

# Tecnología

CÓMO OPTIMIZAR Y ANALIZAR LAS ESTRATEGIAS DE VENTAS

## EKON DISTRIBUCIÓN: VENTAJAS DE HACER MÁS EFICIENTE LA MECANIZACIÓN DE PROCESOS

**E**l sector mayorista se enfrenta a un mercado cada día más exigente y con márgenes cada vez más estrechos y en donde la diversificación de las líneas de distribución, incluyendo la venta online está en continuo cambio. Por este motivo las empresas necesitan mejorar su eficacia operativa mediante la optimización de sus procesos, tanto en la gestión de la cadena de suministros como en la toma de decisiones rápida, dinámica y con la mayor efectividad. Retener a sus clientes exige poder hacer frente a cambios continuos en la demanda y la máxima flexibilidad en sus procesos comerciales. Sólo de esta forma podrá conseguir la máxima rentabilidad, imprescindible para alcanzar los objetivos empresariales y el éxito. Ekon Distribución aumenta su eficiencia mediante la mecanización de todo el proceso, la gestión de disponibilidades y la confección de propuestas de compras, su preparación, comprobación y envío para ofrecer el servicio de forma rápida y sin errores.

Entres sus ventajas, mejora la imagen de la empresa frente a sus clientes, mediante el establecimiento y cumplimiento de los plazos de entrega acordados y en las condiciones estipuladas con el mínimo de inversión en administración e inventarios. Además, aporta una visión 360° de clientes: conociendo sus necesidades, puedes anticiparse a ellas. También sirve para optimizar los procesos internos con la automatización de tareas mediante flujos de trabajo (workflow), la gestión documental integrada y el trabajo en línea desde los almacenes reducen el tiempo dedicado a los procesos de distribución y ofrecen acceso instantáneo a la información.

Este tipo de software reduce la inversión en stock. Ajusta las existencias a la demanda, rebajando los stocks de los almacenes. La precisión en los inventarios y la programación de acuerdo con las previsiones optimizan la gestión del almacén para ajustarlo a las necesidades de los pedidos. “Además, siempre está disponible gracias a sus soluciones diseñadas para Cloud Computing, los procesos se gestionan en cualquier lugar y momento, con total disponibilidad”, explican desde Ekon, que también ponen en valor la diferencia de la competencia. Su plataforma tecnológica diferenciadora está diseñada para adaptar los procesos de gestión a las necesidades específicas, con el menor esfuerzo y sin contrapartidas de posterior evolución y mantenimiento.

### FUNCIONALIDADES DE ALTO RENDIMIENTO

**1.- Automatiza las operaciones entre almacenes.** Trabaja con diferentes tipos de almacenes, tanto propios como almacenes reguladores (actúan como almacenes proveedores) y regulados (como clientes). Genera automatismos que hacen innecesario duplicar operaciones.

**2.- Propuestas de compra.** Conectando al máximo sus identificadores digitales/offline y expandir esas conexiones con la ayuda de un proveedor externo para poder llegar al mismo consumidor de forma omnicanal.

**3.- Encargos.** Para el suministro de artículos especiales que no se encuentran en el almacén o no forman parte del catálogo de productos general de la empresa. Estos encargos generan automáticamente una compra al proveedor correspondiente. Al recibir el material se habilita el servicio de la mercancía al cliente.

**4.- Gestiona las devoluciones a proveedores.** Ofrece un circuito específico para las devoluciones originadas por motivos como la caducidad, desperfectos, averías, artículos retirados, solicitud del propio proveedor. Con toda esta información, evalúa y cataloga a los proveedores en función de su nivel de calidad.

**5.- Integración en portales de compra web, propios o de terceros.** Ekon Distribución se integra con facilidad para ofrecer una gestión avanzada de la propia línea de ventas a través de la web.

**6.- Genera automáticamente propuestas y pedidos.** Dispone de un sistema inteligente y configurable que determina y optimiza las compras a realizar por la empresa, a partir de múltiples elementos. Por ejemplo: previsión de demanda, ponderación de ventas de años y meses anteriores, stock disponible, compra mínima, punto de pedido, lote múltiplo, etc. La información es configurable para cada proveedor y artículo.

**7.- Gestiona de manera integral transporte, rutas y repartos.** Configura diferentes rutas de reparto y automatiza toda la documentación que requieren los vehículos para su correcta entrega. Toda la información queda disponible para su posterior análisis y gestión estadística. Ayuda a analizar, por parte de las marcas, el retorno de la inversión de sus estrategias digitales. Sólo después de haber implementado todas estas medidas, el diagnóstico será acertado.

**8.- Contratos de proveedores.** Registra toda la información relativa a las condiciones pactadas con los proveedores: plazos, avisos para la renegociación, acciones previstas, precios pactados, condiciones de facturación y pago, etc.

**9.- Tarifas avanzadas de compra y de venta.** Dota de una gran flexibilidad a los precios y condiciones comerciales de compra y de venta generales o personalizables para clientes y proveedores.

**10.- Rappels y comisiones sobre objetivos.** Gestiona de forma controlada todas las bonificaciones pactadas con clientes (rappels) o representantes (comisiones).