sage Catálogo 2.0

www.catalogplayer.com/sagecatalogo

Descárgate nuestra App:

App Store | App Store

2 Modalidades

Para adaptarnos mejor a tus necesidades

sage Catálogo 2.0

Preventa BASIC

Ideal para escenarios muy orientados a la venta, con poco peso de la comunicación comercial en el proceso de comercialización.

sage Catálogo 2.0

Preventa PRO

Perfecto para escenarios de comercialización que requieren de mayor impacto y recursos comunicativos, así como para los que cuentan con mayor complejidad en su operativa.

General

Ecosistema

Funcionalidades	BASIC	PRO
Características Sistema		
- App para Tablets	Sí	Sí
- App para SmartPhones	No	Sí [1]
- Sistemas Operativos	Android / iOS	Android / iOS
- Soporte Offline	Sí	Sí
- Sistema Administrado Online	Sí	Sí
- Espacio incluido en la Nube	5 Gb	10 Gb
Características Cuenta		
- Empresas	1	Múltiples [2]
- Idiomas	1	Múltiples
- Divisas	1	Múltiples
- Tarifas Base por Catálogo	1	Múltiples

[1] Sólo para sistema operativo Android y optimizado para ciertos tipos / modelos de dispositivo (consultar opciones).

Dashboard

Autogestión Comercial

Funcionalidades	BASIC	PRO
Agenda Comercial [3]		
- Visitas puntuales	Sí	Sí
- Rutas (Plantillas Organizativas u Obligatorias)	No	Sí
Datos Comerciales y KPIs		
- Ventas año anterior vs Año en curso	Sí	Sí
- Visitas realizadas	Sí	Sí
- Objetivos comerciales [4]	No	Sí
- Pendientes de Cobro	No	Sí
Otras Funcionalidades		
- Notificaciones a Usuario de Negocio	Básicas	Avanzadas
- Sistema web de supervisión	No	Sí

[2] Los StartPacks se aplican sobre una única cuenta SAGE. En caso de querer distinta imagen o lógicas de negocios para las distintas empresas, deberán contratarse servicios complementarios para configurar el resto de empresas.
[3] No integrado ningún tipo de sistema de calendario o agenda salvo presupuesto. No integrado con el ERP.
[4] Objetivos básicos por cifra económica mensual global por comercial. No integrado con el ERP.

Catálogo

Comunicación Comercial

Funcionalidades	BASIC	PRO
Catálogo		
- Personalización Gráfica [1]	Sí	Sí
- Catálogos formato PDF Interactivo	Sí	Sí
- Puntos Calientes Interactivos en PDF	No	Sí
- Catálogos formato estructurado	No	Sí
- Sección Corporativa	No	Sí
Productos		
- Estructura Ficha de Producto [1]	Básica	Personalizada
- Datos generales del Producto [2]	Sí	Sí
- Imágenes, Documentos y Vídeos [3]	Sí	Sí
- Contenidos descriptivos ampliados	No	Sí
- Productos relacionados [3]	No	Sí

[1] Partiendo de las plantillas disponibles en cada momento y respetando las limitaciones en cuanto a personalización.
[2] Campos de la ficha general disponibles en el ERP. No incluye campos especiales o personalizados salvo presupuesto.

Funcionalidades	BASIC	PRO
Subartículos y Atributos		
- Subartículos, KITs o Lotes [4]	Sí	Sí
- Tallas y Colores	Sí	Sí
- Atributos adicionales e Iconografía [3]	No	Sí
- Indicadores (en Stock, en Oferta, Destacado) [3]	No	Sí
Compartir Información [1]		
- Plantilla de la Notificación	Sí	Sí
- Compartir Archivos	Sí	Sí
- Compartir Ficha de Producto Online	Sí	Sí
- Compartir Catálogo a Medida (Favoritos)	No	Sí
- Compartir Catálogo Online	No	Sí
- Generación Automática de PDF [5]	No	Opcional
Trazabilidad [3]		
- Información Compartida (envíos)	Sí	Sí
- Información Mostrada (visita)	No	Sí
- Información Consultada (formación)	No	Sí

[3] No integrado con el ERP, gestionado directamente en el Panel de Administración de SageCatálogo.
[4] En función de la configuración realizada en el ERP para dicha finalidad, pueden derivar presupuestos adicionales.
[5] La creación o adaptación de la plantilla o plantillas supone costes complementario no incluido en el StartPack base.

Clientes

Gestión Comercial

Funcionalidades	BASIC	PRO
Datos Principales [1]		
- Clientes	Sí	Sí
- Prospectos o Potenciales	No	Sí
- Contactos	Sí	Sí
- Direcciones	Sí	Sí
- Condiciones de Pago	Sí	Sí
Datos Auxiliares		
- Grupos (países, regiones, zonas, grupos, etc.) [1]	Sí	Sí
- Segmentación de Clientes [1]	Sí	Sí
- Segmentación de Potenciales [2]	No	Sí
- Crédito o Riesgo del Cliente	No	Sí
- Pendientes de Cobro	No	Sí

[1] Campos de la ficha general disponibles en el ERP. No incluye campos especiales o personalizados salvo presupuesto.
[2] No integrado con el ERP ni con el CRM salvo presupuesto complementario.

Funcionalidades	BASIC	PRO
Historial Clientes [3]		
- Unidades compradas	Sí	Sí
- Precios de compra	Sí	Sí
- Visitas realizadas [2]	Sí	Sí
- Información Compartida [2]	Sí	Sí
- Información mostrada [2]	No	Sí
- Consultas Cliente (Información Compartida) [2]	No	Sí
Acciones Especiales		
- Crear Cliente [3]	Sí	Sí
- Crear Prospecto	No	Sí
- Convertir Prospecto a Cliente [3]	No	Sí
- Reportar visita realizada	Básico	Formulario
- Reportar cobros realizados [4]	No	Sí

[3] Por defecto se envía un formulario al BackOffice Comercial de la empresa junto al Pedido.
[4] Por defecto se envía un formulario al BackOffice Comercial de la empresa con la información del formulario de cobro. No integrado con el ERP salvo presupuesto complementario.

Pedidos

Gestión de Ventas

Funcionalidades	BASIC	PRO
Precios		
- Divisas	1	Múltiples
- Precios Generales	Sí	Sí
- Tarifas (volumen, familia o producto)	Sí	Sí
- Descuentos (volumen, familia o producto)	Sí	Sí
- Precios Especiales Cliente	Sí	Sí
- Promociones y Ofertas [1]	No	Sí
- IVA y Recargo de Equivalencia	No	Sí
Stock		
- Almacenes	1	Múltiples
- Stock actual	Sí	Sí
- Stock futuro / virtual [2]	No	Sí

[1] No integrado con el ERP. Cada tipo o condición supone un coste de implementación adicional al StartPack base.
[2] Requiere que el cálculo lo realice el ERP y se facilite la Guía de Exportación, Conlleva presupuesto adicional.

Funcionalidades	BASIC	PRO
Tipos de Operación		
- Pedidos	Sí	Sí
- Presupuestos u Ofertas	No	Sí
Documento		
- Plantilla del Documento [3]	Estándar	Personalizada
- Observaciones	Sí	Sí
- Observaciones Internas [4]	No	Sí
- Comentarios de Línea	No	Sí
- Firma y Posición GPS [4]	No	Sí
Acciones y Otras Opciones		
- Duplicar Pedido	Sí	Sí
- Cambiar Dirección de Envío	Sí	Sí
- Cambiar Precios	Sí	Sí
- Portes y Pedido Mínimo [1]	No	Sí
- Convertir Oferta en Pedido	No	Sí
- Múltiplos y mínimos de venta unitaria [1]	No	Sí

[3] Partiendo de las plantillas disponibles en cada momento y respetando las limitaciones en cuanto a personalización.
[4] No integrados con el ERP.

sage Catálogo 2.0

Preventa BASIC

SAGE CATÁLOGO 2.0 PREVENTA BASIC es un producto oficial certificado por **SAGE** y que comercializa la compañía de forma directa a nivel de licencias y de los servicios de implantación relativos a la configuración de la solución y su conexión con el ERP **SAGE 200Cloud**, que ofrece directamente el ISV fabricante de la solución.

Adicionalmente, y con el objetivo de configurar el producto adaptándolo a las necesidades y casuística del cliente, se incluyen en todas las cuentas un **START PACK** de servicios de implantación inicial obligatorio para las empresas que contratan SAGE CATALOGO 2.0 PREVENTA BASIC.

Los servicios incluidos en el **START PACK** son concretamente los siguientes:

- **Configuración**
  Parametrización y configuración general de la herramienta de movilidad y de todos sus módulos en general.

- **Adaptación Gráfica**
  Creación de una plantilla adaptada a la imagen corporativa del cliente e inclusión de su logotipo en la APP de ventas, así como de los modelos de comunicación con el cliente:

  - Modelo de pedido enviado al cliente partiendo del modelo estándar (colores, logotipo, datos de empresa, etc.).
  - Modelo de notificación de información compartida al cliente (ídem).
  - Modelo de microsite online de producto para compartir información (equivalente al de la App para Tablets en formato web responsive).

- **Definición de Parámetros**:
  - Usuarios: Creación de usuarios (comerciales) y parametrización.
  - Productos, Clientes y Precios: Definición de opciones sobre las secciones disponibles.
  - Visitas y Agenda Comercial: Definición de opciones de flujo de trabajo (obligatoriedad de visita o no, etc.).
  - Pedidos: Parametrización básica de la sección Pedidos a nivel de reglas de negocio (posibilidad de realizar descuentos o no por parte de los comerciales, posibilidad de romper stock, etc.).
  - KPIS: Parametrización de KPIs dentro de las características y posibilidades del producto.

- **Formación**:
  - Formación remota a los usuarios comerciales de la APP de ventas (hasta 2 horas).
  - Formación remota a los usuarios del panel de administración (hasta 2 horas)

- **Configuración del conector:**
  Configuración y parametrización del conector existente entre SAGE 200Cloud y SAGE CATÁLOGO 2.0 PREVENTA BASIC en lo relativo a campos y tablas, dentro de los disponibles de forma estándar, y de la programación temporal en cuanto a los procesos automáticos de importación y exportación de datos entre ambas soluciones.

Todas las adaptaciones y parametrizaciones se realizarán de acuerdo con las prestaciones y limitaciones de adaptabilidad soportadas por el sistema. Ésta versión de SAGE CATÁLOGO no admite personalizaciones ni proyectos bajo presupuesto, aspecto sí contemplado en la versión SAGE CATÁLOGO 2.0 PREVENTA PRO, siempre en base a las posibilidades y características y capacidades del sistema.

Los servicios del Start Pack se realizarán en un máximo de 60 días a contar desde la contratación, siempre que se dispongan de todos los elementos (ERP instalado y configurado, materiales solicitados, disponibilidad del cliente para reuniones y validaciones, etc.), si bien requiere de implicación por parte del cliente para poderlos llevar a cabo.

sage Catálogo 2.0

Preventa PRO

SAGE CATÁLOGO 2.0 PREVENTA PRO es un producto oficial certificado por **SAGE** y que comercializa la compañía de forma directa a nivel de licencias y de los servicios de implantación relativos a la configuración de la solución y su conexión con el ERP **SAGE 200Cloud**, que ofrece directamente el ISV fabricante de la solución.

Adicionalmente, y con el objetivo de configurar el producto adaptándolo a las necesidades y casuística del cliente, se incluyen en todas las cuentas un **START PACK** de servicios de implantación inicial obligatorio para las empresas que contratan SAGE CATALOGO 2.0 PREVENTA PRO.

Los servicios incluidos en el **START PACK** son concretamente los siguientes:

- **Configuración**
  Parametrización y configuración general de la herramienta de movilidad y de todos sus módulos en general.

- **Adaptación Gráfica**
  Creación de una plantilla adaptada a la imagen corporativa del cliente e inclusión de su logotipo en la APP de ventas, así como de los modelos de comunicación con el cliente:
  - Modelo de pedido enviado al cliente partiendo del modelo estándar (colores, logotipo, datos de empresa, etc.).
  - Modelo de notificación de información compartida al cliente (ídem).
  - Modelo de microsite online de producto / selección o favoritos / Catálogo Online para compartir información (equivalente al de la App para Tablets en formato web responsive).

- **Definición de Parámetros**:
  - Usuarios: Creación de usuarios (comerciales) y parametrización.
  - Productos: Definición de las características, secciones de información y parámetros de la ficha de producto.
  - Clientes y Precios: Definición de opciones sobre las secciones disponibles.
  - Visitas y Agenda Comercial: Definición de opciones de flujo de trabajo (obligatoriedad de visita o no, etc.), y de las características del formulario de reporte comercial. Configuración del sistema de Rutas (si aplica).
  - Pedidos / Pressupuestos: Parametrización bbásica de cada tipo de documento a nivel de reglas de negocio (posibilidad de realizar descuentos o no por parte de los comerciales, posibilidad de romper stock, etc.).
  - KPIS: Parametrización de KPIs dentro de las características y posibilidades del producto.

- **Formación**:
  - Formación remota a los usuarios comerciales de la APP de ventas (hasta 4 horas).
  - Formación remota a los usuarios del panel de administración (hasta 4 horas)

- **Configuración del conector:**
  Configuración y parametrización del conector existente entre SAGE 200Cloud y SAGE CATÁLOGO 2.0 PREVENTA PRO en lo relativo a campos y tablas, dentro de los disponibles de forma estándar, y de la programación temporal en cuanto a los procesos automáticos de importación y exportación de datos entre ambas soluciones.

Todas las adaptaciones y parametrizaciones se realizarán de acuerdo con las prestaciones y limitaciones de adaptabilidad soportadas por el sistema. Ésta versión de SAGE CATÁLOGO admite personalizaciones y proyectos bajo presupuesto, aspecto que deberá mediarse entre el ISV y el cliente en cada caso y al margen del presente **START PACK**, siempre en base a las posibilidades y características y capacidades del sistema.

Los servicios del Start Pack se realizarán en un máximo de 90 días a contar desde la contratación, siempre que se dispongan de todos los elementos (ERP instalado y configurado, materiales solicitados, disponibilidad del cliente para reuniones y validaciones, etc.), si bien requiere de implicación por parte del cliente para poderlos llevar a cabo.

sage Catálogo 2.0

Descárgate nuestra App:

App Store | App Store

Codorníu

alemany

COGELSA EFFICIENT LUBRICATION

CITIZEN BETTER STARTS NOW

GIRBAU

ferrovial

ELADIET vivir naturalmente

Vallformosa

CSC Farmacia

bofrost

fitó

COSENTINO

Freixenet

LA MADRILEÑA PERCHAN S.A.

JCDecaux

eismann

PENTRILO

GRUPO SOLEDAD

PYRENEES ANDORRA

Oms y Viñas

LAMP LIGHTING

küchentime

KIN COSMETICS

Justimplant

baby nit

grupo riera h.