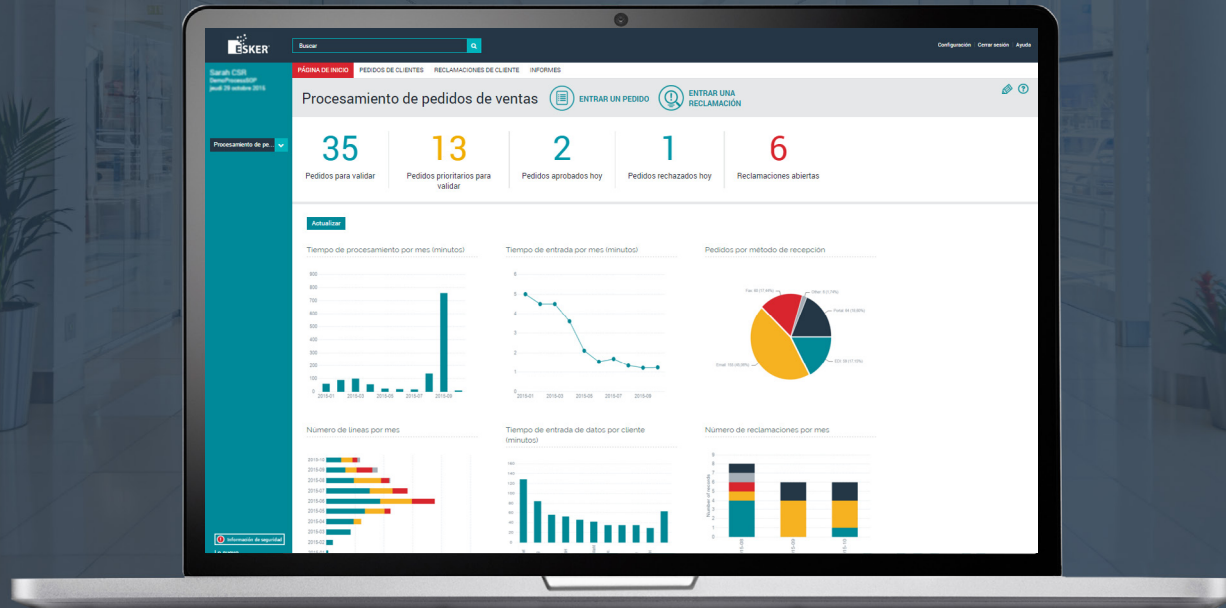


¿QUÉ TIENE PARA SER TAN BUENA LA AUTOMATIZACIÓN DEL CICLO DE VENTA?



LOS BENEFICIOS EN 4 ETAPAS



MUCHAS COSAS, EN REALIDAD.

El efectivo es el rey en todas las organizaciones, y la automatización del ciclo de venta (Order-To-Cash) ha demostrado ser una de las más efectivas maneras de hacer que sus resultados se dirijan hacia la dirección correcta. Con este documento descubrirás lo que la transformación digital puede ofrecer a tu empresa y tomar una decisión consolidada sobre el futuro de sus procesos. ¿Suena bien? Sigamos adelante.

QUÉ ENCONTRARÁS EN ESTE EBOOK:

VISIÓN GENERAL SOBRE EL PROCESO DE VENTA.....Pg. 3

El ciclo de venta en un rápido vistazo, qué procesos incluye y cómo se categorizan.

LAS 4 ETAPAS DE LOS BENEFICIOS.....Pgs. 4-11

Descubre el valor añadido de los procesos automatizados: desde la eficiencia operativa, a la experiencia de cliente mejorada.

HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍA.....Pg. 12

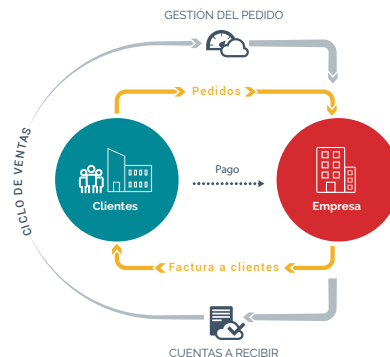
Qué hace de un proveedor de servicio líder del mercado.

MÁS INFORMACIÓN / SOBRE NOSOTROS.....Pg. 13

Si quieres más información, te proponemos contenido que te puede interesar. También hablamos un poco sobre nosotros.

QUÉ QUEREMOS DECIR CUANDO HABLAMOS DE CICLO DE VENTAS.

El ciclo de venta, Order-to-Cash, es básicamente el conjunto de todas las actividades involucradas desde que se recibe el pedido de un cliente hasta que se hace el ingreso de la venta. A continuación se muestran los siete procesos que definen el ciclo de venta, en orden.



01



02



03



04

GESTIÓN DEL CRÉDITO

El proceso para garantizar el crédito. Requiere de monitorización constante para mitigar riesgos.

GESTIÓN DEL PEDIDO

Cuando entra un pedido y se introduce en el ERP. Los errores pueden ser garrafas aquí.

PROCESAMIENTO DEL PEDIDO

Verificar que la cantidad de la solicitud del pedido está disponible.

FACTURACIÓN

La creación y el envío de la factura al cliente.



05



06



07

LA RECAUDACIÓN

La fase para recaudar el dinero que se nos debe. Los pagos con retraso afectarán a la liquidez.

DEDUCCIONES Y GESTIÓN DE DISPUTAS

Solucionar problemas comunes del pago, tasas o envíos. ¿Parece fácil?

EJECUCIÓN DE EFECTIVO

Cuando los pagos entrantes se aplican a la factura correspondiente.



ETAPA #1:

EFICIENCIA OPERATIVA

Cuando se trata de automatización del ciclo de venta, se suelen pensar en los beneficios más visibles e inmediatos. Pero como ya veremos, estos resultados "de la superficie" allanan el camino a muchas más ventajas.

MENOS TAREAS MANUALES

- ✓ Los pedidos entran más rápido y con precisión
- ✓ Recaudación de los pagos más rápida
- ✓ Reducción de errores y conflictos



GRAN AHORRO DE COSTES

- ✓ Menos € en suministros y equipamiento
- ✓ Menos € en costes de procesamiento documental
- ✓ Menos € en horas extra / nuevos empleados

ENTORNO IT SIMPLE

- ✓ Consolidación de sistemas (incluso en multi-instancias)
- ✓ Menos recursos para la administración de sistemas
- ✓ Actualizaciones continuas del software

MAYOR VISIBILIDAD Y CONTROL

- ✓ Acceso inmediato a los pedidos, facturas, etc.
- ✓ KPIs personalizables para informes
- ✓ Informe de auditoría completo



ETAPA #1:

EFICIENCIA OPERATIVA

Alere

TM

Cuando se trata de automatización del ciclo de vida de un pedido, Alere ofrece los beneficios más visibles e inmediatos. Pero también abren el camino a muchas más ventajas.

MENOS TAREAS MANUALES

- ✓ Los pedidos entran más rápido y con precisión
- ✓ Recaudación de los pagos más rápida
- ✓ Reducción de errores y conflictos

Alere disminuyó su tiempo de gestión del pedido en

4 MINUTOS

(de 6 a 2 minutos de media)

MAYOR AHORRO

- ✓ Less \$ on supplies & equipment
- ✓ Less \$ on document processing costs
- ✓ Less \$ on overtime / new hires

ENTORNO IT SIMPLE

- ✓ Consolidación de sistemas (incluso en multi-instancias)
- ✓ Menos recursos para la administración de sistemas
- ✓ Actualizaciones continuas del software

MAYOR VISIBILIDAD Y CONTROL

- ✓ Acceso inmediato a los pedidos, facturas, etc.
- ✓ KPIs personalizables para informes
- ✓ Informe de auditoría completo



ETAPA #2:

UNA MEJOR EXPERIENCIA

La eficiencia no lo es todo, por supuesto. Hoy en día, todo gira entorno a la experiencia que las organizaciones dan a su empleados y clientes. Así es cómo los beneficios de la Etapa 1 afectan a todos lo involucrados en el ciclo de venta.

EQUIPO CAPACITADO

- ✓ Más tiempo para tareas dedicadas al cliente
- ✓ Mayor control y planificación sobre las actividades diarias
- ✓ Aumento de movilidad y perspectivas profesionales



AHORRO DE COSTES

- ✓ € ahorro por la productividad aumentada
- ✓ € ahorro al solventar la falta de visibilidad en procesos anteriores
- ✓ € ahorro al retener más al equipo
- ✓ € ahorro por reducir la pérdida de clientes y empleados

CLIENTES MÁS FELICES

- ✓ Pedidos enviados a tiempo y sin errores
- ✓ Acceso 24/7 a sus pedidos, facturas, etc.
- ✓ Recibir facturas y hacer pagos por preferencia
- ✓ Creación y resolución de disputas más rápidas

MÁS COLABORACIÓN

- ✓ Mejor comunicación entre la empresa y el cliente
- ✓ Armonización entre departamentos y filiales
- ✓ Mayor contabilidad a nivel individual y de equipo



ETAPA #2:

UNA MEJOR EXPERIENCIA

La eficiencia no lo es todo, por supuesto. Hoy en día todo gira en torno a la experiencia que las organizaciones dar a su empleados y clientes. Así es cómo los beneficios de estas afectan a todos lo involucrados en el ciclo de venta.



SANOFI

EQUIPO CAPACITADO

- ✓ Más tiempo para tareas dedicadas al cliente
- ✓ Mayor control y planificación sobre las actividades diarias
- ✓ Aumento de movilidad y productividad de los profesionales

AHORRO DE COSTES

- ✓ € ahorro por la productividad aumentada
- ✓ € ahorro al solventar la falta de visibilidad de los procesos anteriores
- ✓ € ahorro por tener más al equipo
- ✓ € ahorro por reducir la pérdida de clientes y empleados

Sanofi redujo las llamadas de sus clientes en

2.000

al mes

CLIENTES MÁS FELICES

- ✓ Pedidos enviados a tiempo y sin errores
- ✓ Acceso 24/7 a sus pedidos, facturas, etc.
- ✓ Recibir facturas y hacer pagos por preferencia
- ✓ Creación y resolución de disputas más rápidas

MÁS COLABORACIÓN

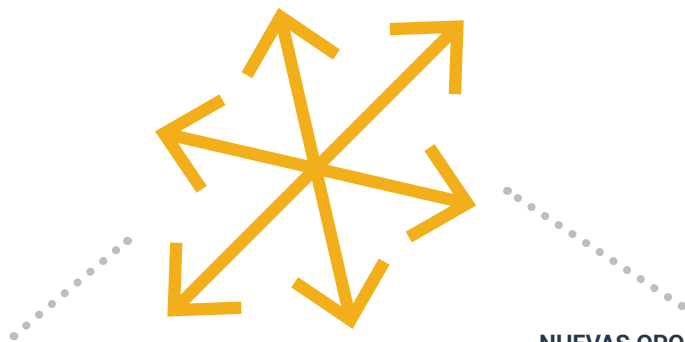
- ✓ Mejor comunicación entre la empresa y el cliente
- ✓ Armonización entre departamentos y filiales
- ✓ Mayor contabilidad a nivel individual y de equipo



ETAPA #3:

AGILIDAD CORPORATIVA

En la tercera etapa, los beneficios del ciclo de venta automatizado son transformadores. El efecto acumulado de ahorros, escalabilidad y mayor satisfacción de clientes establecen la etapa para el crecimiento "lean" de la empresa y nuevas oportunidades de negocio.



CRECIMIENTO A PRUEBA DE FUTURO

- ✓ Menos limitaciones tecnológicas para poder crecer
- ✓ Seguridad global reforzada y conformidad legal
- ✓ Automatiza otros procesos desde la misma plataforma

NUEVAS OPORTUNIDADES

- ✓ Aumento de probabilidad para nuevas ventas y acuerdos
- ✓ Más para invertir en I+D
- ✓ Expansión a nuevos mercados



ETAPA #3:

AGILIDAD CORPORATIVA



En la tercera etapa, los beneficios del proceso automatizado son transformadores. El efecto acumulado de ahorros, escalabilidad y mayor satisfacción de clientes son los principales beneficios del crecimiento "lean" de la empresa y nuevas oportunidades de negocio.

Parts Town hizo posible un
**40% DE
CRECIMIENTO ANUAL**

CRECIMIENTO A PRUEBA DE FUTURO

- ✓ Menos limitaciones tecnológicas para poder crecer
- ✓ Seguridad global reforzada y conformidad legal
- ✓ Automatiza otros procesos desde la misma plataforma

sin contratar más empleados

NUEVAS OPORTUNIDADES

- ✓ Aumento de probabilidad para nuevas ventas y acuerdos
- ✓ Más para invertir en I+D
- ✓ Expansión a nuevos mercados



ETAPA #4:

BENEFICIOS MÁS ALTOS

Sí, el beneficio más estratégico de todos. ¿Cómo llegar aquí? Mayor eficiencia conlleva a equipos más productivos, lo que hace clientes más felices y que abre las puertas a nuevas oportunidades, lo cual nos hace alcanzar... eso es... mayor beneficio.



RECUERDA...

Todas las soluciones para el ciclo de venta no se crean igual. Para obtener el beneficio total de la automatización, son necesarias una herramientas y tecnologías específicas. En la página 12 te contamos lo que tienes que buscar.



ETAPA #4:

BENEFICIOS MÁS ALTOS

ASSA ABLOY

Y si el beneficio más estratégico de tener un sistema de gestión de accesos es... mayor beneficio.
...va a equipos más productivos, lo que hace clientes más felices y que abre las puertas a nuevas oportunidades, lo cual nos hace alcanzar...

Assa Abloy redujo los errores en un 30%, consiguiendo

**AHORRAR 250.000\$
ANUALMENTE**

RECUERDA...

Todas las soluciones para el ciclo de venta no se crean igual. Para obtener el beneficio total de la automatización, son necesarias una herramientas y tecnologías específicas. En la página 12 te contamos lo que tienes que buscar.

LA TECNOLOGÍA TRAS LOS BENEFICIOS

No hay atajos posibles para ofrecer la solución basada en la nube. No te lo pienses demasiado; si alguna de las siguientes tecnologías no son parte de la caja de herramientas de la automatización, sigue buscando.



MACHINE LEARNING

Herramienta inteligente de captura de datos que extrae los datos de los archivos y reconoce los pedidos u otro tipo de documentos.



CUADROS DE MANDO E INFORMES

Permite visualizar métricas en tiempo real y personalizarla para cada usuario.



INTEGRACIÓN ERP

Conectores estándar para SAP, Oracle EBS, JD Edwards y Microsoft Dynamics.



ARCHIVADO EN LÍNEA

Archivado automático de documentos con enlaces al sistema de gestión o ERP por tanto tiempo como sea necesario.



GESTIÓN DEL PEDIDO

Convierte el fax o email en un proceso tipo EDI, para que cada pedido se procese electrónicamente.



ENVÍO DE FACTURA ELECTRÓNICA

Envío electrónico de facturas según preferencias del cliente. Conformidad total con estándares globales.



RECAUDACIÓN AUTOMATIZADA

Acelere la recaudación con recordatorios de pago, listas de tareas, análisis desde la raíz, etc.

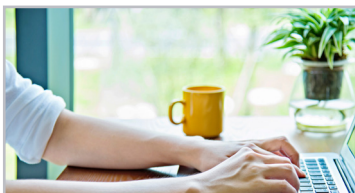


PORTAL DE CLIENTES

Opciones de autoservicio para que los clientes encuentren y sigan sus pedidos; gestionen y paguen las facturas; y resuelvan o creen incidencias.



RECURSOS RELACIONADOS



CASO DE CLIENTE: **RECLAMANDO EFICIENCIA EN EL CICLO DE VENTA**

El caso de éxito de
Tessengerlo Kerley

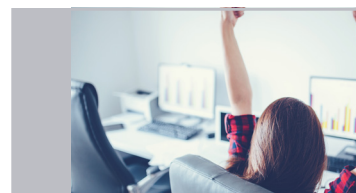
DESCARGA DIRECTA



INFORME: **ALINEANDO PERSONAS, PROCESOS Y TECNOLOGÍA**

Plan de acción para la excelencia

DESCARGA DIRECTA



eBOOK: **MEJORANDO LA EXPERIENCIA DE CLIENTE**

La automatización del ciclo de venta
para unificar tus equipos clave

DESCARGA DIRECTA

SOBRE NOSOTROS

Somos proveedores globales de software de automatización de procesos. Con más de 30 años de dedicación hemos ayudado a más de 11.000 clientes y somos más de 500 empleados. Y por encima de todo, entendemos íntegramente el proceso de ciclo de venta y qué se necesita para hacer que cada fase sea eficiente, añada valor y cree el máximo impacto.

Toda la información sobre nosotros en www.esker.es. Hablamos de transformación digital, y mucho más, en nuestro blog: blog.esker.es.



