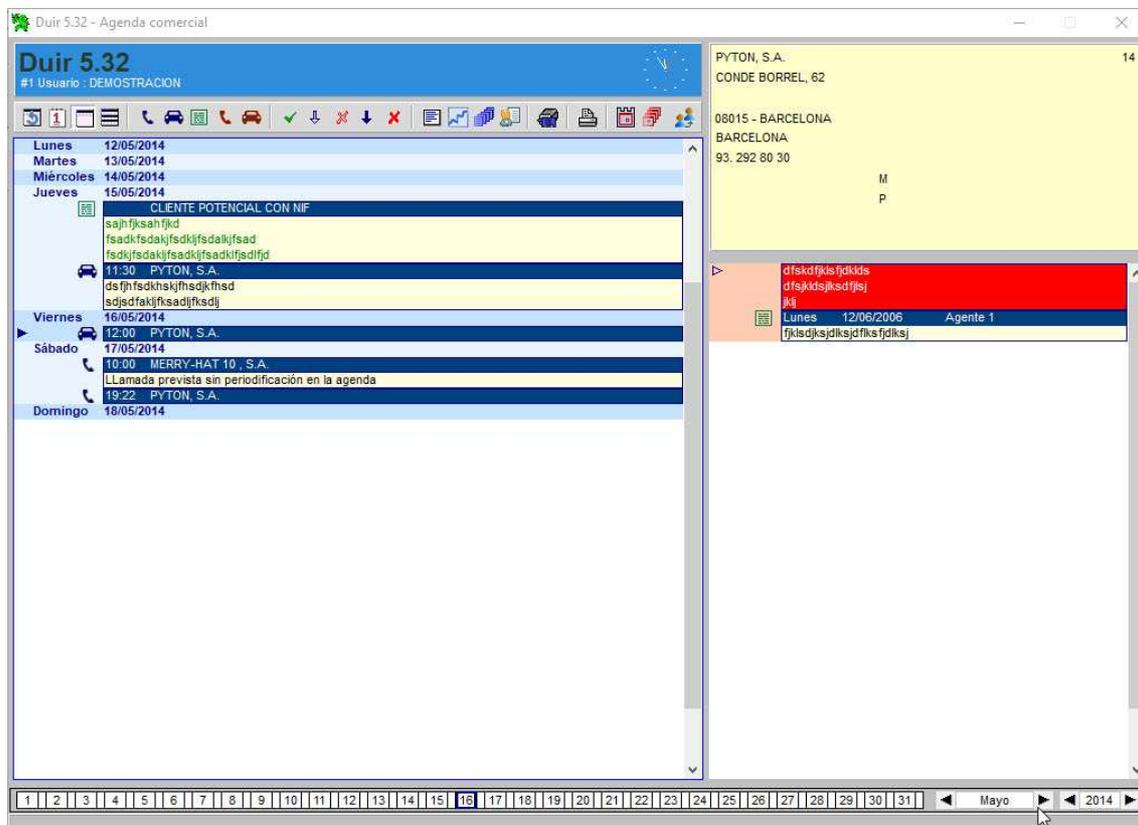


# Programa de gestión modular DUIR

## Preventa

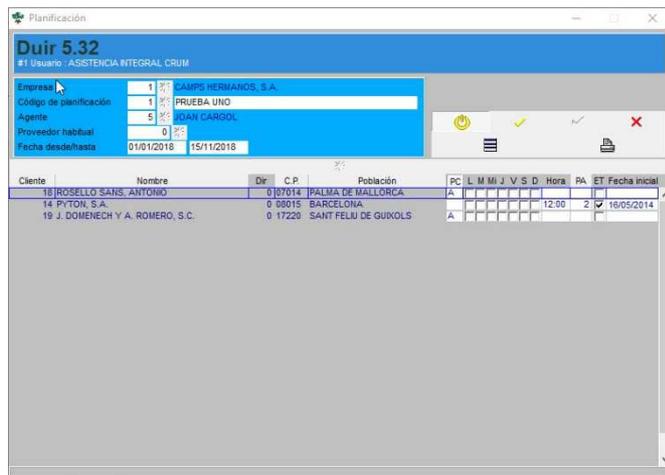
### Conceptos básicos

El módulo de preventa está orientado a **facilitar la labor de los comerciales** dentro de la empresa; permite **controlar y organizar su agenda de visitas** así como el contenido de las mismas. Por tradición, el departamento comercial de una empresa, suele carecer de control sobre los clientes potenciales y gestiones habituales; en realidad se empieza a controlar cualquier trato sobre los clientes en el momento en que nos aceptan un pedido o se les pasa una oferta, pero casi nunca se controla de forma eficaz la gestión realizada antes de ese momento. Es habitual en el mercado que la migración de comerciales o la baja de cualquiera de ellos sean un eterno problema por la incapacidad de seguir con las labores iniciadas con sus contactos. La pérdida de clientes y la migración de los mismos a la competencia es un hecho que no podemos obviar.



## Gestión de citas automáticas

Estos parámetros permiten al departamento comercial realizar una **periodificación de las citas** de forma automática y cíclica.



## Incorporación de bases de datos externas

Ayuda a los comerciales a incorporar nuevos contactos potenciales dentro de su propia agenda de zona.

## Citas particulares

La agenda comercial permite gestionar citas y llamadas particulares con la intención de que los comerciales utilicen **sólo una agenda** de forma exclusiva.

## Gestión de comentarios y respuestas

En cada una de las citas se podrán añadir comentarios sobre lo acontecido en la reunión, labores que quedan aplazadas para otro día o el tipo de respuesta que da el cliente; éstas últimas, en forma de texto o codificadas para poder extraer estadísticas al respecto.

## Análisis de productos propios o de la competencia

**CAMPES HERMANOS, S.A.**  
C/1 Nueva Tronca, 18 E-1  
08077 - BARCELONA  
BARCELONA

**Planificación**

Agencia: 0

Cliente	Nombre	Dirección	C.P.	Población	Aj. Zona	Act. FC	URR	L	M	M	J	V	S	D	Hora	PA	ET	FC	Realizado anterior	Realizado actual	%	PE	PA
1902	ROSO PULPADO S.L.	0	35028	S. ANIBARDO	1	C													441.883,00	23.833,00	-52	47	67
6	CLUSTOS S.A.	0	08150	PARCIS DEL	1	C													4.217,83	7.588,26	83	17	64
87	MANUFACTURAS POLVO S.L.	0	11000	LEIRIOKE		C													3.769,00	3.508,96	13	8	92
48	QUERO MENDOZA VICENTE	0	11000	EREGUIE		C													2.687,00	1.427,14	26	3	95
4	Arcoxia	0	01205	ELCHE	1	C													1.888,43	933,34	-58	2	97
217	J. GIBELL, S.L.	0	08030	SANT ADRIÀ DE		C													582,50	349,36	-40	1	98
48	INDUSTRIAS Y CONFECCIONES	0	28045	MARIDÓ		C													628,96	264,66	-58	1	98
29	COMERCIOES INTERNOSA	0	08030	BARCELONA		C													408,81	235,86	-41	1	99
11	CREACIONES RAMON, S.L.	0	07300	BIÇA	1	C													282,40	136,62	-41	8	99
8	CODEBUR, S.L.	0	01205	ELCHE		C													739,21	119,48	-85	8	100
26	GENIUS DE MARCO TORRES, S.A.	0	08140	SALDUSUE		C													117,00	109,05	-45	8	100
2	Agencia López Marro prestamo	0	2	OLEBUCA		C													196,96	95,86	-51	8	100
16	CLINTE ROTUNDIA, I	0	08030	BARCELONA	0	1													468,00	-100	-100	100	100
39	HERZOGEL, S.A.	0	08479	SANT CELOON		C													193,52	-100	-100	100	100
38	HERZOGEL, S.A.	0	07300	BIÇA		C													1.678,55	-100	-100	100	100
38	CREACIONES HARPER, S.A.	0	07300	BIÇA		C													96,96	-100	-100	100	100
62	MARREFF PELLIS, S.L.	0	08030	SANT FELIU DE		C													264,00	-100	-100	100	100
47	TITRE, S.L.	0	08030	SANT FELIU DE		C													30.198,44	-100	-100	100	100
34	HENRI, BERRA, S.A.	0	08030	BARCELONA	1	C													242,45	-100	-100	100	100
																			44.415,91	50.665,53	-53	100	

Fecha: 15/11/2018      Qüestions de selecció      Fecha inicio: 1/01/2018 hasta 15/11/2018      Pàgina 1

Dentro de cada respuesta podemos añadir una lista de productos propios que intentamos añadir a la lista de consumos del cliente o una lista de productos de la competencia que esté consumiendo en ese momento. Este punto permite realizar análisis

profundos sobre las tendencias de consumos que tienen los clientes y los motivos por los cuales no entran en el mercado cierto tipo de nuestros productos.

### **Comentarios y anotaciones**

Desde cualquier punto de la gestión Duir se pueden añadir comentarios personales sobre la situación de cada cliente; el hecho de que se haya cambiado el vehículo o que haya tenido un hijo, lejos de tratarse de un comentario sin importancia, nos permite acercarnos al cliente saltándonos los límites de cualquier proveedor. El trato se vuelve cordial y de acercamiento personal.

### **Historial**

Cada vez que Duir accede a un cliente nos pone a nuestra disposición la totalidad del historial de relaciones con el mismo. Todas las citas, comentarios, respuestas, histórico de pedidos, etc. quedan a nuestra disposición para que tengamos a mano toda la información que podamos necesitar.