

Caso de éxito: **inaCátalog** en el sector farmacéutico



inaCátalog
mobility sales

00 | Índice

- 01 | Ficha del cliente (3)
- 02 | Necesidades de la empresa (4)
- 03 | El proceso (5)
- 04 | Resultados obtenidos (6)
- 05 | Nuestros clientes opinan (8)
- 06 | ¿Por qué inaCátalog? (9)

01 | Ficha del cliente

Background:

Laboratorio farmacéutico internacional con más de 80 años de trayectoria en el sector y una sólida posición en España.

Volumen de negocio:

Facturación de 95 millones de euros.

Fuerza comercial:

104 comerciales.

Principal objetivo

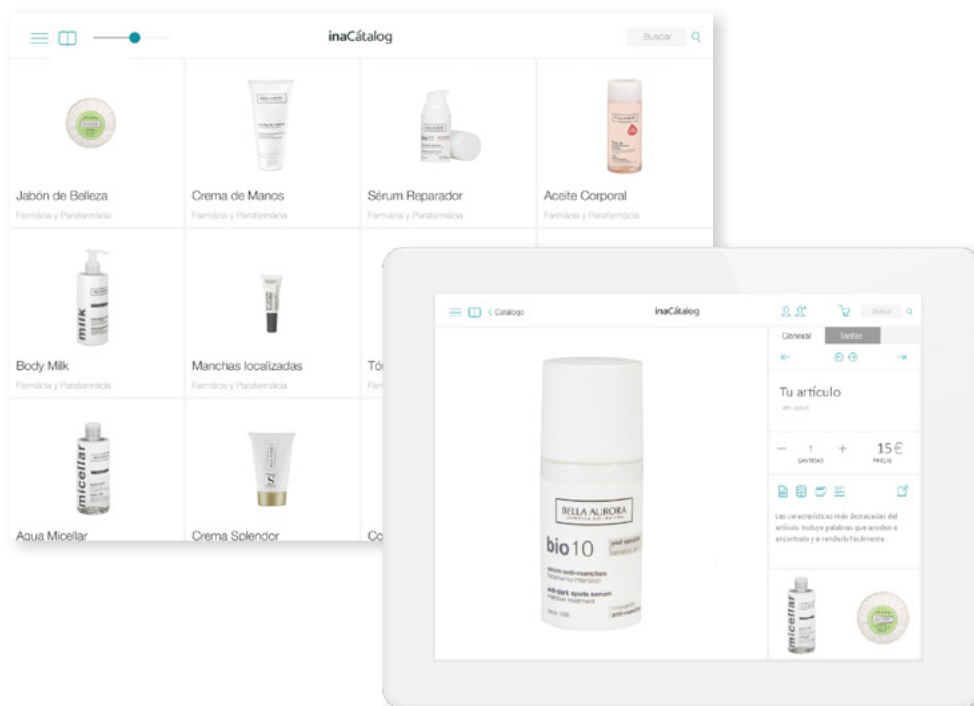
Agilizar la gestión comercial a través de la automatización de los procesos de la red de ventas.

02 | Necesidades de la empresa

La empresa requería de un **CRM móvil, un gestor de visitas y una suite de ventas comerciales**. Hasta ponerse en contacto con inaCátalog, su departamento comercial trabajaba las visitas a través de un catálogo físico y un CRM independiente, lo que dificultaba el proceso de reporting y la gestión de toda la información transmitida por el cliente. Por esta razón, la empresa transmitió la necesidad de **mejorar las ventas siguiendo una correcta gestión de la cartera de clientes**.

Por su parte, otra necesidad planteada fue la de optimizar los tiempos que estaba dedicando cada representante a la visita y a la gestión de pre-visitas.

Por último, el departamento de marketing requería dar un **aspecto más visual y comercial a la cartera de productos**, por lo que buscaban una solución tecnológica que mejorara la imagen de marca de la empresa.



03 | El proceso

Como en cada proyecto que asume inaCátalog, nuestro equipo de Project Managers y desarrolladores siguieron el siguiente esquema de trabajo:

Análisis

- ✓ Consultoría de necesidades del cliente a nivel comercial y técnico.

Implantación

- ✓ Integración con CRM propio en menos de tres meses.
- ✓ Instalación de inaCátalog en los dispositivos móviles de la red comercial.
- ✓ Instalación del Mobility Server (backoffice o programa central).

Puesta en marcha

- ✓ Una jornada de Formación para los responsables del proyecto.
- ✓ Una jornada de Formación para el equipo comercial al completo, petición expresa del cliente.
- ✓ Fase de pruebas: revisiones junto al cliente para identificar ajustes y áreas de mejora.
- ✓ Despliegue de la red comercial con inaCátalog.

Soporte

- ✓ Help Desk: servicio de atención y soporte personalizados.

Siguiendo una óptima gestión de proyectos, inaCátalog pudo cerrar la integración, puesta en marcha y formación del equipo en 6 meses.

04 | Resultados obtenidos

Trabajar con inaCátalog ha ofrecido resultados visibles en menos de un año, lo que ha permitido una rápida amortización del desembolso inicial.

Aumento del volumen de ventas en un 176,07%

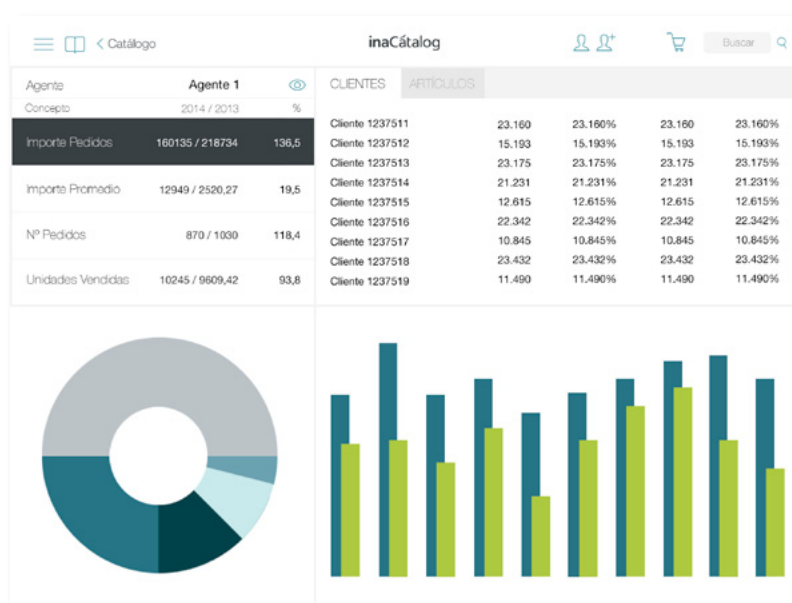
Los resultados en el incremento de las ventas fueron notables durante el primer año (la red comercial facturó un 176,07% más) y siguieron mejorando en el segundo año de uso de inaCátalog, alcanzando un crecimiento del 137,20%.

Un 175,72% más de ventas prescriptivas

La integración con el CRM del cliente unido a las posibilidades del CRM móvil de inaCátalog han permitido **mejorar el seguimiento de la cartera de clientes y aumentar el número de ventas prescriptivas** en un 175,72% en el primer año y en un 159,87% en el segundo año de uso.

Un 181,56% más de líneas de pedido en cada venta

Funcionalidades como la venta cruzada y relacionada, los catálogos personalizados según tipo de cliente y una gestión más eficaz de las pre-visitats **han contribuido a incrementar el número de líneas de pedido en cada venta prescriptiva** en un 181,56% en el primer año y un 165,12% en el segundo año.



Aumento del 20% en el número de visitas

Los representantes han ganado en agilidad y rapidez, lo que se ha traducido en un importante ahorro en tiempos de visitas a clientes, siendo capaces de realizar un 20% más de visitas en el mismo tiempo.

Mejora del 45% en la eficiencia de las visitas comerciales

El hecho de que los representantes dispongan de una solución móvil CRM y de ventas totalmente integrada con su sistema ha permitido una importante optimización del **rendimiento comercial**. Esto es debido a:

- ✓ El notable **ahorro de tiempo en tareas administrativas** por la eliminación de duplicidades y tareas que ya no son necesarias, como la inserción manual de datos.
- ✓ La **sincronización de la información** (clientes, tarifas, productos...). Con inaCátalog, los catálogos y tarifas se actualizan de forma ágil e inmediata.
- ✓ La **integración total y automática de datos**, que permite ahorrar tiempo, evitar posibles errores manuales y llevar un control más riguroso de la información.
- ✓ La información siempre disponible y actualizada hace que disminuyan las llamadas a central de los comerciales y viceversa. **La fuerza comercial ahora se centra en lo que realmente importa:** vender más y mejor.

¿Te gustaría convertir a tu empresa en nuestro próximo caso de éxito?

inaCátalog ha desarrollado proyectos junto a grandes compañías del sector salud y farmacéutico. Esta es una pequeña muestra:



Ancladén

05 | Nuestros clientes opinan

“inaCatálogo se ha convertido en una herramienta de trabajo indispensable para nuestro negocio”

Giancarlo Vita

Responsable Dpto. Márketing en TREPAT DIET, S.L.

“El ciclo habitual de venta se ha reducido ya que los procesos de actualización de catálogos y gestión de pedidos son inmediatos”.

Zacarías Román

Director Comercial en NAOS SKIN CARE SPAIN, SLU.

“Se ha mejorado el conocimiento de los productos que utiliza el cliente, el comercial está muy contento con la herramienta ya que le aporta más seguridad, conocimiento del cliente y agilidad al efectuar las visitas”.

Mercedes Arxé

Directora Comercial en ANCLADEN, S.L.

06 | ¿Por qué inaCátalog?

- ✓ **Venta prescriptiva** y trazado de visitas
- ✓ **Prospectos y multimedia** de producto
- ✓ **Consulta el stock disponible**
- ✓ **Históricos, productos pendientes** de recibir y servir
- ✓ **Tarifas y ofertas**, venta por expositores y packs
- ✓ **Reportes in situ** de visita, competencia, punto de venta
- ✓ **Agenda visitas** optimizada por prioridades
- ✓ **No necesitas internet** para trabajar
- ✓ **Integración ERP** automática y sencilla
- ✓ **Cobros, objetivos KPI y estadísticas**
- ✓ **Rutas**, GPS y análisis de actividad
- ✓ **Potencia tu CRM**, Business Intelligence...
- ✓ **12 idiomas** y lector de códigos de barra
- ✓ **Redes comerciales, tiendas y ferias**

Además, nos implicamos y comprometemos contigo

- ✓ Sin límite de horas durante los 6 primeros meses de implantación
- ✓ Satisfacción garantizada: si no quedas satisfecho por causas imputables a inaCátalog te devolvemos el dinero
- ✓ Atención y soporte personalizados
- ✓ Tu proyecto listo para usar
- ✓ Innovación continua

¿Buscas incrementar las ventas de tu red comercial?

Cuéntanos qué necesitas o solicita tu demo gratuita y empieza a vender como nunca

CONTACTO



inaCátalog
mobility sales

Sobre inaCátalog

*Además de ayudar a impulsar las ventas o prescripciones de los clientes, a través de inaCátalog también cumplimos otros objetivos clave: ayudamos a mejorar la gestión de sus empresas y de sus equipos comerciales; a reducir costes y tiempos; a ser más eficaces y productivos. inaCátalog es la solución comercial más completa para empresas que les permite mostrar sus productos y servicios, tomar pedidos off-line, gestionar los equipos comerciales y clientes e integrar toda la información en el sistema de la empresa (ERP, CRM, BI, SAT...). **Todo con una sola herramienta.***

Contacto

+34 96 238 83 31

+34 96 238 81 38

www.inacatalog.com/
marketing@inacatalog.com

inaCátalog Mobility Sales

Avda. Almansa, 84
46870 Ontinyent (Valencia)

Síguenos

