

PR520A

Isonor Quality S.L.

Memoria explicativa

Proxecto: Mobilidade na xestión comercial

A1 – Desenvolvementos Centrados en áreas tecnolóxicas

Proxecto cofinanciado por:



Memoria publicada baixo a licencia [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 España License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/).

Índice de contido

1 Concepción do proxecto	3
1.1 Obxecto e ámbito de aplicación.....	3
1.1.1 Ámbito de aplicación.....	3
2 Definición e funcionalidade	4
2.1.1 Funcionalidade Clave.....	4
3 Arquitectura de sistemas, modelo de datos, etc	5
3.1.1 Arquitectura do sistema.....	5
3.1.2 Arquitectura e Modelo de datos.....	5
4 beneficios derivados do proxecto	6

1 CONCEPCIÓN DO PROXECTO

A organización efectiva das vendas e mais ca obxectivos comerciais. Os equipos comerciais deberían buscar novas formas de lograr os obxectivos mentras se aseguran que os comerciais se manteñen enfocados en actividades que impulsan relacións cos clientes beneficiosas.

Unha ferramenta chave utilizada ata o de agora era o software de xestión de relacións cos clientes CRM. Esta ferramenta debe avanzar máis alá e combinarse coa tecnoloxía móbil.

1.1 Obxecto E Ámbito De Aplicación

O obxecto do proxecto e crear una ferramenta de xestión comercial móbil que acceda a unha aplicación central de xestión comercial (CRM).

A conveniencia e facilidade de uso de este tipo de ferramentas tradúcense en datos de maior calidade e datos actualizados con maior frecuencia polos representantes comerciais, o cal significa incrementos nas vendas, servizo ao cliente mellorado e maior visibilidade para a dirección.

1.1.1 Ámbito de aplicación

A aplicación poderase comercializar a nivel autonómico inicialmente, e posteriormente a nivel nacional.

A aplicación será de utilidade para calquera empresa que dispoña dun equipo de representantes comerciais que fagan visitas aos clientes.

2 DEFINICIÓN E FUNCIONALIDADE

2.1.1 Funcionalidade Clave

A aplicación móbil pretende cubrir a funcionalidade básica da ferramenta CRM para dar servizos aos departamentos comerciais.

A funcionalidade da ferramenta distribuirase en tres apartados principais, todos sincronizados co servidor central en tempo real.

2.1.1.1 Contas e xestión de contactos

Acceso rápido a toda a información precisa para xestionar vendas dende unha vista compacta. Captura, monitorización e seguimento da información crítica sobre as iniciativas, clientes e socios.

Ver contactos claves, relacións críticas e o estado actualizado das transaccións recentes. Ver a historia transaccional de cada contra.

Integración na funcionalidade nativa do dispositivo (correos electrónicos ou chamadas telefónicas)

2.1.1.2 Xestión de oportunidades comerciais

Permanecer actualizado sobre as oportunidades en curso e acelerar o ciclo de vendas entanto estás fora do teu escritorio. As novas oportunidades aparecen instantaneamente no dispositivo no momento no que son introducidas no CRM central.

2.1.1.3 Xestión de actividades (Visitas, reunións, chamadas...)

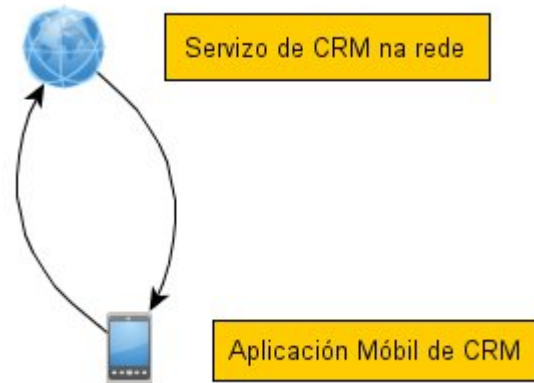
Xestionar a programación das actividades dende un dispositivo móbil. Acceso rápido, creación e modificación de actividades programadas usando unha lista de funcións. Incremento da visibilidade das actividades realizando chamadas telefónicas directamente dende a aplicación. Toda a información e sincronizada inmediatamente no CRM central.

3 ARQUITECTURA DE SISTEMAS, MODELO DE DATOS, ETC

3.1.1 Arquitectura do sistema

O sistema deseñase en arquitectura cliente-servidor:

1. A aplicación móbil: É o compoñente principal deste proxecto. Conectase ao servidor central para a actualización da súa información.
2. O servizo de CRM: Servizo en liña ao que se conecta a aplicación móbil para recoller a enviar os seus datos.



3.1.2 Arquitectura e Modelo de datos

O sistema estruturarase en tres capas:

1. **Vista:** Interface gráfico do usuario. Diseñarase tendo en conta o tipo de pantalla dos dispositivos móbiles.
2. **Lóxica de negocio e comunicacións:** Esta capa contén tanto a lóxica de negocio coma a parte de comunicacións que se encarga de comunicarse co servidor central.
3. **Datos:** Almacén de datos. Na medida do posible utilizaranse almacéns existentes no dispositivo (para contactos por exemplo) ou almacéns de base de datos no caso de non ser posible.



4 BENEFICIOS DERIVADOS DO PROXECTO

- Incremento do tempo de presenza no cliente, xa que poderá realizar xestións de forma telemática sen ter que pasar pola oficina.
- Mellora da xestión comercial e predición de vendas. A ferramenta mellora a visibilidade das datas das vendas se os usuarios utilizan a aplicación con frecuencia. Este tipo de aplicación facilita a actualización frecuente, o cal redonda nunha mellor xestión (en tempo real) das actividades comerciais.
- Mellora dos procesos de negocio. Unha información comercial precisa ten un impacto directo nas estratexias de vendas, na xestión financeira e nas decisións relacionadas coa produción. Todos estes procesos de negocio benefíciáanse mais, presentando de forma máis precisa, de forma mais actualizada, os datos mostrados nas canles de vendas do comercial.