SOLUCIONES QUE CAMBIAN

LA FORMA DE HACER NEGOCIOS

RP3 RETAIL SOFTWARE

ESTADÍSTICAS DE CONSUMO RETAIL

¿QUÉ ESPERAN DE USTED SUS CLIENTES Y QUÉ ACCIONES DEBE TOMAR PARA NO DEJAR DE SER RELEVANTE?

¿CUÁLES SON LAS TENDENCIAS QUE MARCARÁN EL RETAIL DEL FUTURO?

La realidad es que el sector retail cambiará drásticamente en los próximos años. Basándonos en la evolución del mercado actual, las nuevas generaciones de clientes, el uso de la tecnología, los nuevos canales de comunicación, entre muchos otros factores, la transformación del sector es inminente.

Con el objetivo de ampliar esta visión RP3® les presenta a continuación las estadísticas y tendencias más relevantes del sector.

Los minoristas deben tener claro que para tener éxito será necesario adaptarse rápidamente a esta realidad.

ESTADÍSTICAS

Las diferentes generaciones de consumidores	3
El futuro del retail ¿Cuál es la dirección correcta?	4
¿Cómo debe ser la tienda del futuro?	4
Pronósticos y Tendencias	5
¿Qué opinan los clientes?	5
Comportamiento de compra en Latinoamérica	5
¿Cómo aprovechar estas tendencias?	6

¿SABÍA USTED?

- En promedio, los clientes leales valen hasta 10 veces más que su primera compra.
  (White House Office of Consumer Affairs)
- La probabilidad de vender a un nuevo cliente es del 5% al 20%, mientras que venderle a un cliente existente es del 60% al 70%. (Marketing Metrics)
- Para compensar 1 experiencia de compra negativa se necesitan 12 experiencias positivas.
  (Dimensional Research)
- El 86% de los clientes están dispuestos a pagar hasta un 25% más para obtener una mejor experiencia de compra. (RightNow)
- El 80% de las empresas creen que brindan un excelente servicio al cliente. Sin embargo sólo el 8% de los clientes está de acuerdo con esa percepción. (Bain & Company)

LAS DIFERENTES GENERACIONES DE CONSUMIDORES

BABY BOOMERS
(1946 - 1964)

GENERACIÓN X
(1965 - 1980)

GENERACIÓN Y "MILLENNIALS"
(1981 - 2000)

GENERACIÓN Z
(2001 - actualidad)

Cada generación de consumidores está ligada a los acontecimientos y tendencias de su tiempo, por lo que sus hábitos y comportamientos de compra son muy diferentes. Conocer sus similitudes y diferencias pueden ayudar a los minoristas en el desarrollo de nuevas estrategias para atraer y retener a cada una de ellas.

Hasta hace poco, los minoristas se habían centrado fundamentalmente en los "Baby Boomers". De hecho, 4 de cada 5 minoristas atribuyen el 50% de sus ventas a esta generación que hoy representa el 17% en Latinoamérica.

En la actualidad el acceso a la tecnología cambió las reglas del juego, ahora hablamos con un consumidor siempre conectado que utiliza distintos canales para realizar una compra.

Se trata de la "Generación Y" o mejor conocidos como "Millennials". En Latinoamérica representan al 30% de la población, y según proyecciones, para el año 2025 representarán el 75% de la fuerza laboral a nivel mundial, con un poder adquisitivo aproximado de más de US$3.4 billones.

Fuentes: Synchrony Financial - Nielsen

EL FUTURO DEL RETAIL ¿CUÁL ES LA DIRECCIÓN CORRECTA?

La tienda física sigue siendo la base de la venta al por menor, sin embargo, el acceso a la tecnología ha cambiado el comportamiento de compras y expectativas de los consumidores.

Los minoristas más exitosos serán aquellos que logren combinar perfectamente la experiencia sensorial de la tienda física con la personalización y conveniencia de las compras en línea.

¿CÓMO DEBE SER LA TIENDA DEL FUTURO?

MÓVIL

Se debe aprovechar el uso de los dispositivos móviles para ofrecer nuevas formas de mejorar el compromiso del cliente, combinando las experiencias de compras físicas y digitales.

RELEVANTE

Identificar a los clientes cuando entren en la tienda y estar bien informados sobre su historial de compras le permitirá entender sus necesidades y entregarles información relevante y personalizada.

PERSONALIZADA

Para ofrecer experiencias de compras memorables, los minoristas deben incorporar la tecnología, el conocimiento y la capacitación necesaria para ofrecer un servicio al cliente personalizado.

OMNIPRESENTE

Aplicar estrategias omnicanal le permitirá integrar, analizar y difundir datos de clientes, productos, precios, etc. de forma instantánea en todos los canales, creando continuidad y consistencia en la interacción con los clientes.

SEGURA

Es de vital importancia garantizar un entorno seguro para proteger los pagos y datos personales de sus clientes.

PRONÓSTICOS Y TENDENCIAS

Para el 2020 la experiencia del cliente superará al precio y producto como el diferenciador clave de la marca. (Walker Consulting)

Las empresas que mejoran la retención de sus clientes en un 5%, podrían incrementar sus ganancias entre un 25% a 90%. (Bain & Company)

Las empresas con sólidas estrategias omnicanal conservan en promedio un 89% de sus clientes y logran un 9,5% de aumento en sus ingresos anuales. (Aberdeen Group)

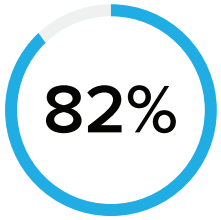
¿QUÉ OPINAN LOS CLIENTES?

El 68% de los clientes revela haber cambiado de empresa a causa de un mal servicio y el 55% pagaría más por una mejor experiencia de compra. (Accenture - Defaqto Research)

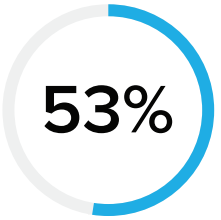
El 95% de los clientes insatisfechos cuenta al resto su mala experiencia y el 86% no le compra a empresas que tienen críticas negativas. (Dimensional Research)

El 70% de las experiencias de compra se basan en la forma en que el cliente siente que está siendo tratado. (McKinsey)

COMPORTAMIENTO DE COMPRA EN LATINOAMÉRICA *

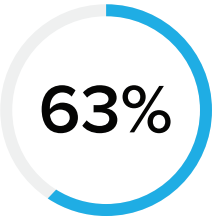


Prefieren tiendas que ofrezcan un programa de lealtad, sin embargo sólo el 46% de los retailers ofrece algún programa de fidelización para sus clientes.

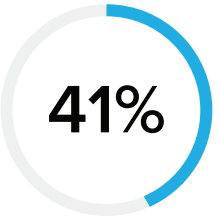


De los latinos están dispuestos a pagar un poco más por productos con funciones o rendimiento superior y buscan formas de facilitar su experiencia de compra.

Dice que la cercanía es un factor muy importante al escoger una tienda y el 42% va donde exista una mejor oferta de precios.



Prefiere comprar marcas locales porque las apoyan, mientras que el 54% dice que las marcas locales están más en sintonía con sus gustos y necesidades personales.



Busca que la tienda tenga filas cortas o cajas rápidas y el 32% prefiere que la tienda tenga un diseño organizado para agilizar la compra.

* Fuente: Nielsen

¿CÓMO APROVECHAR ESTAS TENDENCIAS?

Queda claro que contar con una visión detallada del cliente, conocer sus diferentes canales de consumo y tener fácil acceso a los resultados de su gestión comercial, marca definitivamente una gran diferencia en el cumplimiento de los objetivos de ventas.

Lo principal es crear estrategias que logren satisfacer las necesidades del consumidor e invertir tiempo y recursos en construir confianza y lealtad a la marca.

EL DESAFÍO

Ejecutar estos cambios sin duda representarán un gran desafío, ya que en muchos casos los minoristas poseen sistemas heredados que proporcionan datos inexactos, incompletos, inconsistentes o redundantes, que generalmente no están organizados de manera que apoyen la evolución de sus negocios.

LA SOLUCIÓN

La clave es actuar con rapidez, no pierda de vista las necesidades del mercado y cambie hoy su forma de hacer negocios para tener éxito ante esta transformación.

NUESTRO PROPÓSITO ES SU CRECIMIENTO

Sabemos que su objetivo es hacer crecer su negocio y nosotros lo ayudaremos a lograrlo.

Creemos que la diferencia entre un líder del mercado y un negocio con potencial es la manera en que cada empresa invierte su tiempo y esfuerzo.

Para convertirse en una empresa de éxito es indispensable actuar con rapidez y dedicar su tiempo a lo que es realmente importante.

En RP3® sabemos que tener acceso a la información oportuna es clave para facilitar y mejorar la toma de decisiones, logrando que su equipo de trabajo pueda realmente enfocarse en lo que sabe hacer para obtener verdaderos resultados.

Con RP3® Retail Software aprenda a generar conocimiento de formas que no creía posible. Juntos haremos crecer el gran potencial de su empresa.

NOSOTROS

¿Quiénes somos? 9

¿Qué nos hace diferentes? 9

Las claves de nuestro éxito 9

Resultados de nuestros clientes 10

SOLUCIONES
A NECESIDADES TÍPICAS

La información es un recurso vital en los negocios. Las empresas hacen uso de ella para el desarrollo de sus actividades cotidianas; convirtiéndose en un factor clave para mantener un alto nivel de competitividad y posibilidades de desarrollo.

Algo peor que no tener acceso a la información, es tener mucha disponible y no saber qué hacer con ella.

En la actualidad las organizaciones recogen más datos que nunca. Y gran parte de esa información no se utiliza. De acuerdo con Forrester Research, de los datos recogidos, un porcentaje que va del 60% al 73% nunca se aprovechó para la inteligencia empresarial y análisis.

Las herramientas de RP3® se encargan de recopilar, procesar y presentar la información que necesita, poniendo a su alcance la capacidad de transformar ese conocimiento en un universo de oportunidades para crecer.

¿QUIÉNES SOMOS?

Todo lo que hacemos tiene como propósito el crecimiento de nuestros clientes.

Como resultado durante más de dos décadas RP3® Retail Software se ha convertido en parte del éxito y crecimiento de muchos de los más grandes retailers de Latinoamérica, quienes confían en nuestros servicios de consultoría y soluciones de software para automatizar sus operaciones, repotenciar los sistemas de su compañía y ampliar la visión de las áreas claves de su negocio.

¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?

Entendemos que cada mercado y cada modelo de negocio es diferente, es por ello que nos especializamos en proporcionar soluciones flexibles que se ajusten a los requerimientos y necesidades específicas de nuestros clientes.

Nos enfocamos en analizar y entender sus objetivos, para luego asesorar e implementar las mejores herramientas que les permitan cumplir con sus metas y dirigir eficazmente su negocio.

LAS CLAVES DE NUESTRO ÉXITO

KNOW HOW

EXPERTOS EN RETAIL EN LATINOAMÉRICA

MAYOR RETORNO DE INVERSIÓN CON RESULTADOS RÁPIDOS

SOLUCIONES FLEXIBLES A LA MEDIDA

LICENCIAS ILIMITADAS POR EMPRESA

RÁPIDA IMPLEMENTACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO CONTINUO

RESULTADOS DE NUESTROS CLIENTES

+30%

De incremento en ventas

+60%

De mejora en la toma de decisiones

+60%

De incremento en productividad

+80%

De incremento en captación de clientes y entrega de beneficios

+50%

De tiempo ahorrado en la toma de inventarios

+70%

De rapidez al identificar y solucionar problemas

SOLUCIONES QUE CAMBIAN LA FORMA DE HACER NEGOCIOS

Diariamente las empresas retail administran una gran cantidad de información y procesos que generan una cadena compleja de operaciones, que exigen tiempos de respuesta inmediatos y soluciones escalables de alto rendimiento.

RP3® Retail Software optimiza los diferentes procesos de su empresa con una suite completa de Soluciones Informáticas: ERP Comercial, Sistemas de Administración, Analíticos y Aplicaciones Móviles.

Proporcionamos soluciones integrales, esenciales para analizar resultados de manera fácil y rápida, ayudándole a anticipar problemas y co-construir soluciones, nutriendo la capacidad de tomar decisiones ágiles y ejecutar estrategias que repotencien el rendimiento de su empresa.

SOFTWARE

RP3® Retail Software	13
RP3® Merchandising	14
RP3® POS Minorista y Mayorista	16
RP3® Financiero	18
RP3® CRM	20
RP3® Crédito	22
RP3® SAR	24
RP3® Market Force	26
RP3® RBI	28
RP3® Analytics	30
RP3® Smart View	32
RP3® BSC	34
RP3® Nómina	36

¿SABÍA USTED?

- El 63% de los empresarios afirma que el uso de la información (incluido big data) y la analítica está generando una gran ventaja competitiva para sus empresas. (Analytics & Big Data Survey)
- En la actualidad, el 52% de las empresas implementa herramientas analíticas para realizar ofertas relevantes o personalizadas durante la interacción con el cliente. (EY y Forbes Insights)
- Los profesionales invierten del 5% al 15% de su tiempo analizando información y hasta un 50% de su jornada laboral en buscar la información que necesitan. (AIIM)
- Para el 2020 una empresa sin sistemas y/o servicios en la nube para optimizar su eficiencia será tan rara como una sin internet en la actualidad. (Gartner)

RP3® RETAIL SOFTWARE

ERP COMERCIAL

- MERCHANDISING
- POS (Punto de venta)
  - Minorista
  - Mayorista
- FINANCIERO

ANALÍTICOS

- RETAIL BI
- SMART VIEW
- BSC
- ANALYTICS WEB

ADMINISTRACIÓN

- CRM
- CRÉDITO
- SAR
- NÓMINA

APPS MÓVILES

- MARKET FORCE
- ANALYTICS MÓVIL

RP3® MERCHANDISING | CONTROL TOTAL DE MERCADERÍAS

El objetivo principal de la administración de mercaderías es seleccionar el surtido ideal que permita a la empresa cumplir con sus objetivos de ventas, utilidades y retorno de su inversión.

Para afrontar la demanda del consumidor el negocio detallista requiere de una planificación comercial eficaz, por ello es indispensable contar con una herramienta que optimice sus operaciones y tenga la capacidad de administrar la gran cantidad de datos y procesos de este modelo de negocio.

RP3® Merchandising le proporciona el control total en la administración de mercaderías a través de una solución integrada, que agrupa todas las herramientas necesarias para automatizar y aprovechar al máximo sus activos.

RESULTADOS

- Planificar a través de la generación automática del Plan Comercial y OTB a cualquier nivel, basado en la estadística de ventas.
- Administrar eficientemente procesos de compras, reabastecimiento en tiendas, recepción y distribución.
- Analizar la perspectiva completa de sus ventas, mercaderías e inventarios.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® MERCHANDISING?

PLANIFICACIÓN

- Plan comercial
- OTB

COMPRAS Y RECEPCIÓN

- Productos
- Proveedores
- Órdenes de compra
- Importaciones
  - Procedencias
  - Aduanas
  - Incoterms
  - Aranceles
  - Partidas arancelarias
- Reabastecimiento
- Administración de precios
- Recepción de mercadería y devolución a proveedores
- Proceso de etiquetado de mercaderías
- Listas de precios

DISTRIBUCIÓN

- Pedidos de transferencias
- Transferencias de mercaderías
- Documentos electrónicos - Guía de Remisión

INVENTARIOS

- Toma de inventario físico
- Ajustes
- Cambio de impuestos
- Cambio de costos
- Transformación
- Reporte de auditoría de inventarios
  - Existencias en negativo
  - Mercadería de lento movimiento
  - Auditoría de compras, ventas y ajustes

CONSULTAS Y ANÁLISIS DE MERCADERÍAS

- Kardex
- Análisis general de ventas
- Comparativo de ventas
- Ventas caja - cajero - vendedor
- Ventas en línea
- Ventas por formas de pago
- Efectividad de compras
- Análisis de mercaderías
- Análisis de rotación
- Best Seller
- Índice de inventario de ventas
- Mercadería antigua
- Análisis de espacio
- Histórico de SKU
- Consulta de ítems
- Stock Ledger

RP3® POS | CONTROLAR SUS VENTAS ES CONTROLAR SU NEGOCIO

Cada día un gran volumen de productos y servicios se comercializan para satisfacer las demandas de los consumidores. Para poder competir en el mercado, los negocios minoristas y mayoristas saben que un sistema de punto de venta eficaz es la clave para automatizar y agilizar los procesos de ventas y de atención al cliente.

RP3® POS ofrece soluciones diseñadas para el punto de venta del comercio minorista y mayorista en sus múltiples formatos (tiendas departamentales, de especialidad, autoservicios, distribuidoras, etc.), sus funciones permiten automatizar el registro y control de todo su proceso de facturación, transacciones, precios y existencias de productos, facilitando la gestión comercial y el control de inventario.

Por otra parte, su interacción con RP3® CRM permite aplicar las políticas de beneficios establecidas y promover los programas de afiliación (cliente frecuente) directamente desde el punto de venta.

RESULTADOS

- Optimizar y automatizar los procesos de ventas, transacciones, precios y existencias de productos.
- Administrar con seguridad y precisión toda la operación de sus puntos de venta.
- Mejorar el canal de comercialización y la calidad del servicio.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® POS MINORISTA Y MAYORISTA?

POS Operaciones Minoristas

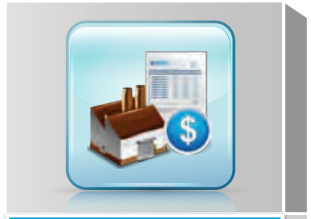
- Abrir caja
- Transacciones
- Abonos
- Arqueo de caja (cuadre por forma de pago)
- Cierre de caja
- Formas de pago:
  - Efectivo
  - Cheque
  - Nota de crédito
  - Depósito
  - Transferencia
  - Retención IVA
  - Retención en la fuente
  - Pagos multi moneda
  - Venta crédito propio
- Conciliación de medios de pago

→ * Interacción con RP3® Facturación Electrónica

- Facturación
- Anulaciones
- Notas de crédito
- Paquete separado
- Venta de tarjetas de regalo

- Abono (tarjeta de crédito interna)
- Abono (paquete separado)

→ * Interacción con RP3® Financiero



POS Operaciones Mayoristas

- Administración de transportes
- Transacciones
- Hoja de ruta
  - Despachos
  - Guía de remisión
- Rebates
- Tracking de facturas
- Documentos electrónicos:
  - Facturas
  - Notas de Crédito
  - Guía de remisión
  - Anulaciones

→

- Cotización
- Pedidos
- Consulta de saldos por sucursal
- Proformas
- Facturas
- Devoluciones (notas de crédito)

→ * Interacción con RP3® Financiero (cuentas por cobrar)

* Interacción con RP3® CRM

CRM

- Beneficios
  - Descuentos
  - Promociones
  - Combos
  - Cupones
  - Puntos
  - Monedero electrónico
- Tarjetas de afiliación
- Generación de tarjetas de regalo

RP3® FINANCIERO | EL CONTROL ECONÓMICO DE SU EMPRESA

Muchas empresas cuando enfrentan periodos de crisis, frecuentemente responsabilizan a causas externas como: una escasa demanda, falta de financiamiento, insolvencia de clientes, regulaciones, restricciones, etc. Sin embargo aunque muchos de estos aspectos pueden afectar a la organización, es importante considerar los factores internos reflejados en la situación financiera de su empresa. Por ello es indispensable estar al tanto de la naturaleza de sus ingresos, gastos, inversiones, flujo de dinero, presupuestos, endeudamiento, etc.

RP3® Financiero recopila todas las transacciones y estados financieros de su empresa como resultado de todas las actividades que se llevan a cabo en la misma, proporcionando información esencial sobre la solvencia de la compañía, su crecimiento futuro, rentabilidad y liquidez.

Una administración financiera eficaz permite conocer la realidad económica de la empresa, su pasado, presente, evolución y lo que se puede esperar de ella.

RESULTADOS

- Automatizar el registro de todas las transacciones generadas diariamente reduciendo los costos de las tareas operativas.
- Conocer la situación financiera de su empresa a través de la emisión de balances y reportes específicos en línea.
- Administrar correctamente el flujo de dinero de su empresa, ingresos, presupuestos, cuentas por cobrar y por pagar, pasivos, costos y gastos.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® FINANCIERO?

CONTABILIDAD

- Plan de cuentas
- Comprobantes contables
- Plantillas contables
- Libros contables
- Balance de comprobación
- Balance general
- Estado de pérdidas y ganancias
- Consultas y análisis
- Indicadores financieros

BANCOS

- Definición de cuentas bancarias
- Depósitos bancarios
- Emisión de cheques
- Transferencias
- Notas de débito
- Notas de crédito
- Conciliación
- Depósito de tarjetas de crédito
- Saldos y estados de cuenta
- Cash Management

CTAS. POR PAGAR

- Cuentas por pagar
- Gastos
- Notas de crédito
- Comprobantes de retención (manual - electrónico)
- Anticipos
- Flujo de pagos
- Reporte de cartera
- Pagos

CTAS. POR COBRAR

- Maestro de clientes
- Cuentas por cobrar
- Notas de crédito
- Anticipos
- Flujo de pagos
- Reporte de cartera
- DINARDAP

PRESUPUESTOS

- Tipos de presupuesto
- Creación
- Aprobación
- Permisos a presupuestos
- Evaluación

FLUJO DE CAJA

- Tipos de flujos
- Definición de plantillas
- Evaluación
- Proyección de inversión

CAJA CHICA

- Unidad administrativa
- Concepto de gastos
- Apertura de caja
- Gastos
  - Con facturas
  - Sin facturas
- Reposiciones
- Estadísticas

ANEXOS

- Sustento tributario
- Reporte de retenciones de IVA
- Reporte de retenciones del impuesto sobre la renta
- Reportes tributarios (ajustado a la entidad que rige en cada país)
- ATS

RP3® CRM | VISIÓN DE 360° DE SUS CLIENTES

"Existen únicamente dos fuentes para generar ventaja competitiva: 1. La habilidad para aprender más sobre nuestros clientes, más rápido que la competencia y 2. La capacidad para convertir ese aprendizaje en acciones, más rápido que la competencia". -J. Welch

En otras palabras, una visión completa del comportamiento de sus clientes es esencial para llegar a ellos con facilidad. Desafortunadamente en muchos casos esta información se encuentra dispersa o incompleta, limitando las estrategias de marketing, ventas y servicio al cliente.

¿Cómo puede entonces el CRM convertirse en una poderosa estrategia de negocio?

RP3® CRM aprovecha todo el conocimiento obtenido a través de las diferentes interacciones con el cliente, convirtiéndolo en información valiosa para: fortalecer su estrategia de negocios, mejorar la orientación y ejecución de las campañas de marketing, impulsar sus ventas, brindar experiencias personalizadas con un mayor valor agregado para sus clientes y reforzar el vínculo con la marca.

RESULTADOS

- Conocer y comprender a sus clientes: preferencias, hábitos de compra, servicios utilizados, canales de interacción, respuestas a promociones, entre otros.
- Diferenciar y segmentar para mejorar la comunicación, elaborando acciones personalizadas para cada grupo de clientes.
- Fidelizar creando experiencias orientadas a construir una relación continua con el cliente fomentando su preferencia.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® CRM?

PARÁMETROS GENERALES

- Tipos de clientes
- Categorías
- Perfiles
- Mercados - Tiendas

TARJETAS DE AFILIACIÓN

- Tipos de tarjeta
- Generar tarjeta
- Asignación de tarjeta de afiliación

BENEFICIOS

- Cupones
- Promociones
- Descuentos
- Combos
- Puntos acumulados
- Monedero electrónico

GESTIÓN

- Visión 360° de clientes
- Gestión de campañas
- Gestión de clientes (creación, consulta y actualización)
- Lotes de clientes

ANÁLISIS

Segmentación

- Sectores
- Edades
- Perfiles
- Categorías
- Formas de pago
- Cumpleaños
- Captación
- Distribución geográfica
- Géneros
- Estado civil
- Grupo de tiendas

Transacciones

- Número de visitas
- Ventas (estructura de mercaderías, sku, tiendas)
- Análisis de transacciones
- Análisis por forma de pago
- Tarjetas de afiliación (cliente frecuente)
- RFM (Recencia, frecuencia y monto)
- RFM Comparativo
- Perfil de clientes por transacción
- Clientes compartidos
- Análisis de ventas
- Análisis de puntos

Beneficios

- Penetración de beneficios
- Unidades vendidas
- Número de clientes
- Ventas totales (facturadas por usuario)
- Evaluación de rentabilidad

Inteligencia de Negocios

- Extracción de información dinámica
- Proyecciones
- Segmentación de datos
- Integración con fuentes de datos externos

RP3® CRÉDITO | MÁS CLIENTES, MÁS VENTAS

En un mercado cada vez más competitivo con consumidores altamente exigentes, a muchas empresas les puede resultar más difícil captar nuevos clientes y mantener a los tradicionales.

En este contexto, adquiere especial relevancia el diseño de estrategias y acciones dirigidas a fortalecer la relación con los clientes y desarrollar su lealtad.

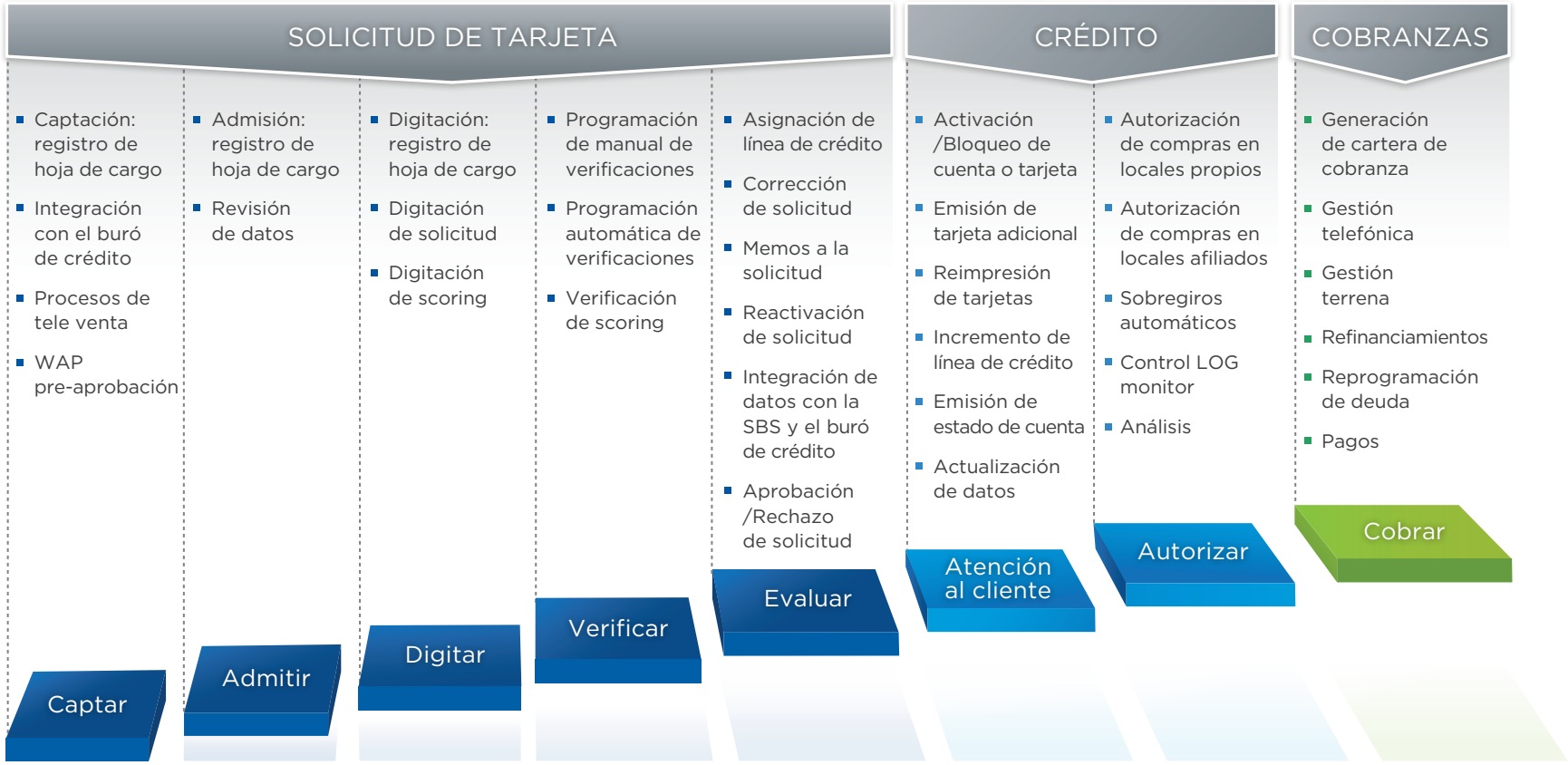
Uno de los canales más efectivos para lograrlo es el crédito. La implementación de programas de fidelización sustentados en tarjetas comerciales ofrecen una serie de beneficios para ambas partes.

RP3® Crédito le ayuda a administrar todo el proceso de implementación y manejo de las cuentas de crédito de su empresa, lo cual le permite automatizar los registros de información de sus clientes desde, la solicitud de cuenta hasta las operaciones que se realicen con el crédito otorgado.

RESULTADOS

- Optimizar los procesos de solicitud de crédito desde la captación hasta el registro de nuevos clientes.
- Controlar las operaciones de pagos, créditos, autorizaciones de consumo y atención al cliente.
- Gestionar la recuperación de la cartera vigente o vencida a través del registro de los canales de cobranza.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® CRÉDITO?



RP3® SAR | RESPONDA SIEMPRE A TIEMPO A SUS CLIENTES

¿Sabía usted que un mal servicio es la principal causa de pérdida de sus clientes?. Al igual que un cliente insatisfecho puede generar publicidad negativa que será leída hasta por 1 millón de personas.

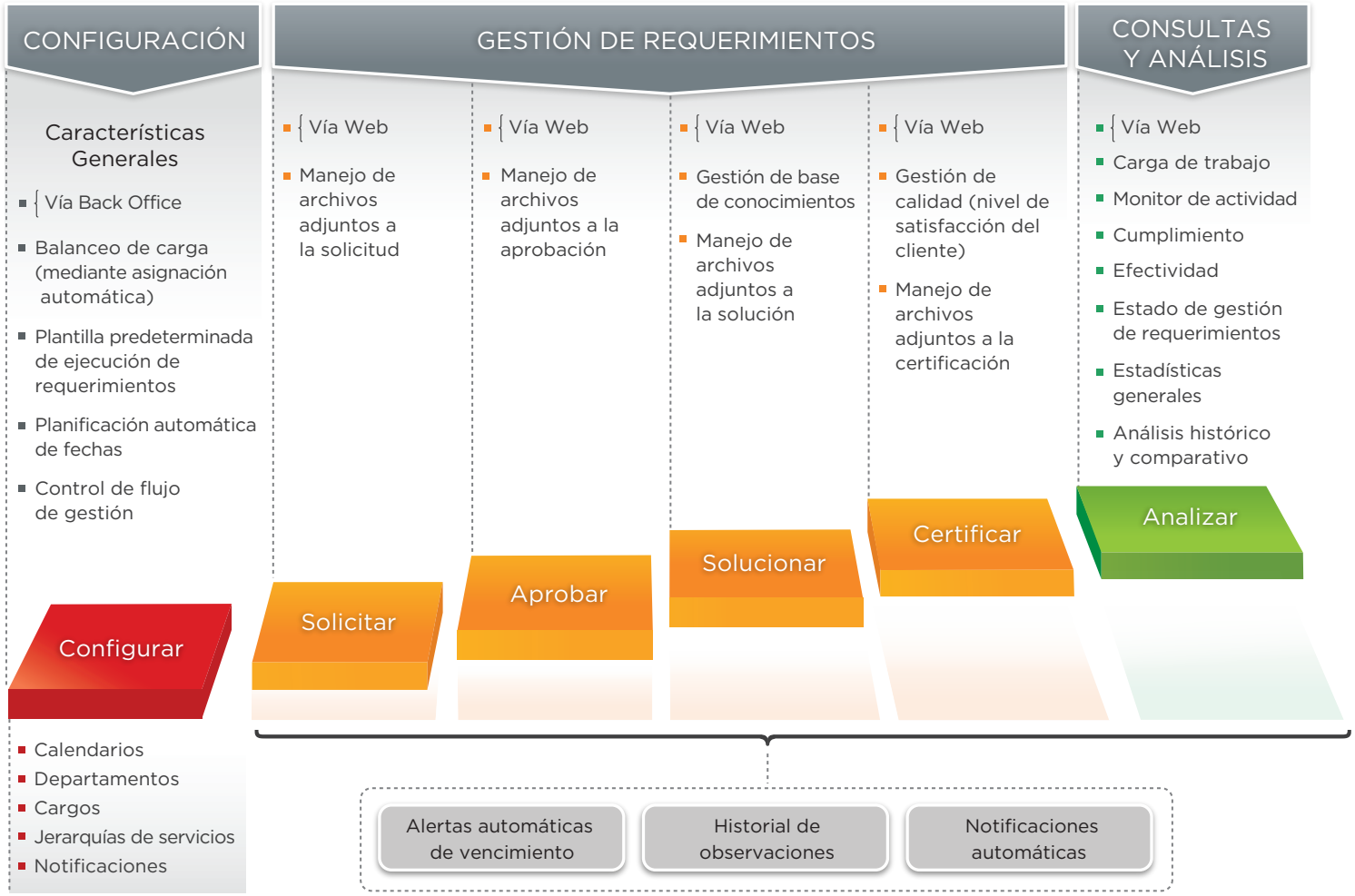
Hoy en día, dar un buen servicio y ofrecer soluciones ágiles es un factor indispensable para mantener la preferencia de sus clientes.

Una organización que responde con rapidez y orientada a la calidad de sus servicios, logra un factor diferenciado que le permite ser visto como un proveedor que se toma en serio los problemas de sus clientes. RP3® SAR es la herramienta para llevar esa orientación hacia el éxito.

RESULTADOS

- Administrar y dar seguimiento a los incidentes reportados por sus clientes.
- Optimizar los procesos y recursos para ofrecer las mejores soluciones.
- Identificar los tipos de requerimientos con mayor incidencia y los lugares donde más se reportan.
- Evaluar una serie de indicadores como: productividad, incidencias, cargas de trabajo, entre otros. Le ayudarán a tomar las acciones necesarias para fortalecer la calidad de sus servicios.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® SAR?



RP3® MARKET FORCE | OPTIMICE SU FUERZA DE VENTAS

DISEÑADA PARA FACILITAR EL TRABAJO DEL VENDEDOR / AGENTE

- Programe, gestione y consulte su agenda de actividades diarias en segundos.
- Ahorre tiempo, consulte en el mapa la ruta más rápida para llegar a sus visitas.
- Venda directamente desde su dispositivo móvil.
- Configure desde la plataforma web diferentes tipos de tareas, listas de actividades y encuestas aplicables a diferentes modelos de negocios: comercio, empresas de seguros, bancos, etc.

PROPORCIONA A LOS GERENTES EL CONTROL Y ANÁLISIS DE SU FUERZA DE VENTAS

- Conozca dónde se encuentran sus agentes, consulte la ubicación y recorridos realizados.
- Distribuya eficientemente las actividades y rutas de su equipo.
- Asigne rápidamente grupos de clientes, según su perfil y área geográfica a cada agente de ventas.
- Analice los resultados de su equipo de ventas: visitas realizadas, efectividad, resultados de tareas, estadísticas y más.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® MARKET FORCE?

APP MÓVIL

Smartphones y tablets android.
Funcionamiento online y offline

PLATAFORMA WEB

Administración, consultas y análisis Back Office

MÓDULOS ADICIONALES SEGÚN SUS NECESIDADES

- Cobranzas
- Captación
- Oportunidades
- Marcaciones
- Verificaciones Terrenas y Domiciliarias
- Toma de Pedidos y Proformas
- Inspecciones

RP3® RBI | LA PIEZA CLAVE DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

Muchas empresas se encuentran como rehenes de una pila de aplicaciones, lo que les impide llegar a sus datos de una manera simple y significativa.

Para facilitar el análisis de información, obtener respuestas inmediatas y apoyo a la toma de decisiones, RP3® Retail Business Intelligence le ofrece una visión completa y consolidada de su negocio. Integrando múltiples fuentes de datos provenientes de todas las áreas de la empresa con el objetivo de entregar la información adecuada, para las personas adecuadas en el momento adecuado. Como resultado usted invierte menos tiempo buscando respuestas y más tiempo tomando decisiones estratégicas.

El éxito de RP3® RBI es su habilidad para organizar, acceder y analizar información clave que contribuya a fortalecer la ventaja competitiva de su empresa.

RESULTADOS

- Organizar la información de su empresa de tal manera que sea fácil de analizar y comprender.
- Reconocer las estrategias que le agregan valor al negocio.
- Identificar tendencias y oportunidades de mercado.
- Aprovechar al máximo el potencial y verdadero valor de las aplicaciones de su empresa.
- Mejorar sus prácticas y procesos aprendiendo de los errores pasados, adoptando las acciones oportunas para corregirlos.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® RBI?

RECOLECTAR DATOS

- Plataformas ERP
- Sistemas operacionales
- Sistemas transaccionales
- Bases de datos
- Otras fuentes

ORGANIZAR INFORMACIÓN

- Almacenar
- Consolidar
- Agrupar
  (según el tipo de información)

PRESENTAR ANÁLISIS Y REPORTES

- Minería de datos
- Cubos de análisis
  (Procesamiento Analítico de Datos - OLAP)
- Consultas y reportes
- Gráficos estadísticos
- Indicadores de desempeño
  (KPIs)
- Crear plantillas de consultas

***RP3® RBI puede generar varios tipos de análisis en base a las necesidades de su negocio.**

RP3® ANALYTICS | EVALÚE SU RENDIMIENTO EN TODO MOMENTO

Todo el conocimiento que necesita de su empresa en una sola aplicación móvil al alcance de su mano.

Analice en tiempo real la información de sus operaciones a través de una amplia gama de tableros, indicadores analíticos y gráficos interactivos diseñados para proporcionar respuestas rápidas.

RP3® Analytics cuenta con un diseñador para crear sus propios tableros analíticos a través de diversas opciones de gráficos interactivos de fácil interpretación. Que posteriormente podrán ser visualizados a través de la web o descargando la aplicación desde cualquier dispositivo móvil Android, iOS y Windows.

MANTÉNGASE SIEMPRE INFORMADO CON 3 SIMPLES PASOS

1 Extraiga información
Conéctese a los datos que se van a trabajar.

2 Diseñe sus indicadores
Transforme la información recopilada en tableros interactivos personalizados.

3 Visualice su información rápidamente
A través de RP3® Analytics Web / Móvil analice en todo momento el rendimiento de su empresa.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® ANALYTICS?

Diseñador RP3® Analytics

- Selección de fuentes de datos
- Creación y actualización de tableros analíticos
- Configuración de accesos a tableros
- Previsualización de tableros
- Creación de cálculos y fórmulas
- Selección de tipos de gráficos

RP3® Analytics Móvil

- Visualizar tableros analíticos e indicadores personalizados

RP3® Analytics Web

- Visualizar tableros analíticos

RP3® SMART VIEW | EL PODER DEL CONOCIMIENTO EN SUS MANOS

Diariamente las empresas enfrentan diversos desafíos y eventos inesperados que requieren soluciones inmediatas por lo que es necesario actuar con rapidez, y si no dispone de la información requerida a tiempo, su empresa está perdiendo dinero.

Imagine poder analizar el rendimiento de su empresa en todo momento y desde cualquier lugar.

Con RP3® Smart View obtenga el poder del conocimiento en sus manos. Integre múltiples fuentes de datos y aplicaciones en un solo lugar, evalúe fácilmente sus finanzas, ventas, clientes, operaciones y más.

Su tecnología móvil le permite realizar diversos análisis de su organización en tiempo real desde cualquier parte del mundo, a través de su laptop o tablet con conexión a internet.

¿Cómo está evaluando el rendimiento de su empresa?
¿Dedica mucho tiempo a recolectar información?
¿No obtiene las respuestas que necesita?

OBTENGA CONOCIMIENTO DE FORMAS QUE NO CREÍA POSIBLE

RP3® Smart View ofrece:

- Tableros de control
- Información en tiempo real
- Almacenamiento en la nube
- Movilidad y seguridad

¿CÓMO FUNCIONA RP3® SMART VIEW?

¿CÓMO LO HACE?	¿QUÉ RECURSOS UTILIZA?	¿CUÁL ES EL RESULTADO?
Analiza	RP3® Smart View	Decisiones más rápidas y precisas
Procesa	RP3® Cloud Support	Información disponible 24 /7 donde y cuando la necesite
Integra	Múltiples fuentes de datos y aplicaciones	Información consolidada y estratégica

¿Cuáles son las 5 perspectivas claves de análisis?

- Financiera
- Comercial
- Clientes
- Operaciones
- Talento Humano

RP3® BSC | DE LA ESTRATEGIA A LA ACCIÓN

Para permanecer y crecer en el mercado es necesario tener claro donde se está y donde se quiere llegar. Sabía usted que alrededor del 70% de los fracasos experimentados por los presidentes ejecutivos no obedece a fallas en el pensamiento estratégico, sino a una mala ejecución.

Definir la visión estratégica por si sola no basta para que una compañía sea exitosa. La clave es ponerla en práctica.

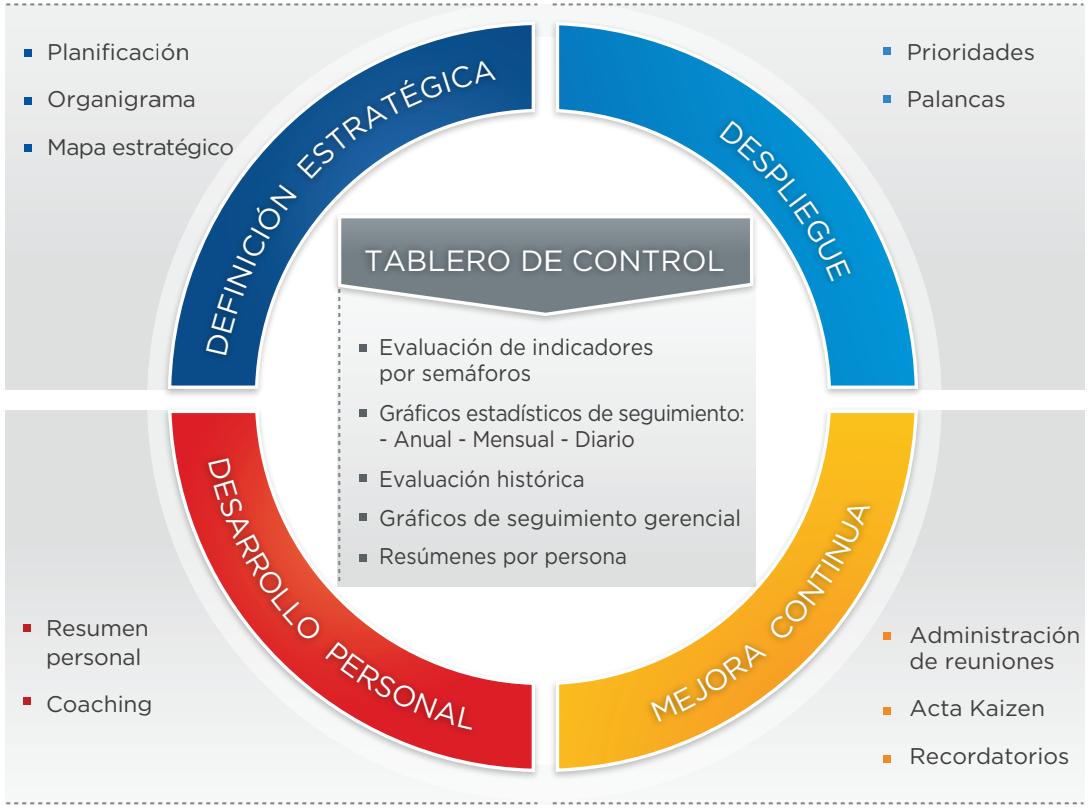
RP3® BSC - Balanced Score Card convierte su visión estratégica en acción y resultado a través de un proceso de alineación total a las metas y objetivos de su empresa.

El sistema proporciona un conjunto completo de herramientas e indicadores de gestión y rendimiento, cuyo objetivo principal es alinear los recursos de la empresa con la estrategia, supervisar su aplicación, comunicación y dar el seguimiento adecuado para optimizar los resultados y maximizar las fortalezas de la compañía.

RESULTADOS

- Formular una estrategia consistente en base a resultados.
- Alinear al personal hacia la visión de la empresa.
- Integrar la información de las diversas áreas del negocio.
- Comunicar la estrategia a través de la organización.
- Coordinar los objetivos de las diversas unidades organizacionales.
- Medir periódicamente el cumplimiento de metas y objetivos.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® BSC?



¿CÓMO DEFINIR EL BSC?

1 Parámetros

- Departamentos
- Cargos
- Empleados
- Indicadores

2 Planificación

- Objetivos empresariales
- Objetivos departamentales
- Alineación estratégica
- Definición de metas por objetivos
- Generación de cumplimientos
- Ingreso de cumplimientos

RP3® NÓMINA | LA ADMINISTRACIÓN SEGURA DE SU PERSONAL

La gestión de Nómina dentro del Sistema de Administración de Recursos Humanos es uno de los procesos más importantes para la empresa y sus colaboradores. Su administración requiere una revisión minuciosa, actualizada y precisa.

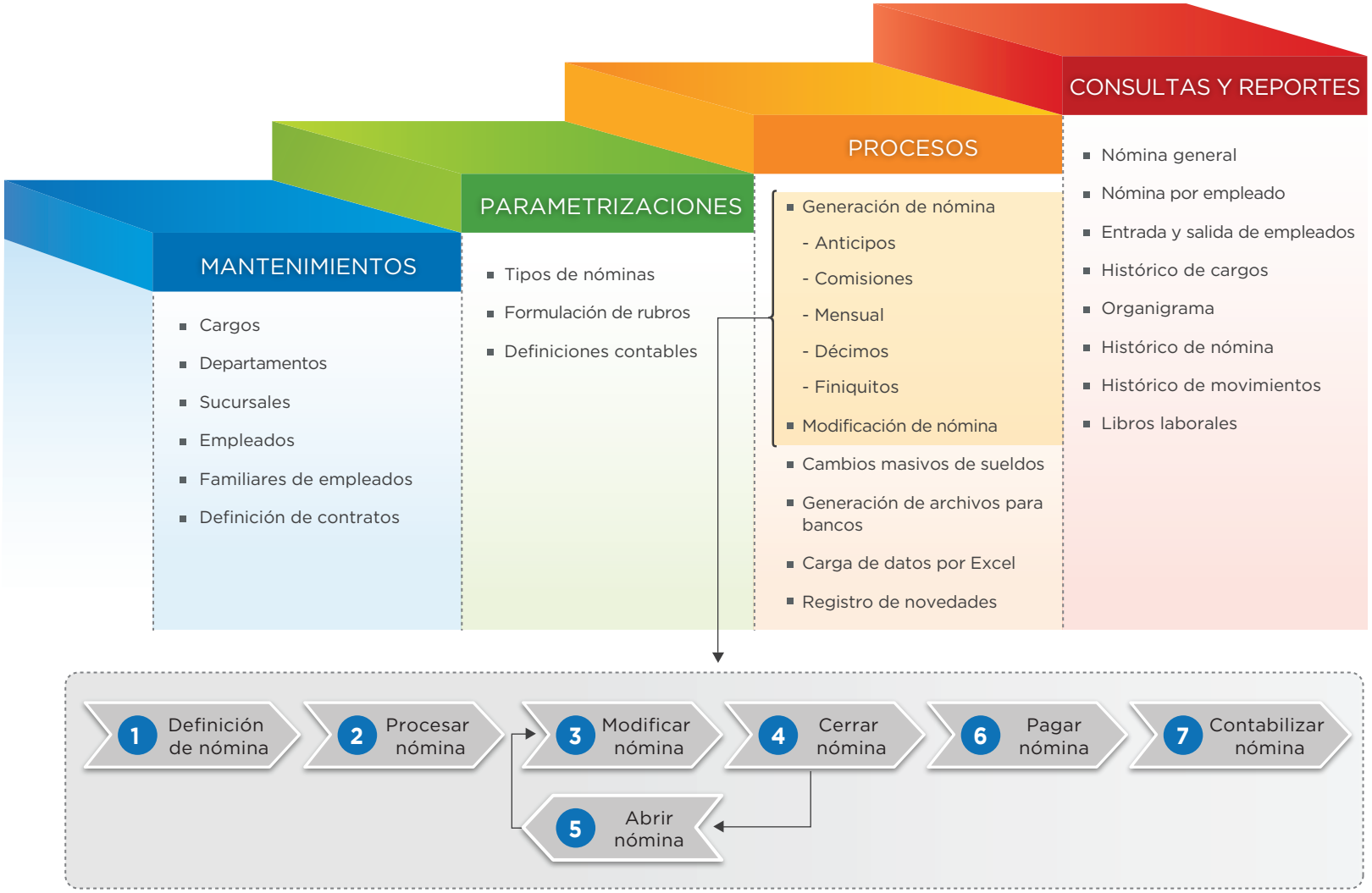
Nuestro sistema automatiza todos los procesos de administración de nómina proporcionando una base de datos con la información completa de todo su personal y los procesos relacionados con la generación de contratos, remuneraciones, formas de pago, seguridad social, vacaciones, préstamos, liquidaciones, entre otros. Garantizando seguridad, veracidad y confidencialidad de los registros.

RP3® Nómina es totalmente configurable a la medida de las políticas gubernamentales vigentes en cada país o región. Además ofrece la flexibilidad necesaria para integrarse automáticamente con su sistema contable - financiero.

RESULTADOS

- Simplificar y automatizar los procesos de administración del personal y nómina.
- Reducir significativamente la cantidad de tareas operativas.
- Optimizar el seguimiento histórico de la información del personal, departamentos, cargos y organigrama corporativo.
- Controlar la exactitud de los sistemas de pagos y formulación de cada uno de los rubros que intervienen en los diferentes tipos de nómina.

¿CÓMO FUNCIONA RP3® NÓMINA?



TRANSFORME SU FORMA DE HACER NEGOCIOS Y NUNCA MÁS PERDERÁ NUEVAS OPORTUNIDADES

Cada día surgen nuevos desafíos que requieren soluciones inmediatas. Con RP3® podrá mantenerse siempre conectado y disponer de la información necesaria para responder a tiempo.

Aprenda con nosotros a dominar las métricas y resultados de su negocio para que pueda construir HOY **la empresa líder del mañana.**

“ LA INNOVACIÓN DISTINGUE A LOS LÍDERES DE LOS SEGUIDORES. ESTOY CONVENCIDO DE QUE LA MITAD DE LO QUE SEPARA A LOS EMPRENDEDORES EXITOSOS DE LOS QUE NO TRIUNFAN ES LA PERSEVERANCIA. ”
- STEVE JOBS

RP3® RETAIL SOFTWARE

OFICINAS:

Guayaquil - Ecuador
Urdesa Central
Acacias 1115 y Laureles
Tel.: +593 4 238 6575

Lima - Perú
Miraflores
Av. 28 de julio #275
Tel.: +511 447 8781

SÍGUENOS EN:
@rp3software

WWW.RP3.COM.EC