



 **sfanet.net**
Sencillamente, *útil*

Optimización de la fuerza de ventas.



Grupo Red M



La revolución de la computación móvil es un hecho, gracias al advenimiento de tecnologías robustas de comunicaciones y, el avanzado diseño de los nuevos equipos de mano y teléfonos inteligentes, conectarse a las fuentes de información de su negocio, empresa u hogar, es una acción natural desde cualquier parte del mundo, dejó de ser una tecnología exclusiva de elites, para convertirse en una necesidad común y global.

La incorporación de las soluciones móviles, al mundo corporativo y empresarial, marcan la diferencia entre las empresas y personas que realizan buenos y excelentes negocios.

En esta presentación encontrará toda la información necesaria para tomar la decisión de automatización mas acertada a sus necesidades, realidad organizativa y financiera, integrando las mas robustas y utilizadas plataformas de computación del mercado.

Esperamos que nuestra propuesta tecnológica, le sirva para mejorar sus actividades corporativas, permitiendo agilizar y mejorar su gestión.

- **El Equipo de desarrollo.**

Versión :

 sfanet OnPremise

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com

Descripción de la solución

Sfanet.net, propone una solución, enmarcada en los conceptos que definen las mejores prácticas en el mundo de la gestión de ventas y de la automatización de fuerzas de ventas, conocidas en inglés como:

SFA . Sales Force Automation.

Estos conceptos, buscan la optimización y la agilización en las tareas que involucran la gestión de ventas en campo.

Modelo operativo



Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com



Fundamentos y condiciones para la automatización de la fuerza de ventas

La automatización de la fuerza de ventas, esta estrechamente ligada y sigue el camino natural, de las diferentes iniciativas de automatización de los procesos internos de una organización, las cuales, son justificadas, por la necesidad de ubicar y obtener resultados, en el menor tiempo y con el menor esfuerzo posible, la capacidad estratégica de visualizar la situación financiera en el presente y, finalmente, planificar y simular el futuro de la manera mas óptima y precisa.

Sfanet.net, visualiza la fuerza de ventas como un sentido de la organización, la cual le permite interactuar con el mundo de la cual depende y a la cual se debe, invertir en el fortalecimiento de la comunicación, movilidad, destreza y agilidad de este sentido, es la única manera de garantizar el éxito en cada uno de los retos propuestos.

Condiciones organizativas:

1. Orientado a un esquema de fuerza de ventas propia o de comercialización exclusiva de productos propios
2. Modelo de fuerza de ventas definido: **Estrategia – Arquitectura – Empleados – Ejecución – Resultados**
3. Plataforma tecnológica de procesamiento de datos robusta. Servidores y centro de comunicaciones.
4. Recurso humano disponible, representativo y experto en las áreas de venta, administración, comercialización y distribución, comprometido con la automatización.

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com

Ventajas de la solución

- a. Automatizar su fuerza de ventas en un tiempo mínimo y aun coste menor.
- b. Adaptación y configuración inmediata vía web. No requiere instalaciones, inversiones en servidores ni asesorías especializadas.
- c. Seguridad y fiabilidad garantizada 365 días del año
- d. Costos de TI previsibles, planificación de su presupuesto de inversión a un costo previsible y sin alteraciones durante un año.
- e. Minimización de los tiempos de visita permitiendo un aumento de la cartera de clientes por ruta hasta en un 80% en el primer año de implementación.
- f. Aumento de la cantidad de ordenes procesadas hasta en un 70% en los seis primeros meses.
- g. Disminución de los costos por conexiones y consultas remotas, envíos de fax's entre otros.
- h. Reducción de los errores por transcripción de datos.
- i. Minimización del tiempo en la identificación y tratamiento de las necesidades del cliente
- j. Necesidades de información para ventas y mercadeo centralizadas y con accesibilidad desde cualquier parte del mundo.
- k. Distribución eficiente de las responsabilidades a nivel de backoffice.

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos

Grupo Red M C.A.

www.gruporedm.com

Modelo de servicios

sfanet.miNube

Portal Web de Administración,
estadísticas y planificación



sfanet.móvil

Representantes de
ventas y personal móvil



Plataforma de datos
y comunicaciones
corporativa



Plataforma de seguridad
y redundancia - BCP



sfanet.Cloud



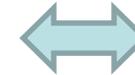
sfanet.ExtApi



Extender las capacidades de sfanet.net a
través de programación vía Servicios Web.

sfanet.OneLink

Integración con A2 Softway,
Profit, SAINT, SAP, SAP
B1, Xcalibur, NetSuit y ERP's con
esquemas JSON, XML, EDI,
ISAM y text plain



Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com

Características y funcionalidades

Sfanet.net, a través de sus diferentes servicios, ofrece un conjunto de funciones operativas que interactúan entre sí, suministrando una solución integral a las necesidades reales que involucran la gestión de ventas.



sfanet.miNube

- Administración de la fuerza de ventas. Supervisores, gerentes y vendedores
- Carga de almacenes móviles y hijos
- Planificación de rutas
- Toma de pedidos vía web, orientado a vendedores y/o clientes especiales B2B. Útil para caso de contingencia con las unidades móviles
- Gestión geo-espacial de la ruta y la gestión de visitas. Requiere unidades móviles con GPS.
- Reportes de gestión y catálogos de productos, precios entre otros.
- Informes de gestión, cuotas vs ventas y gestión de mercadeo. (Planogramas, competencia, Fundamentales de ventas, entre otros)
- Disponible para IE8, Mozilla FireFox, Safari y cualquier navegador bajo los estándares W3C

sfanet.móvil

- Aplicación nativa para Windows Mobile, Android, y PalmOS. No requiere conectividad constante para seguir trabajando en campo.
- Toma de pedidos considerando: precios, descuentos, promociones, sugeridos, límites de crédito,
- Planificación de la ruta, visitas y clientes
- Captura de inventarios del clientes, almacenes y anaqueles
- Facturación en campo
- Cobranzas y depósitos bancarios
- Mercadeo. Precios de la competencia, fundamentales de venta, planograma, reporte de visita
- Impresión via bluetooth, facturas, recibos, estadísticas
- Se adapta a ventas directas y pre-ventas
- Consulta y reserva de existencias en almacenes remotos
- Control de inventarios en camión o almacén móvil

sfanet.OneLink

- Servicio de integración para Diversos ERP (SAP, SAINT, A2 Softway, iScala, Xcalibur, Profit) de forma natural Sincroniza: Pedidos, Precios, descuentos, promociones, documentos de cobro, entre otras funcionalidades permitiendo a las unidades móviles permanecer actualizadas y sincronizadas con la plataforma corporativa.
- Servicio de integración para ambientes heterogéneos, bajo diversas plataformas de intercambio como Archivos Planos, XML, JSON y EDI
- Sincroniza los repositorios ERP – sanetcloud.com dentro de los planes de continuidad del negocio.

sfanet.ExtApi

- Conjunto de servicios Web y librerías que permiten a los desarrolladores expandir las funcionalidades y capacidades de sfanet.net así como de integrar sistemas externos con los datos de la nube. Requiere conocimientos de JSON y el protocolo HTTP.

sfanet.Cloud

- Plataforma alternativa y redundante de operaciones orientada a la nube. Brinda disponibilidad 365 x 24 con backup incremental. 200 gb de transmisión mensual,
- Espacio de 200Mg para Servicios de mensajería, correo, dominio, , hospedaje. Y mas de 250 aplicaciones

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com



Especificaciones técnicas y plataforma de desarrollo

Sfanet OnPremise ha sido desarrollado íntegramente dentro del marco de tecnologías propias utilizadas por Grupo Red M c.a. para el desarrollo de soluciones móviles, conocida como: sfanet IPServer

sfanet IPServer es una tecnología diseñada y concebida con la **compatibilidad, integración y la portabilidad** en mente. Dichas características aseguran el **crecimiento y la escalabilidad** de la solución en el futuro, así como, su integración con diversas aplicaciones y soluciones externas, además de ofrecerle a nuestros clientes soluciones libres de licenciamiento.

La tecnología sfanet IPServer se posiciona dentro del marco de **tecnologías de carácter abierto**, distribuidas bajo un esquema de licenciamiento **GNU**, le otorgan a nuestros clientes, la libertad de realizar cambios y adaptaciones cuando lo requieran involucrando su propio equipo de desarrollo y diseño.

Tecnologías de implementación:

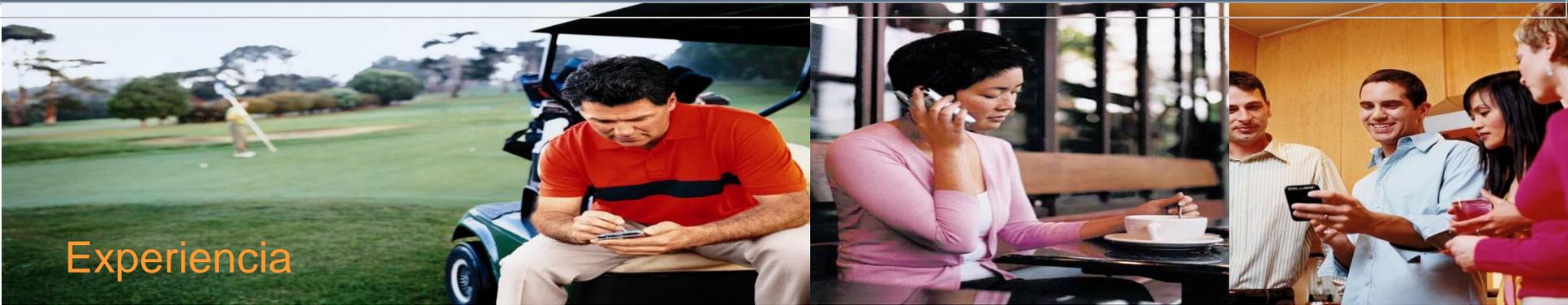
■	Base de Datos: MySQL, no limitante
■	Java ME, Java, C, Objective C
■	PHP 5.0. WebService y módulos JavaScript
■	sfanet IPServer (SDK C++, Java y Protocolo de sincronización móvil de datos)
■	Plataformas: Linux y Windows. Web: Microsoft IIS y Apache

Tecnologías de Integración:

■	IBM Lotus Notes, Microsoft Exchange
■	Oracle, SQL Server, MySQL, otros
■	Saint, A2 , SAP, JDEdwards, Xcalibur, iScala, Profit
	Plataformas operativas:
	JSON,XML, Microsoft Office, Documentos PDF, Formatos gráficos JPG, PNG, GIF. VSAM, TEXT
	Windows Vista, 7, 2003 Server y superior, PalmaOS Access, Windows Mobile 6.0 y superior, Android 1.6 y superior

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com



Experiencia

En 1994, U.S.Robotics y 3Com inventan la primera agenda inteligente, su nombre, PalmPilot, un año después Miguel Conde, junto al Banco Mercantil de Venezuela, reciben de 3Com el reconocimiento por haber desarrollado la **primera aplicación móvil financiera a nivel Mundial para Palm**, originando así el primer caso de estudio.

Los años siguientes fueron un intenso proceso de investigación y desarrollo, con el objetivo de crear la plataforma que hoy nos permite ser originales y auténticos **sfanet IPServer**. En 1996 nace **Software Insight**, de la mano de Miguel Conde y con ello, **SFANET**. Nuestra solución no tardó en ser reconocida, recibiendo junto a **General Mills de Venezuela (Hoy Pillsbury)**, el reconocimiento de **Palm Computing**, como primer caso de estudio de automatización de fuerza de ventas con PalmOS.

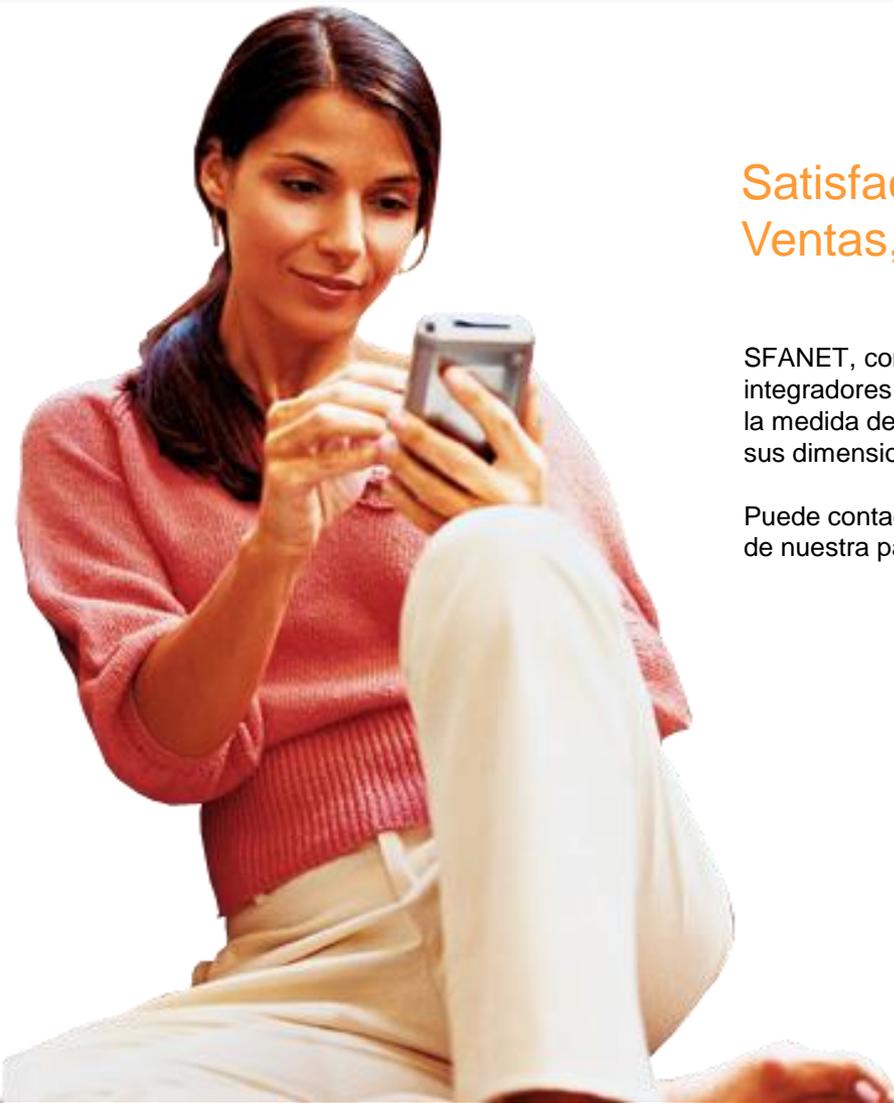
Finalmente en el año 2000, se reconoce el gigantesco esfuerzo y aporte que habíamos realizado durante años de investigación y desarrollo en pro de la tecnología móvil y el nuevo estilo de vida, recibimos de Alcatel el **Premio a la Innovación Tecnológica. España, América Latina y el Caribe.**

Grupo Red M hereda todo este conocimiento y experiencia, llevándolos a un nivel superior, evolucionando hacia nuevos y mejores servicios.



Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
 Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com



Satisfacción del cliente. Ventas, soporte y mercadeo.

SFANET, como todas nuestras soluciones, es comercializado a través de nuestros integradores y canales autorizados, los cuales, están entrenados para adaptar cada solución a la medida del cliente considerando su plataforma tecnológica, necesidades de integración y sus dimensiones estructurales, financieras y organizativas.

Puede contactar a cualquiera de nuestros representantes e integradores autorizados a través de nuestra página web <http://www.sfanet.net/miNube/aliados.php>

“ En la actualidad, lo que diferencia a las empresas exitosas, no son los mercados donde se desenvuelven, son las herramientas de la cual disponen. “

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos
Grupo Red M C.A.
www.gruporedm.com



Grupo Red M



Grupo Red M C.A.

RIF. J-40154158-5

Director. Miguel Conde

Miguel.conde@sfanet.net

Miguel.conde@gruporedm.com

Miguel.conde@sfanetcloud.com

gmail: miguel.conde@gmail.com

@mail: ventas@sfanet.net ; ventas@gruporedm.com

www.sfanetcloud.com -

www.gruporedm.com

Representaciones en:

Venezuela, Panamá, Colombia ,Centro América y el Caribe.

Mayor información sobre nuestros

Integradores y representantes de ventas:

<http://www.sfanetcloud.com/miNube/aliados.php>

Miguel Conde

Director de Investigación y Desarrollos

Grupo Red M C.A.

www.gruporedm.com