplan con el máximo de funcionalidades que requieran, y sobretodo, adaptadas a su presupuesto. Es por ello que **Workmanagement** se ofrece en régimen de **licencia de cesión de uso o SaaS** (Software as a Service).

Con **Workmanagement** puede informatizar todas las tareas de gestión de su empresa, pagando una cuota fija mensual por usuario que incluye el uso de la aplicación, el soporte técnico y el mantenimiento y actualización del sistema.

# ¿Qué ventajas aporta Workmanagement a tu negocio?

## Servicios de Soporte

En la actualidad existen múltiples posibilidades y servicios en internet que posibilitan la creación de tus propias webs corporativas e incluso de tiendas online a precios altamente competitivos. Sin embargo en aspectos tan críticos como reflejar eficazmente cuán debe ser nuestro mensaje al mercado, adaptarnos a las nuevas tendencias o la propia operativa de negocio del comercio electrónico, es fundamental trazar a largo plazo la estrategia a seguir, considerando el aspecto tecnológico como una inversión crítica que debe ser gestionada y no como un coste a sufragar a corto plazo para disponer de una solución temporal.

Por un coste muy reducido accedes a un nivel de servicios que muy pocos te ofrecen. Nuestro servicio de soporte conlleva:

- **Derecho de uso de licencia de los módulos contratados**
- **Alojamiento Bases de datos y documentos subidos por el cliente**
- **Backups diarios de Bases de datos y documentos**
- **Revisiones periódicas de mantenimiento de Bases de datos**
- **Sistema de alertas para incidencias en Bases de datos**
- **Garantía sobre hardware donde se aloja la aplicación de gestión Workmanagement del cliente**
- **Garantía sobre la aplicación Workmanagement**
- **El soporte formativo y soporte técnico se realiza sobre la última versión comercial vigente**
- **Las actualizaciones se llevarán a cabo de modo estricto entre versiones finales y comerciales. No se ejecutarán actualizaciones a medida o parciales**
- **Los costes de actualización están incluidos en licencia**
- **La actualización es de implantación obligatoria**
- **En las actualizaciones no se ejecutarán acciones sobre los datos de los clientes ni sus funcionalidades**



### Actualización constante

*Los Módulos están en constante actualización, incorporando mejoras y funcionalidades que se detectan por la evolución tecnológica o del mercado, o porque se demandan por clientes actuales y son de aplicación general.*

### Pago por uso de lo que realmente se necesita

*En los procesos de análisis previos a la implantación se hace un estudio pormenorizado para determinar exactamente que funcionalidades y Módulos requiere el Cliente para ajustar al máximo las características de la Plataforma a las necesidades del mismo. Esto permite un ajuste en el coste de Implantación y en el pago recurrente que hace que la solución resulte altamente competitiva para nuestros clientes.*

### Desarrollos a Medida e Integración con sistemas

*Por las características de cada cliente, puede ser necesario o interesante la integración y comunicación de Workmanagement con otros Sistemas de nuestros Clientes (Programas de Contabilidad, Laboral, Operaciones, etc.). Por ello se valora la capacidad de integración y comunicación en cada caso aportando soluciones ad-hoc (o estándar en el caso por ejemplo de NCS) a fin de permitir el máximo nivel de automatización para el Cliente.*

## La Solución a tu medida

# Módulo de CRM

**Workmanagement CRM** está concebido para resolver las necesidades de las empresas que centran su negocio en la orientación al cliente. Esta solución CRM está integrada con todo las aplicaciones de la plataforma permitiendo una **gestión integrada de la relación con el cliente**.

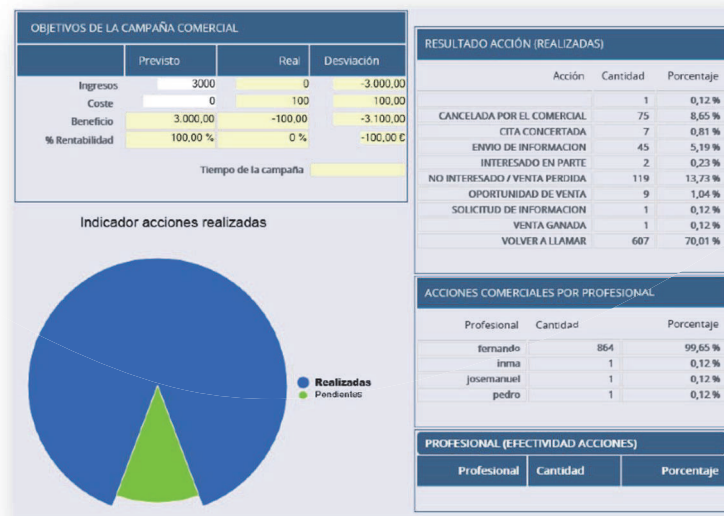
El aprovechamiento de funcionalidades como el Call Center, Gestión SMS, Newsletters, Campañas Comerciales o la gestión de notas, facilitan disponer de una información completa de nuestros clientes, nuestra relación con ellos e incluso poder evaluar in situ los riesgos de la misma, gracias al potente Business Intelligence de la plataforma que aporta un sistema de información online y de reporting en informes predefinidos.

- **Gestión de llamadas entrantes y salientes**
- **Gestión de Fichas de Clientes Potenciales y Actuales**
- **Generación y seguimiento de acciones comerciales**
- **Generación y gestión de Oportunidades de Negocio**
- **Control de los Flujos de Trabajo y responsables**
- **Cronología detallada de todo lo asociado con el Cliente**
- **Información integral respecto al expediente del Cliente** (Situación riesgo comercial, proyectos vigentes, situación pagos, información sobre cronología de proyectos, participantes en el mismo, etc.)
- **Gestión de Ofertas y Presupuestos por Cliente**
- **Gestión Documental de Cliente** (acceso de forma sencilla a todos los presupuestos, su estatus, proyectos, facturación, etc.)
- **Herramientas Complementarias** que permiten la generación automática de Códigos QR, geolocalización mediante Google Maps, búsqueda en Google News, ...
- **Gestión de Vendedores y Gestión de Red Comercial** (mantenimiento estructurado de delegaciones, distribuidores, colaboradores o agentes registrados y la gestión de las liquidaciones derivadas de sus acciones comerciales)
- **Generación de Plantillas de Presupuestos / Ofertas en función de tipología de Productos/Servicios Ofertados**
- **Automatización de la Generación de Ofertas y documentación automática de las mismas según se necesite**

La opción de **campañas comerciales**, permite elaborar una campaña comercial económica o informativa para sus productos o familias de productos. La creación de la campaña controla no solo el estado y el tipo de campaña sino todas las acciones comerciales que se derivan de una campaña, estas acciones comerciales se pueden crear automáticamente para que a partir de los parámetros que usted decida cree todas las acciones comerciales necesarias para dicha campaña. Podrá controlar los gastos que se deriven de esa campaña y saber en cada momento el estado de esa campaña para analizar no solo las acciones comerciales realizadas sino el % de efectividad, el tipo de acciones realizadas, los presupuestos realizados y el beneficio y margen generado.

La **gestión de la postventa** y envío de sms o la generación de **Newsletters** de publicidad es la opción en la que podrá enviar a sus clientes a través de la opción de boletines mail. Le permitiría elaborar su publicidad o boletín de noticias y con la cual podrían enviarse a todos sus contactos registrados en la aplicación para que automáticamente se les envíe un correo electrónico a todos los que según se parametrize queramos que les llegue dicha publicidad con la salvedad de programar el envío en fecha y hora.

Dispondrá de **Herramientas** para exportar a calendarios tanto de Outlook como de google calendar, herramientas para generar Vcard de sus contactos, herramientas de importación de clientes potenciales desde un cuaderno Excel o crear plantillas de documentos para que al enviar mail desde la aplicación desde las opciones de presupuestos o acciones comerciales automáticamente seleccione la plantilla del documento para que de este modo los documentos corporativos relacionados de su empresa sean comunes para cualquier usuario de la aplicación.



## Módulo de Gestión Comercial

**Workmanagement** **Gestión Comercial** está dividido a su vez en **Compras, Ventas, Almacén y Tesorería**. Este Módulo está desarrollado con la finalidad de llevar a cabo la Contabilidad Operativa de la Compañía, permitiendo enlazar toda la operativa corriente de la misma con el programa de contabilidad que actualmente utiliza la empresa o con el Software que a estos efectos recomendamos por estar 100% integrado.

La opción **Compras** permite gestionar, con la misma eficacia que el CRM, la información de nuestros Proveedores y Acreedores, su información económica, Fiscal y Financiera, las incidencias surgidas en su relación con nuestra compañía, los pedidos realizados, etc., además de aspectos clave como son:

- *Gestión Proveedores* (histórico de Pedidos, Precios, etc.,...)
- *Gestión de Incidencias con Proveedores*
- *Oportunidades con Proveedores*
- *Gestión de Ofertas de Compras, Pedidos y Albaranes.*
- *Gestión de la recepción y validación de Facturas y Abonos de Compras.*
- *Imputación a Proyectos / Servicios / Centros de Coste*
- *Gestión de los Gastos Generales de la compañía*
- *Gestión Documental por Proveedor / Acreedor*
- *Control del parque de vehículos*

La Opción **Gastos Generales**, engloba todos los gastos parametrizables que la empresa puede tener enmarcándolos en un ámbito de tipos de gasto y teniendo la oportunidad de imputarlos a un proyecto concreto, empleado, recursos, etc. Esta opción nos permite conocer todos los gastos que nuestra empresa tiene a nivel interno y externo para poder analizar el resultado de nuestro margen de beneficio o rentabilidad de proyecto, gestionar un presupuesto anual dimensionado por meses y hacerle un seguimiento a las desviaciones.

La **parametrización contable** y gracias al **módulo Documental**, su **gestión documental** (Facturas, control de pagos, etc.) dentro del propio Workmanagement, permiten que en la Contabilidad de la empresa se disponga automáticamente de toda esta información para su proceso automático en el software a los efectos, no teniendo que procesar dichos documentos nuevamente y disponiendo de toda la trazabilidad e información.

Un completo Visor de documentos configurable, muestra los documentos marcándolos por tipos de documentos en función de cómo se hayan creado y cuál sea su situación.

Otra ventaja de **Workmanagement** es el **control del parque de vehículos** de la empresa y el seguimiento del gasto de los mismos además de la gestión documental del vehículo ficha técnica de los mismos o de control de revisiones y seguimiento de Kilómetros.

- **Imputación a Proyectos / Servicios / Centros de Coste**
- **Gestión de los Gastos Generales de la compañía**
- **Gestión Documental por Proveedor / Acreedor**
- **Control del parque de vehículos**

**Compras: Albaranes de compra**

+ Nuevo PROVEEDOR   3 Registros

Periodo: Todos

|                          | Num. Registro | Num. S/Albaran | Fecha      | Proveedor          | Total   | Aceptado                            | Plazo pago | Estado                               |
|--------------------------|---------------|----------------|------------|--------------------|---------|-------------------------------------|------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Y1400001      | 07/2014        | 24/04/2014 | CONSULTORES PEPITO | 954.09  | <input checked="" type="checkbox"/> | CONTADO    | <span style="color: green;">●</span> |
| <input type="checkbox"/> | Y1400002      |                | 29/04/2014 | MONTAJES MIL Y UNO | 1692.88 | <input checked="" type="checkbox"/> | CONTADO    | <span style="color: green;">●</span> |
| <input type="checkbox"/> | Y1400003      |                | 19/05/2014 | ASESORES ASOCIADOS | 2100    | <input checked="" type="checkbox"/> | CONTADO    | <span style="color: green;">●</span> |

# Módulo de Gestión Comercial

El Apartado de **Facturación** permite gestionar la trazabilidad de Pedidos, Albaranes, Facturas, Depósitos, Abonos, etc., así como gracias al sistema de Emisión de Presupuestos que cuenta la herramienta, a gestionar de forma automática la emisión de **Facturación Periódica y de Albaranes**, automatizando un proceso con total efectividad y una reducción en tiempos de control, generación y remisión de Facturas que simplifica en gran medida el proceso y los recursos que habitualmente se asignan a este procedimiento.

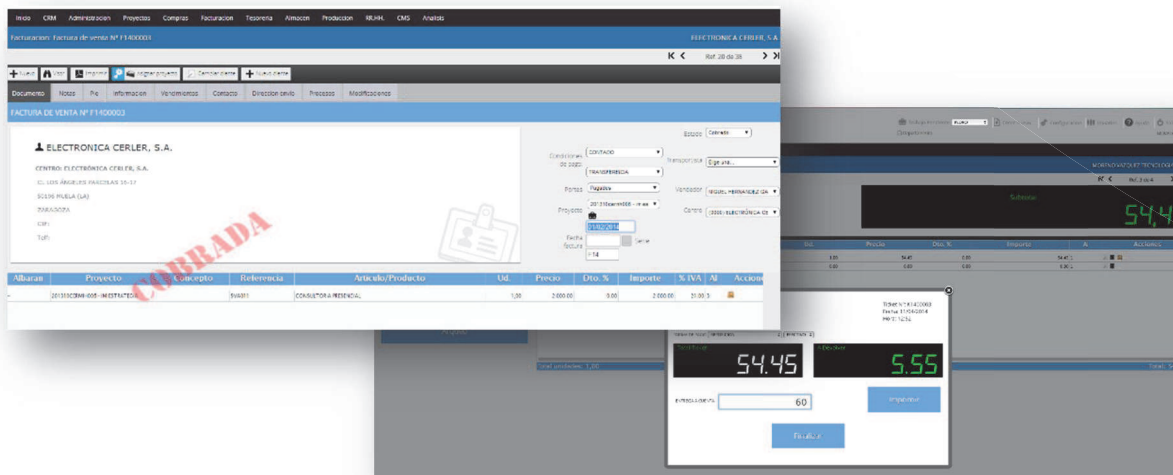
En definitiva aporta una simplificación y automatización en procesos administrativos clave:

- **Gestión de Pedidos de Venta**
- **Gestión de Albaranes de Venta**
- **Gestión del Proceso de Facturación de Venta** (Normal y simplificada)
- **Gestión de Depósitos**
- **Gestión de Abonos de Venta**
- **Generación de Facturación Periódica**
- **Generación de Facturación por Albaranes**
- **Gestión de Cobros por TPV con y sin lectores de códigos de barra**

El **Control de Almacén** que engloba tanto el **control de stock global como disponible en cada momento** generando los diferentes documentos de validación de entrada de mercancía, salida de mercancía o rotura de la misma automáticamente para que el flujo del material o producto desde el momento del pedido hasta que se recibe a través de las agencias de transporte este controlado mediante documentos que van guiando la situación real de la mercancía. Esto nos aporta un control y seguimiento del Stock que facilita una adecuada y certera valorización del almacén en términos unitarios y monetarios.

Permite además **gestionar los artículos** (inventariables o no) y **servicios**, organizados por familias y subfamilias, que son objeto de Presupuestación y Facturación a clientes. Este sistema permite incluir información adicional, implementar características adicionales (como descripciones, fotos, documentos descriptivos, etc.), para que sean aprovechados por el sistema de Emisión de Ofertas, la Página web, la tienda Online, etc.

- **Automatización de partes de Rotura y RMA**
- **Gestión de Existencias** (Artículos inventariables y no inventariables)
- **Gestión del Portfolio de Servicios**
- **Gestión de Kits de Producto** (Paquetes de Producto/Servicio)
- **Dotación y mantenimiento de la información actualidad de cada artículo para su uso comercial, administrativo, emisión de ofertas, etc.**
- **Información detallada de Consumos por cliente**
- **Gestión documental por artículo**
- **Impresión de etiquetas de código de barras** (EAN13, EAN8, CODE39, CODE128,...)
- **Generación de Tarifas y Presentaciones de Artículos**
- **Gestión y control Multi almacén**
- **Comprobación de Stocks Multi almacén**
- **Control R.M.A.**
- **Control de Logística**



# Módulo de Gestión Comercial

Cada documento es controlado con la opción de **Tesorería**, esta opción nos da la previsión tanto de cobros como de pagos de todos los documentos introducidos en nuestra aplicación incluidos los gastos. Con la opción de **libro mayor** veremos rápidamente en formato contable los cobros y facturas originadas por el cliente, picando sobre ellos nos llevará a ese documento o al cobro del mismo. Existe la posibilidad de incluir un cobro de un importe pudiendo saldar en función a la fecha e importe las facturas pendientes automáticamente.

Todos las **remesas y cuadernos** tantos **CSB19, 34, 58** se generan desde la aplicación, controlando la fecha de la creación y envío de la misma así como el posterior cobro y devolución de la remesa o parte de ella, teniendo un potente control de impagados y seguimiento de estos.

- **Previsión de Tesorería**
- **Libro Mayor**
- **Cobros y Pagos**
- **Gestión Remesas CSB**
- **Gestión de Impagados**
- **Gestión de Bancos**
- **Enlace a Contabilidad**
- **Herramientas de automatización**

General

Fases

Tareas

Peticiones

Estado

Documental

Compras

Ingresos

Partes

Gastos

Comunicación

Visualizar

Cronograma

Horas

Costes

Resumen

Proyectos -> Estado

ANALISIS

| TAREAS        |           |             |  | HORAS     |         |            |       |
|---------------|-----------|-------------|--|-----------|---------|------------|-------|
| Profesionales | Previstas | Finalizadas |  | Previstas | Reales  | Diferencia | %     |
| navajas       | 1         | 1           |  | 492:41    | 04:30   | 488:11     | 0,13  |
| josemanuel    | 2         | 2           |  | 492:41    | 02:31   | 490:10     | 0,07  |
| pedro         | 1017      | 1017        |  | 492:41    | 3458:00 | 2965:19    | 96,51 |
| garcia        | 1         | 1           |  | 492:41    | 06:00   | 486:41     | 0,17  |
| luna          | 50        | 50          |  | 492:41    | 72:23   | 420:18     | 2,02  |
| molina        | 13        | 13          |  | 492:41    | 39:05   | 453:36     | 1,09  |
| rafael        | 1         | 1           |  | 492:41    | 00:30   | 492:11     | 0,01  |
| TOTALES:      | 1085      | 1085        |  | 3448:50   | 3582:59 | 134:09     |       |

00% tareas finalizadas

0%

25%

50%

75%

100%

103,89% horas finalizadas

0%

25%

50%

75%

100%

DESARROLLO Y PROGRAMACION

| TAREAS        |           |             |  | HORAS     |         |            |       |
|---------------|-----------|-------------|--|-----------|---------|------------|-------|
| Profesionales | Previstas | Finalizadas |  | Previstas | Reales  | Diferencia | %     |
| navajas       | 13        | 13          |  | 2358:40   | 56:00   | 2302:40    | 0,78  |
| julio         | 23        | 23          |  | 2358:40   | 94:25   | 2264:15    | 1,32  |
| molina        | 1181      | 1181        |  | 2358:40   | 7019:58 | 4661:18    | 97,90 |
| TOTALES:      | 1217      | 1217        |  | 7076:01   | 7170:23 | 94:22      |       |

00% tareas finalizadas

0%

25%

50%

75%

100%

101,33% horas finalizadas

0%

25%

50%

75%

100%

DISEÑO VISUAL

El Modulo de Gestión comercial está **enlazado con** el potente **Software** de Contabilidad **Director** y **Director.NET** a través de enlaces que le contabilizaran tanto las ventas, compras y gastos que genere en **Workmanagement** pudiendo de esta manera tener una consecuencia de la gestión de la empresa en su contabilidad.

De igual manera, no se hace necesario disponer de programa de Contabilidad si no se desea puesto que el sistema permite **extraer de forma rápida y sencilla la información que requieren nuestros asesores** para la elaboración y presentación de nuestras obligaciones con la administración pública (borradores de impuestos, cuentas, etc.), o adecuar la extracción para su integración con otra aplicación que aporte dichas funcionalidades.



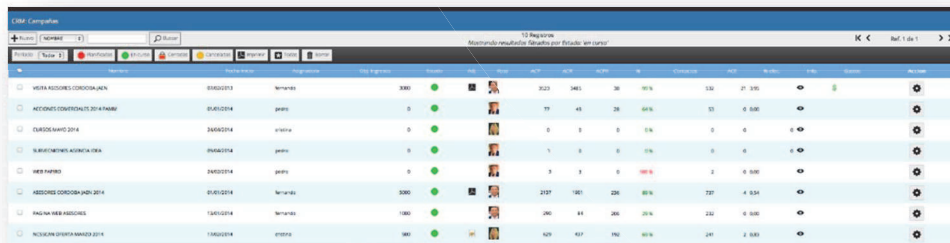
El **Modulo de Gestión Documental** que viene integrado por defecto en todos los módulos y funcionalidades del sistema, aporta una solvencia al flujo de trabajo y a la administración de la información del sistema gracias a un sistema muy sencillo de vinculación de archivos y una clasificación de los mismos que permite un acceso rápida a la visualización de los mismo.

| Inicio CRM Administracion Proyectos Compras Facturacion Tesoreria Almacenes Produccion BI/BI+ CMS Analisis |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| CRM Presupuestos                                                                                           |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Documento Notas Vista previa Fila Informacion Procesos Documental Objeto                                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ADVISOREYOU                                                                                                |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| EUROPEAN STRATEGIC MANAGEMENT GROUP SLU                                                                    |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| GOLU DE LA PIRELLA P.V. EN LUGAR DEL CUOTE DE MUESTRAS COMERCIALES                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| http://www.advisoreyou.es, email: administracion@advisoreyou.es                                            |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| (Soc. de Responsabilidad Limitada)                                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cliente:                                                                                                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Presupuesto por: MIGUEL                                                                                    |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| email: miguel@advisoreyou.es                                                                               |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Objetivo proyecto: ERP INTEGRADO CON PORTAL INMOB.                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nº presupuesto: P1400015/2014                                                                              |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| A la atención: Jesús                                                                                       |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Email:                                                                                                     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fecha: 28/09/2014                                                                                          |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## Módulo de Call Center

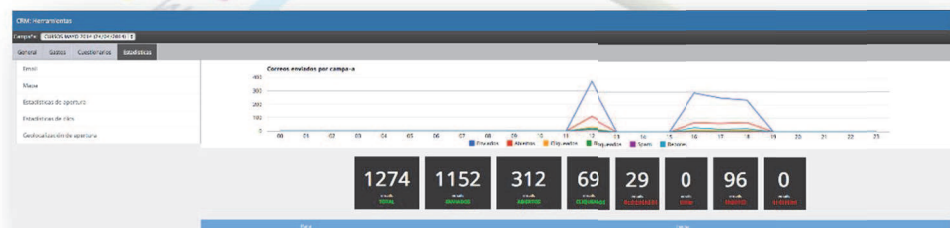
**Workmanagement** permite a través de su generador de **Campañas Comerciales** establecer por profesional o por campaña el estado de dicha campaña así como información estadística gastos originados de la campaña y seguimiento, y estado de la misma. Además permite realizar un “**cuestionario tipo**” para que el comercial establezca unas preguntas efectivas sobre la información comercial que desea dar a conocer.

Área de **Distribuidores**, **Colaboradores** y **Competidores** son algunas de las opciones que le permiten establecer criterios de información sobre los productos de sus competidores evaluando el estado de las ventas por vendedor, distribuidor y agentes para que de esta manera tener una visión general del canal de distribución de ventas establecido y a través de la opción de oportunidades de negocio del módulo de CRM controlar todas las posibles oportunidades de ventas que generan automáticamente un presupuesto.

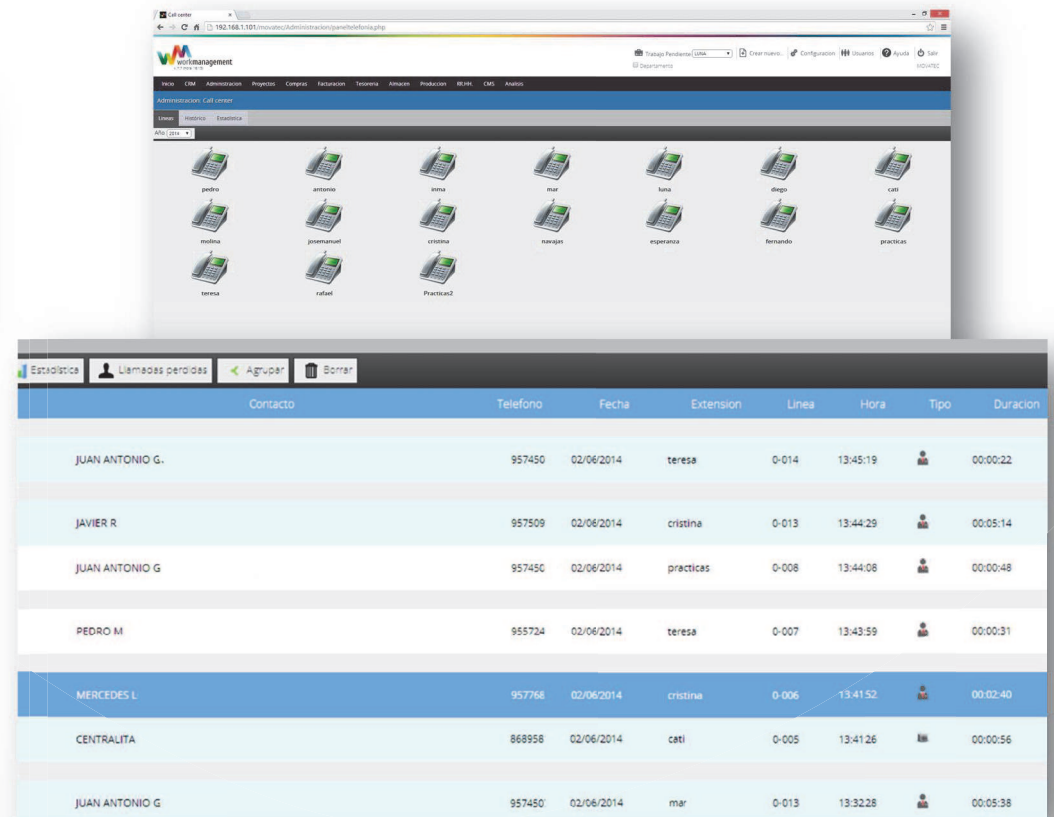


Las Herramientas tales como Plantillas de ventas, importador de clientes potenciales de otras bases de datos generar acciones comerciales automáticas son algunas de las posibilidades de **Workmanagement** .

A través de este módulo gestionamos la ficha principal de clientes, así como sus tarifas asociadas, datos económicos, servicios periódicos y contactos asociados a ese cliente, además podemos ver un historial de todo el trabajo realizado ya sea de proyectos activos como información de tareas o partes de trabajo, notas o información adicional generada al cliente. Podemos generar a través del módulo un control de Incidencias a cliente así como el seguimiento de los mismos controlando en cada momento las actuaciones realizadas a esa incidencia por cualquier usuario de la aplicación.



Si a estas funcionalidades tan potentes que aporta el CRM le unimos la aportada por el **Módulo Call Center**, pasamos a disponer de una integración entre la **Centralita Telefónica, física o virtual**, y nuestro sistema de Gestión, proporcionando información **estadística** sobre la actividad de nuestro equipo de Tele-operadores(as), tanto de llamadas de entrada como de salida, una **imputación automática** al sistema por cliente, proyecto, técnico que ha realizado la atención telefónica, y permitiendo por tanto tener una foto muy clara, tanto de la **efectividad** de nuestras campañas de telemarketing como de nuestro servicio atención al cliente, así como del tiempo que realmente y de forma indirecta absorben nuestros clientes de nuestro equipo técnico vía telefónica.



# Módulo de Newsletters

**Workmanagement** incorpora una funcionalidad crítica para el Módulo de CRM y es el **módulo de Newsletters**. Esta funcionalidad permite el **envío de Mailings** desde el propio CRM realizando un proceso de filtrado conforme a los intereses de la campaña comercial a iniciar.

La **integración con distintos proveedores** de envío masivo de emails permite desarrollar campañas de mailings a clientes y no clientes. Uno de los beneficios principales de esta integración es que **evita por un lado el tratamiento SPAM** de los servidores receptores, y por otro, que proporciona dentro del propio seguimiento de la campaña en el CRM, toda la estadística sobre la efectividad del envío de emails:

- **Nº emails Enviados**
- **Nº emails Abiertos**
- **Nº emails Clicados**
- **Nº emails Bloqueados**
- **Nº emails tratados como Spam**
- **Nº de Rebotes**
- **Emails en espera**

Inicio CRM Administracion Proyectos Compras Facturacion Tesoreria Almacen Produccion RR.HH. CMS Analisis

Analisis: Informes clientes

**1 Paso 1** Lista de correo **2 Paso 2** Correos destino

Seleccione el origen de los correos

☒ Contactos  
☐ Centros

Inicio CRM Administracion Proyectos Compras Facturacion Tesoreria Almacen Produccion RR.HH. CMS Analisis

Analisis: Informes clientes

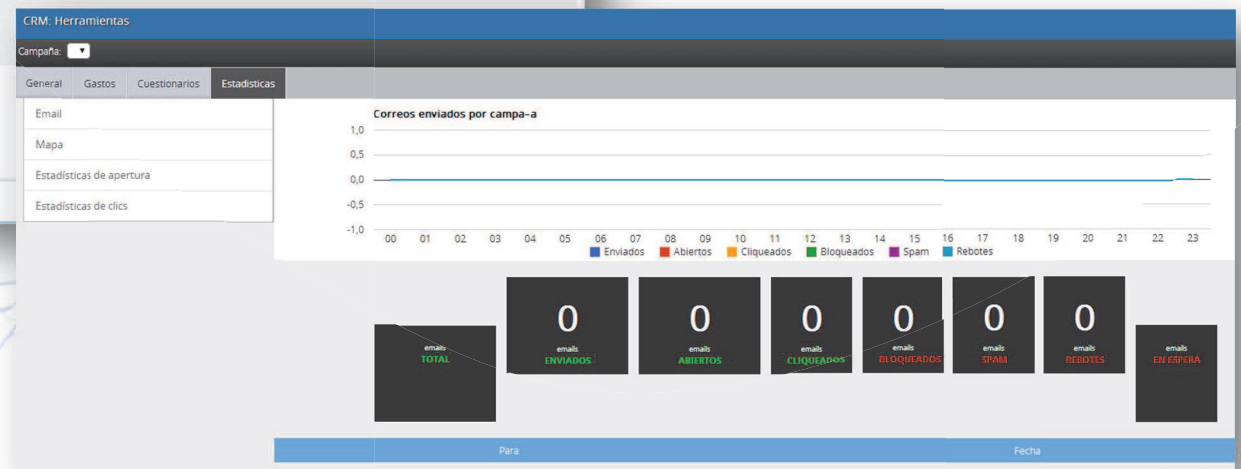
**1 Paso 1** Lista de correo **2 Paso 2** Correos destino

Crear lista de correo

MORENO VAZQUEZ TECNOLOGIA, S.L.  
NURIA MARTINEZ COBO  
RAÚL ASENJO SÁNCHEZ  
SAEZ OCHILLERÍA Y MENAJE, S.L.  
SANITARIA DE MARBELLA - ORTOPEDIA  
SM GROUP (PRUEBA)  
SOLUCIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS, S.L.  
SOLVER LEGAL, S.L.P.  
STANBY  
SUAREZ SALAZAR, SL  
VAZQUEZ&ASOCIADOS MALAGA SIGLO XXI, S.L.  
ZEMSANIA

| Correo                                              | Contacto | Cliente           | Tipo |
|-----------------------------------------------------|----------|-------------------|------|
| <input checked="" type="checkbox"/> info@smgroup.es | MHG      | SM GROUP (PRUEBA) |      |

Nombre lista de correo:



# Módulo de Administración

**Workmanagement Administración** aporta a la Gestión Comercial su Bloque de funcionalidades de Administración que permiten completar todas las necesidades administrativas de la empresa para la gestión de sus relaciones con clientes y proveedores, la gestión de proyectos internos y externos, así como la gestión documental general necesaria a fin de tener todo lo necesario y clave para la empresa disponible a un clic de ratón.

El **Módulo de Administración**, además de un acceso directo a los Historiales de nuestros clientes, le permite acceder de forma centralizada a:

- **Gestión de Clientes**
- **Gestión de Incidencias**
- **Archivo Documental General de la Compañía**
- **Gestión de Agencias de Transportes**
- **Gestión de Inmovilizado**
- **Sistema de alertas y recordatorios**

Además, lleva asociado un **control de Vendedores** que a través de la opción Gastos de Agente controlaremos los gastos imputados a ese vendedor así como su historial de ventas, además de un **control de agencias de transportes** y **seguimiento del porte ubicando el paquete** o producto que enviamos a nuestros cliente en las diferentes plataformas web de seguimiento de mercancía de los operadores logísticos con los que trabajemos.

workmanagement  
v. 7.6 (Hora: 19:48)

Inicio CRM Administración Proyectos Compras Facturación Tesorería Almacén Producción RR.HH. CMS Analisis

MOVATEC Gestion interna CRM: Administracion

Clientes online Clientes Incidencias Call center Archivo documental Agencias transportes Historial de cliente Recordatorios Inmovilizado Herramientas



# Módulo de Proyectos

**Workmanagement Proyectos** permite automatizar los procesos de la empresa a través del Control y seguimiento de todos los proyectos de trabajo generados por nuestra acción comercial, automatizando el flujo de trabajo que dependa del proyecto a través de tareas generadas a cada usuario, tareas que pueden ser secuenciales en el flujo del proceso o automáticas dependiendo del usuario que genera el Proyecto.

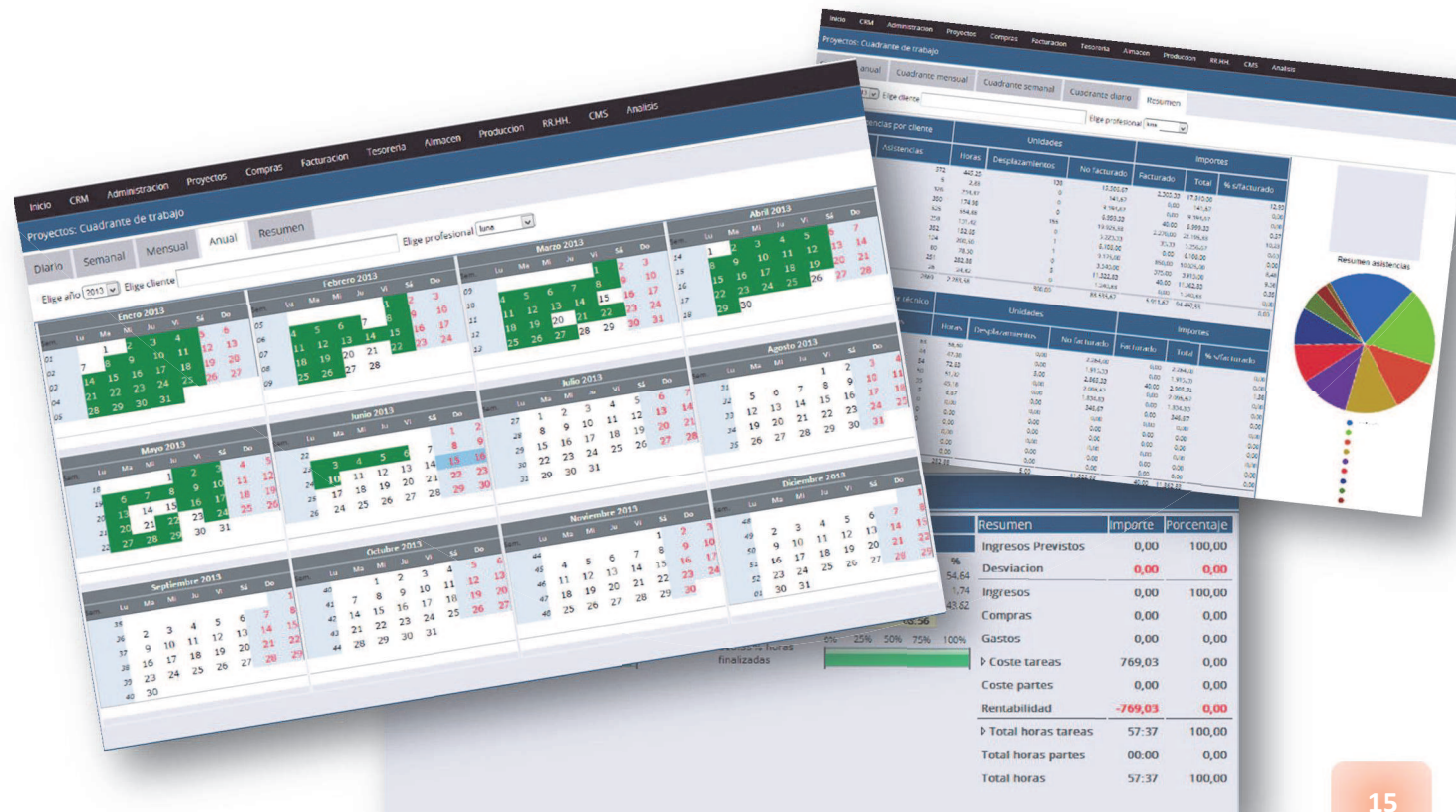
**Workmanagement Proyectos** permite administrar todo el trabajo de la empresa y clasificarlo en tareas que pueden estar a su vez clasificadas por fases para un mayor control del estado del proyecto. Estas tareas son manuales o automáticas ya que la opción procesos nos permite para cada acción que se genere un trabajo tener su propia tarea y de esta manera automatizar el flujo de trabajo. Una vez creado estos procesos cada vez que exista un proyecto en nuestra empresa solo hay que seleccionar las tareas ya predefinidas y **Workmanagement** se encarga de crearlas y administrarlas, pudiendo personalizar su inclusión o eliminación según se ajuste al proyecto.

El **Módulo de Proyectos**, además de una gestión de todos los flujos de trabajo asociados a la ejecución del proyecto, le permite:

- **Aporta un perfecto control del Estado del Proyecto**
- **Información completa sobre Ingresos Previstos y Gastos Previstos, desviaciones, ingresos y gastos reales, control de las compras asociados al proyecto,...**
- **Imputación de cargas de trabajo a proyectos, cronometraje,...**
- **Gestión de Partes de Trabajo asociados a proyecto**
- **Cronometraje de tiempo dedicado a ejecución de tareas**
- **Gestión de uso y asignación de Recursos Compartidos**
- **Control del Coste de ejecución de tareas**
- **Análisis de rentabilidades y Evolución del Proyecto**
- **Gestión Documental de Proyecto**
- **Agenda Compartida del Proyecto compatible con Outlook, etc.** (Calendario de Proyecto, diagrama de Gantt, invitaciones a agenda,...)
- **Gestión de Incidencias**

La **Gestión de Incidencias**, permite controlar los Problemas - Incidencias que el cliente nos propone o comunica, y hacerles un seguimiento hasta su resolución. De esta manera el Departamento de Atención al Cliente conoce la trazabilidad del problema transmitido y todas las posibles soluciones que se han ido realizando para solucionarlo.

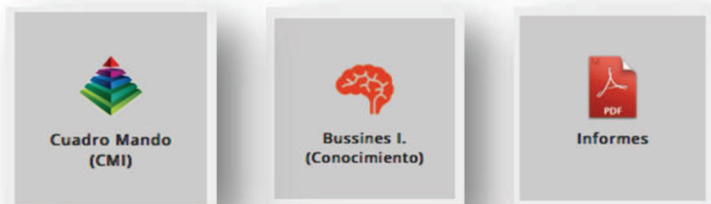
La opción de **Gestión de partes de trabajo**, nos permite asignar trabajos adicionales a ese proyectos de manera que nuestro cliente nos demanda una solución a un problema y automáticamente podemos crear un parte de trabajo y todas las asistencias de nuestros técnicos a esa demanda, estableciendo tanto la solución al problema como tiempo transcurrido desde en esa asistencia así como facturación de desplazamientos y servicios técnicos añadidos o el material adicional necesario para realizar la solución. Todos estos partes de trabajo aparecen en un cuadrante de trabajo con un calendario tanto por Proyecto como por técnico para que rápidamente podamos visualizar el tiempo invertido en cada intervención y las horas invertidas en la solución.



# Módulo Business Report

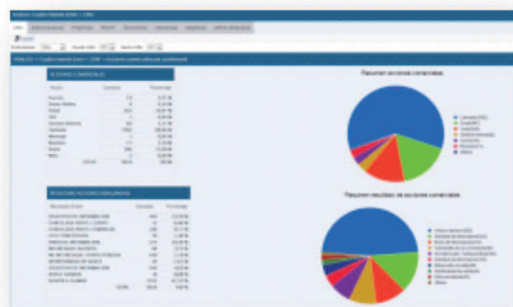
**Workmanagement** gestiona tres niveles de información dependiendo del grado de información que necesite. Los indicadores del **Cuadro de Mando Integral** nos permiten tener una visión generalizada desde el enfoque general de los diferentes módulos de la aplicación pudiendo de este modo tomar decisiones o ver detalladamente a través del módulo **Análisis Business Intelligence** toda la información o la evolución detallada de la información por periodos y de los diferentes módulos de la aplicación.

El modulo Business Report engloba tanto el cuadro de Mando Integral CMI, análisis del Conocimiento e informes detallados.



Los análisis e informes del tercer grado de información permiten consultar el detalle de la información necesaria en cada momento y de las distintas opciones de nuestra gestión tanto comercial como información de la gestión de proyectos de **Workmanagement**.

## Cuadros de Mando



Cuadro de mando integral (CMI), nos da la información a nivel general de resultados en función a parámetros establecidos en la aplicación y con la cual podemos tomar decisiones estratégicas en nuestra organización operativa.

- **Análisis y Seguimiento Clientes**
- **Análisis y Seguimiento Proyectos**
- **Análisis Cuota y Mercado**
- **Análisis Económico (Variación Cuotas, márgenes por familia, Compras,...)**
- **Seguimiento Presupuestario**
- **Comparativas interperiódicas**
- **Seguimiento Cumplimiento de Objetivos**
- **Sistema de alerta temprana, etc.**

## Business intelligence

El Potente Sistema de Análisis de la información que integra este Módulo, permite llevar a cabo Análisis desde Perspectivas de Cliente (CRM), Administración, Proyectos, Compras, Facturación o Almacén, por ejemplo.

- **B.I. aplicado a Clientes**
- **B.I. aplicado a Servicios Periódicos**
- **B.I. aplicado a la Gestión de Incidencias**
- **B.I. sobre el Historial de Clientes**
- **B.I. sobre clientes Potenciales, Registro de Notas/llamadas**
- **B.I. aplicado a Oportunidades y Acciones Comerciales**
- **B.I. aplicado a Campañas Comerciales**
- **B.I. aplicado a Proyectos (Partes de Trabajo, efectividad, asistencia, etc.)**



La versatilidad en generar tipos de análisis y alertas tempranas, gracias a la parametrización y trazabilidad de la información disponible en Workmanagement, hace que los directivos y empleados puedan disponer de forma online de un potente sistema de seguimiento de la evolución del negocio, sus responsabilidades o de aspectos que puedan influir en el cumplimiento de los mismos.

# Módulo de Recursos Humanos



El **módulo de Recursos Humanos** de **Workmanagement** permite desde la gestión de **Descripciones de Puesto**, a ofertas de trabajo y candidatos pasando por la evaluación de trabajadores.

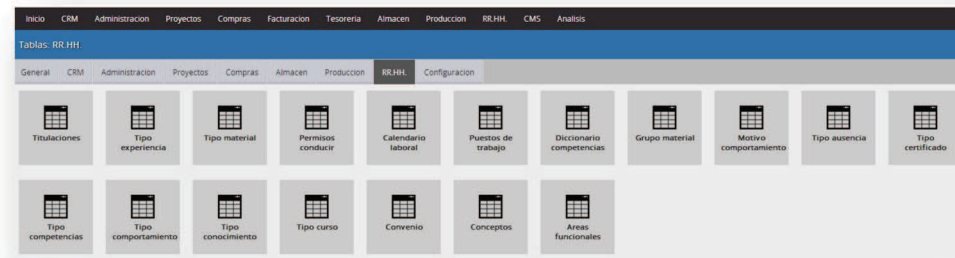
Para ello, desde las **Tablas de Configuración** permite gestionar aspectos clave que van a determinar la información necesaria para la gestión de personal así como para la gestión de recursos humanos.

- **Gestión de Convenios**
- **Gestión de Conceptos retributivos**
- **Gestión de áreas funcionales**
- **Gestión de Tablas Base** (Titulaciones, Experiencia, Material y recursos a emplear, Conocimientos, Formación necesaria....)
- **Gestión de Competencias**
- **Calendario Laboral**
- **Gestión de Descripciones de Puestos de Trabajo**
- **Gestión de Permisos, etc...**

Posee una completa **gestión de candidatos** a través de la selección de los mismos donde controlar el estado de la entrevista es tan simple como configurable, gestionar datos personales, conocimientos o experiencia de cada uno de los candidatos son a través de la opción **evaluación de candidatos** aspectos a medir a través de las competencias que son asignadas a cada uno mediante **cheking** de control asignados a cada uno.

El **seguimiento de trabajadores**, titulaciones, certificados o conocimientos son algunos de los aspectos generales que podemos gestionar a través de este modulo así como un completo estudio de competencias de estos, así como un historial de comportamiento y archivo documental del cada trabajador. El **control de Presencia** permite tener un calendario por trabajador ajustando las horas trabajadas de cada uno así como ausencias del trabajo por diferentes motivos, bajas laborales y horas extras que el trabajador realice.

El detalle y estructuración de la información que integra este módulo, permite llevar **Evaluaciones de Desempeño** de nuestros empleados, gestionar los procesos de emisión de **Ofertas de Empleo** y **selección** de Candidatos de forma rápida y sencilla, teniendo siempre disponible toda la información para el proceso. De igual manera, nos permite gestionar múltiples cuestionarios ad-hoc, para realizar tanto por empleados como candidatos, facilitando enormemente la Función de Recursos Humanos.



- **Gestión de Ofertas Empleo propias y de terceros**
- **Gestión de Candidatos y procesos de Selección**
- **Evaluación del Desempeño**
- **Cuestionarios de Clima Laboral / Organizacionales**
- **Realización de Test, Cuestionarios, etc., a empleados y candidatos**
- **Gestión de Permisos, Calendario laboral, etc.**
- **Gestión de Ficha de Empleados** (Historial, Contrataciones, evolución Perfil,...)
- **Control de Materiales y otros, cedidos a empleados**
- **Gestión Documental por Empleado**

La **integración** de este módulos con el **software de NCS Laboral** para la confección de las nóminas en una de las herramientas de la consecuencia de la gestión del control de Presencia.

La versatilidad de esta herramienta nos permite llevar a cabo estos procesos no solo para nuestra empresa sino también para terceras empresas, pudiendo trasladar por tanto la realización de procesos de selección por ejemplo a Clientes o empresas del grupo, simplificando por tanto la complejidad de este tipo de procesos.

# Módulo de Help-desk

**Workmanagement** incorpora a través de su **módulo de Administración Clientes Web Services** orientado a un área reservada a nuestros clientes en el cual podrán tener una comunicación bidireccional con la empresa generando consultas, las FAQ o simplemente descargando documentos que queramos que el cliente pueda consultar o incluso descargarse tales como partes de trabajo, facturas, etc.

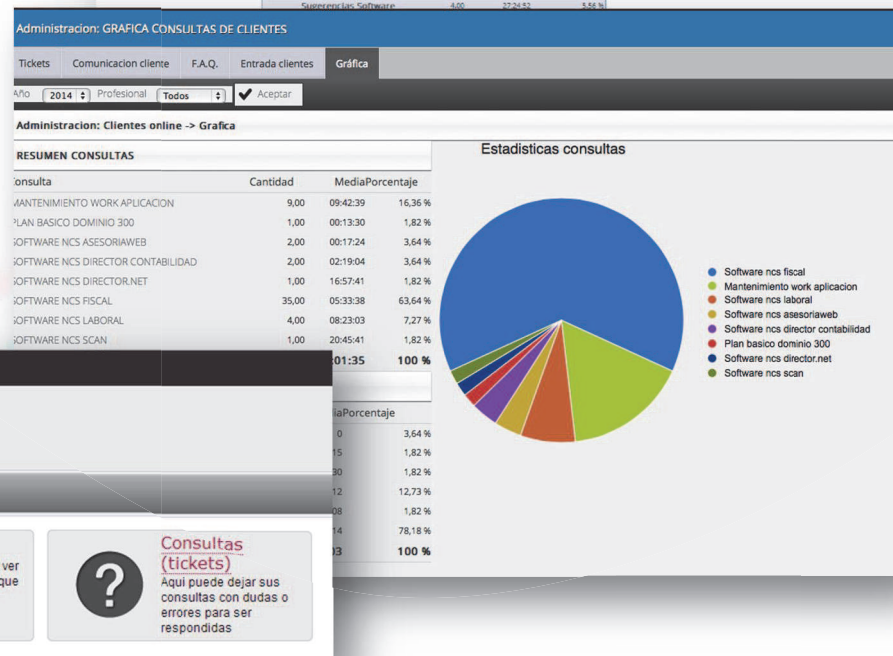
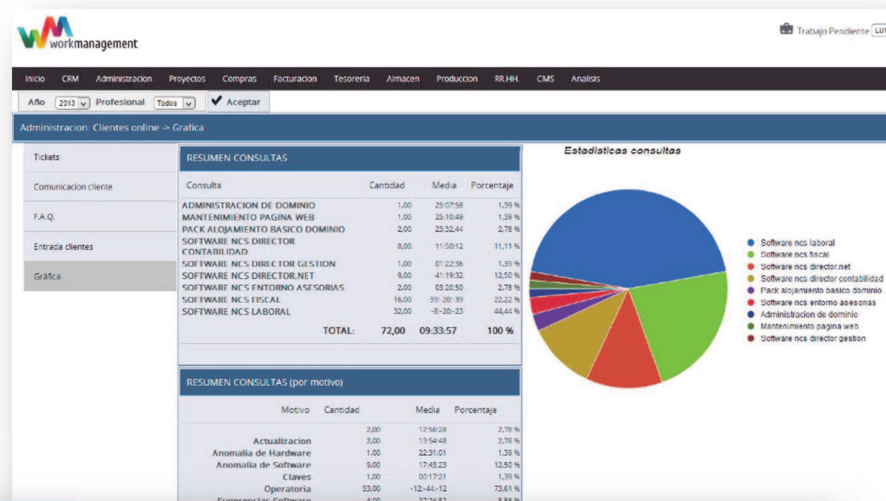
**Workmanagement** incorpora graficas asociadas al Help-desk.

## Clientes Online

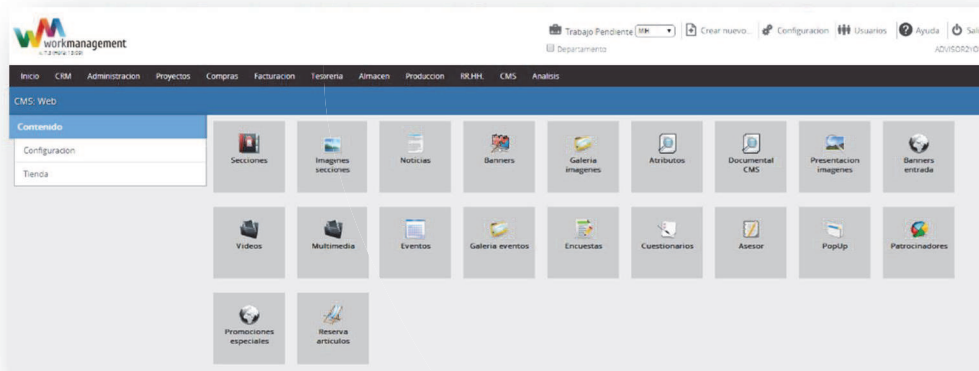


La comunicación de respuesta de estos tickets es bidireccional lo cual permite responder rápidamente a la consulta del cliente, recogiendo tanto la pregunta como la respuesta, quedando constancia en la base de datos de cliente de ese ticket que nos registró y la respuesta que se le ha dado.

Permite conocer todas las entradas de clientes, contacto que entró a nuestro área de consulta o Help-desk y sacar una gráfica de preguntas y grado de efectividad que tenemos en las respuestas. Podemos asignar diferentes categorías de tickets en función al tipo de consulta. Conociendo en cada momento los tickets abiertos, cerrados, en proceso por fechas y por cliente.



# Módulo de CMS – Gestor de contenidos

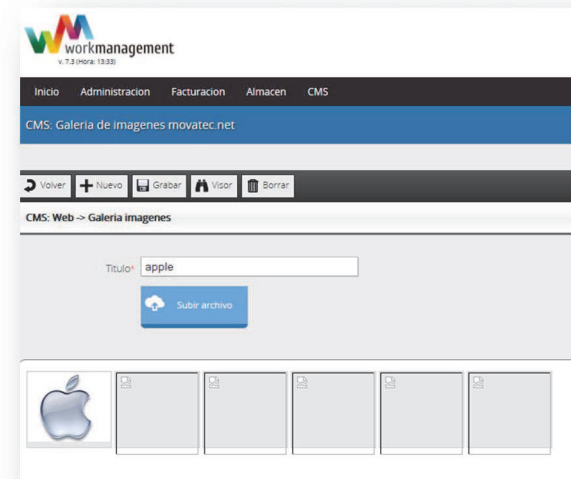
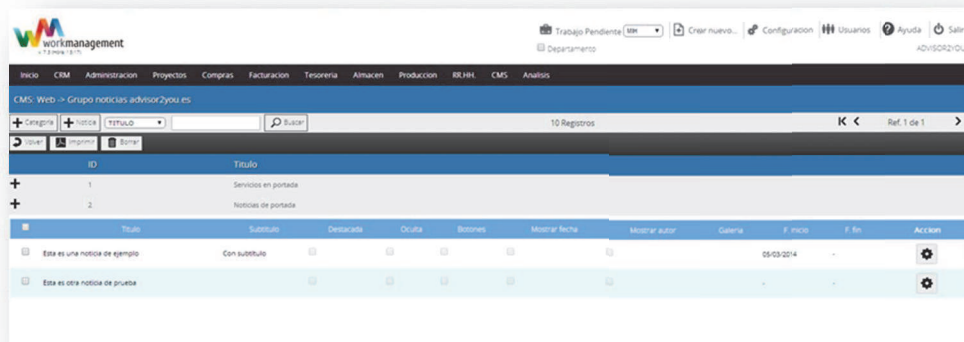


El **Gestor de Contenidos** le permite controlar todos los aspectos de su página web de manera sencilla e intuitiva. Podrá gestionar todos los elementos de su web o tienda online sin tener conocimientos previos de informática ni programación.

El Gestor de contenidos de **Workmanagement** se distingue por su **versatilidad y autogestión desde la misma aplicación**, obteniendo de esta manera una alta autonomía, la cual nos permite auto gestionar nuestra web de manera sencilla y en tiempo real.

El contenido de la web puede clasificarse por **secciones**. El usuario puede crear, modificar o quitar secciones de su web o extender subsecciones hasta crear la estructura adecuada en su web. Estas secciones pueden estar visibles o no a petición del usuario o añadirle presentaciones o imágenes a la vez que podemos añadir un icono que caracterice la sección.

Una vez creadas las secciones que va a contener la web, se pueden crear a su vez grupos de **noticias clasificadas**. El grupo de noticias contendrá la información específica o noticias específicas que se desee que aparezca en una sección en concreto.



Tendremos la oportunidad de crear tantas noticias agregadas a un grupo como queramos con la particularidad de poder editarlas y modificarlas en cualquier momento, asignarle un título a la noticia una **imagen**, asignarle **video** e introducir el contenido que deseemos con nuestro editor de texto del CMS.

Además de la misma manera podremos crear un grupo de **banners** los cuales aparecerán en nuestra página en el lugar que dispongamos para ellos a través de la opción de Banners elegiremos la imagen que corresponda adjuntándola a nuestro grupo de banner y a la sección que queramos que aparezca.

**Galería de imágenes** nos propondrá clasificar y poder subir todas las imágenes que contenga nuestra web eligiendo en cada momento en que lugar queremos que aparezca esta imagen, pudiendo modificar o cambiar la imagen volviendo a seleccionar otra.

Una vez definidas nuestras imágenes podemos cambiar la imagen de portada, crear banners o imágenes que queramos que aparezcan en nuestra portada determinando la velocidad con la que queremos que pasen estas imágenes e incluso cambiando el efecto que deseemos que realice todas las imágenes a la vez.

Tanto videos como ficheros adjuntos son opciones que podemos auto gestionar en nuestro CMS.

Podemos incorporar **eventos**, **encuestas** o **promociones** especiales al contenido de la web, creando incluso ventanas de tiempo en los que queramos que ese evento aparezca.

Además, su **integración con Workmanagement** (CRM/ERP) permite centralizar sus clientes, productos, facturas, etc. dentro del mismo marco de herramientas, optimizando la operativa de negocio y la gestión de la información de su compañía.

# Módulo de e-commerce

La capacidad del **módulo de e-commerce** de **Workmanagement** permite administrar desde el **CMS** de **Workmanagement** su web en una **tienda de comercio electrónico** pudiendo gestionar todos los recursos de venta de su tienda usted mismo.

A través de la configuración de su tienda dispondrá de las opciones para automatizar su tienda con las funcionalidades que requiera para conseguir que el usuario compre. Podrá **configurar** de la misma manera el **stock de productos** que quiere que aparezca por página, **serie de pedidos**, si desea que a los usuarios se les permita “**loguear**” y comprar previamente así como **tarifas** de ventas, **tiempo de entrega** de productos, mostrar **PvP** además de todas las configuraciones referentes a su tienda.

Podremos determinar en nuestra tienda si queremos que aparezcan botones referentes a **redes sociales** y en su caso la URL para que nos sigan a través de estas. De igual manera el acceso de los futuros clientes es configurable en nuestro gestor de e-commerce, para que tengamos la posibilidad de hacer que el **login y contraseña de usuario** sea por mail, DNI, número de documento o login del cliente.

Podemos definir los **campos** que sean **obligatorios** al darse de alta en nuestra tienda de manera que tengamos la información más detallada de nuestros clientes.

Todo el **diseño de nuestra tienda es de igual manera configurable con el gestor de contenidos del CMS** de **Workmanagement**, de esta manera podemos cambiar la imagen de nuestra tienda de comercio electrónico rápidamente y simultáneamente a la de nuestra web.

Podemos, a través de la opción de Almacén de **Workmanagement**, dar de alta todos los artículos, clasificándolos por familias y subfamilias, el precio de tarifa de venta puede ir con IVA incluido o no dependiendo de la configuración que tengamos predefinida, además podemos tener varias tarifas en función si queremos tener una promoción especial para ese artículo o artículos. De igual manera se puede generar el correspondiente **código de barras**, permitiendo el sistema la **gestión del stock de almacén** y la realización de albaranes de ventas, facturas normales o simplificadas de venta mediante la lectura en almacén y/o tienda física de los códigos de barras con el correspondiente lector óptico.

**Una, dos tiendas... las que tu quieras puedes gestionar**

**un entorno sencillo de carácter multi-tienda**



Podemos **controlar el stock de artículos** con la opción de stock dentro de la ficha de artículos la cual nos dará la información necesaria para controlar nuestro almacén. Además todos los pedidos que deriven de nuestro comercio electrónico generarán un pedido en nuestro gestor de contenidos CMS, los cuales podemos controlar para hacerle el seguimiento y posterior envío del producto.

El **control de clientes** que se dan de alta en nuestra tienda nos permite saber además de los datos de envío, guardar un completo registro de la ficha de clientes de Workmanagement y disponer de los consumos de un cliente así como el historial de pedidos.

Todos los pedidos que se generen en nuestra tienda se controlan a través del **gestor de pedidos** que nos muestra todos los documentos de entrega con sus correspondientes artículos y el **control de la empresa de transportes** que hará efectiva la entrega de la mercancía así como el método de pago utilizado para cada pedido.

La opción de agencias de transportes nos permite además de conocer los envíos, el coste de los mismos y la trazabilidad del paquete, estado del envío y recepción del mismo, que dicha información la conozca el usuario que realizó la compra.

## Módulo de Fidelización

**Workmanagement** incorpora uno de los mejores gestores de Programas de Fidelización del mercado, gracias a la integración de los diferentes Módulos de la Plataforma que permiten aportar funcionalidades que convierten la **gestión de los Programas de Fidelización** en algo sencillo y automatizado.

La opción de Fidelización y puntos de Workmanagement permite controlar a través de un proyecto clasificado como fidelización, todos los movimientos de puntos imputados a los clientes en los que la campaña este activa, generados por su facturación, conforme a unas reglas de configuración de asignación de puntos que la aplicación ofrece.

El programa se materializa dedicando un porcentaje de los recursos generados por los propios clientes en puntos canjeables por regalos (artículos).

Las campañas de Fidelización se pueden generar tanto con la tienda de comercio electrónico que puede ser gestionada con la opción CMS de Workmanagement, como por la propia facturación que se cree a través de ventas introducidas en la aplicación.

La configuración de puntos permite controlar el **valor de canjeo** y el **valor económico de los puntos**, así como un cálculo personalizado para transformar euros en puntos en función del importe, porcentaje o puntos fijos.

Además la pestaña de configuración incluye una opción de **temporización** con la cual podrá asignar el periodo, fecha y hora en la que quiere que actúen esos puntos de una campaña. Podrá del mismo modo, configurar la **caducidad de los puntos** obtenidos o arrastrar los puntos de una campaña a otra. Asimismo es posible crear **una tarjeta de fidelización** que previamente se puede configurar a través de nuestra opción de configuración.

- **El sistema Integra funcionalidades del CRM, Gestión Online, CMS y E-commerce para la optimización de la Usabilidad y operativa del Sistema**
- **Portal del Asociado / cliente Fidelizado puede estar basado en desarrollos externos, o ser desarrollado ad-hoc con las funcionalidades del CMS**
- **La Gestión de la Logística de Pedidos es automatizada por el Gestor CRM y la funcionalidad de Logística en Fidelización**
- **Cliente tiene información online sobre situación de la Campaña de Fidelización**
- **Afiliados tienen información sobre sus pedidos de forma online**



Una vez configurada la campaña y el modo de cálculo y configuración de puntos, podemos asignarle los artículos que queramos que estén activos en dicha campaña, asignando puntos previos a cada artículo para la obtención de los mismos.

A medida que los clientes realicen sus compras, podremos, a través de la pestaña Movimientos de puntos, obtener una visión general y detallada de todos los puntos obtenidos por los clientes así como los artículos asignados.

El control de la campaña a nivel de Ingresos y gastos y compras es posible, ya que cada documento asignado a la campaña se ve reflejado en el control de Compras e Ingresos que la opción Fidelización tiene para conocer el estado de dicha campaña. Con la opción estadística podremos analizar la información relativa a clientes finales con los campos parametrizables que queramos que nos muestre.

La logística del envío del producto al cliente se controla a través de Workmanagement, estableciendo un vínculo con la empresa de transportes. A través de dicho vínculo o enlace parametrizable en la pestaña de agencia de transportes conseguimos obtener la trazabilidad del envío del paquete al cliente, pudiendo acceder a la web de la empresa de transportes para saber el estado del paquete.

La principal ventaja para la fidelización del cliente a través de su campaña de puntos es el acceso por parte del usuario que en todo momento puede ver a través de un enlace a su zona privada, la situación real online de sus puntos y canjeo de los mismos. Obteniendo por ello un intercambio de información que se traduce en mayor número de ventas y fidelización de sus clientes.