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 - 1996)

GENERACIÓN Z
(nacidos desde 1997)

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: Pew Research Center - 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 *

82%

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

53%

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.

93%

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

63%

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.

41%

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 Retail Software se ha convertido en parte del éxito y crecimiento de los más grandes retailers de Latinoamérica, quienes confían en nuestras soluciones de Software y Consultoría para automatizar sus operaciones, repotenciar sus sistemas 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
- LICENCIAS ILIMITADAS POR EMPRESA
- EXPERTOS EN RETAIL EN LATINOAMÉRICA
- MAYOR RETORNO DE INVERSIÓN CON RESULTADOS RÁPIDOS
- SOLUCIONES FLEXIBLES A LA MEDIDA
- 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, generando una compleja cadena de operaciones, que exige tiempos de respuesta inmediatos y soluciones escalables de alto rendimiento.

RP3® proporciona soluciones integrales de Software y Consultoría, esenciales para anticipar problemas, dar seguimiento, tomar decisiones ágiles y ejecutar estrategias que repotencien el rendimiento de su empresa.

SOLUCIONES

RP3® Retail Software 13

RP3® Merchandising 14

RP3® POS Minorista 16

RP3® POS Mayorista 18

RP3® Financiero 20

RP3® CRM 22

• Marketing Digital 24

RP3® Crédito 26

RP3® SAR 28

RP3® Market Force 30

RP3® RBI 32

RP3® Analytics 34

RP3® Smart View 36

RP3® BSC 38

RP3® Nómina 40

RP3® SaaS 42

RP3® Consultoría de Negocios 44

¿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)
- 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)
- 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)
- Para 2020, más del 40% de todos los proyectos de analítica de datos estarán relacionados con algún aspecto de la experiencia del cliente. (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

VIDEOS

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.

VIDEO

¿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 MINORISTA | AGILICE SU PROCESO DE FACTURACIÓN

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 saben que un sistema de punto de venta eficaz es la clave para automatizar y agilizar los procesos de ventas y atención al cliente.

RP3® POS ofrece soluciones diseñadas para el punto de venta del comercio minorista en sus múltiples formatos (tiendas departamentales, de especialidad, autoservicios, 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 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.

VIDEO

¿CÓMO FUNCIONA RP3® POS MINORISTA?

POS Operaciones Minoristas

Interacción con RP3® CRM

- Beneficios
  - Descuentos
  - Combos
  - Cupones
  - Primera compra
  - Puntos
  - Monedero electrónico
- Tarjetas de afiliación
- Generación de tarjetas de regalo
- Marketing digital
- APP de fidelización de clientes
- Social CRM

- 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
- Integración con balanzas
- Entrega a domicilio

* Interacción con RP3 Facturación Electrónica

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

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

* Interacción con RP3 Financiero

RP3® POS MAYORISTA | VENTAS, DESPACHO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Los distribuidores mayoristas son un enlace vital entre fabricantes y minoristas. Como especialistas en el manejo de grandes volúmenes de ventas requieren soluciones ágiles para mantener en constante movimiento sus redes de distribución y así atender fácilmente los requerimientos de sus clientes, muchas veces grandes supermercados o distribuidores multinacionales.

RP3® Mayorista es la clave para automatizar y agilizar sus procesos de toma de pedidos, elaboración de proformas, facturación y despacho, incluyendo el control de crédito a su cartera de clientes. También ofrece la facilidad de solicitar transferencias a otros centros de distribución en caso de no contar con el inventario disponible.

Por otra parte, su interacción con el motor de beneficios de RP3® CRM le permite realizar la configuración de descuentos, promociones y rebates.

A su vez se integra con el sistema financiero de la empresa para gestionar la aprobación de créditos y creación de los registros contables de cuentas por cobrar.

RESULTADOS

- Automatizar y agilizar los procesos de ventas, reservas de inventario y tracking de documentos.
- Administrar con seguridad y precisión toda la operación de sus centros de distribución.
- Controlar la aprobación de cupos de crédito a clientes.
- Identificar ventas perdidas y gestionar su recuperación aplicando procesos de back order.

VIDEO

¿CÓMO FUNCIONA RP3® POS MAYORISTA?

PEDIDO

- Ingreso de productos
- Ejecución de beneficios
  - Descuentos
  - Promociones
- Solicitud de transferencia

PROFORMA

- Aprobación de descuentos (Reglas Comerciales)
- Aprobación de créditos (Reglas Financieras)
- Selección medio de entrega
  - Cliente retira
  - Despacho
- Reserva de inventario

FACTURA

- Emisión de documentos
- Actualización de saldos en cuentas por cobrar

* Interacción con RP3 Financiero

DESPACHO

- Configuración de ruta
- Emisión de guías de remisión
- Descarga de inventario
- Administración de entregas

Interacción con RP3® CRM

Configuración de Beneficios

- Descuentos
- Promociones
- Rebates

BACK ORDER

- Administración de oportunidades de negocios perdidos
- Seguimiento y ejecución

DEVOLUCIÓN

- Emisión de notas de crédito previa configuración de las políticas de la empresa

REBATES

- Ejecución y aprobación de notas de crédito

CONSULTAS

- Tracking de facturas
- Reservas de inventario
- Saldos por sucursal

* Interacción con RP3 Financiero

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.

VIDEO

¿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

CUENTAS POR PAGAR

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

CUENTAS 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.

VIDEO

¿CÓMO FUNCIONA RP3® CRM?

PARÁMETROS GENERALES

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

FIDELIZACIÓN

- Tarjetas de afiliación
- Tipos de tarjeta
- Generación y asignación de tarjetas
- Marketing digital
- APP de fidelización de clientes
- Social CRM

BENEFICIOS

- Cupones
- Promociones
- Descuentos
- Combos
- Primera compra
- 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

MARKETING DIGITAL

- Transforme la inversión realizada en sus campañas de Marketing Digital en ventas.
- Configure rápidamente los beneficios asignados a sus campañas y evalúe sus resultados en una sola aplicación.
- Genere más oportunidades, aprovechando los canales que más consumen sus clientes.
- Aumente el interés por su marca, capte nuevos clientes y otorgue beneficios inmediatos que incentiven más compras.
- Cree experiencias memorables y personalizadas a partir del conocimiento de las preferencias y consumos realizados por sus clientes.

1.400
ME GUSTA

964
REGISTROS

+20%
VENTAS
$

¿CÓMO FUNCIONA EL MARKETING DIGITAL?

PROMOCIÓN

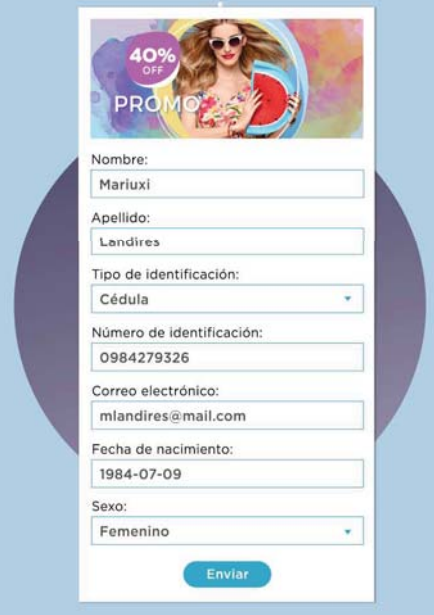
1

El cliente ve la publicidad en Facebook o Instagram.

REGISTRO

2

Al dar clic en el anuncio deberá completar un formulario de registro para acceder a la promoción.



ENTREGA DE BENEFICIO

3

Recibirá un email de confirmación de registro junto con el beneficio respectivo.

CANJE DE BENEFICIO

4

Para canjearlo deberá presentar en el punto de venta su identificación o el email recibido.

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.

VIDEO

¿CÓMO FUNCIONA RP3® SAR?

CONFIGURACIÓN

- Calendarios
- Departamentos
- Cargos
- Jerarquías de servicios

WORKFLOW DE GESTIÓN DE REQUERIMIENTOS

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Estructura de servicios
- Motivos
- Autogestión (registro del requerimiento junto con su solución)
- Documentos adjuntos
- Estados

FORMULARIOS DE REGISTRO

ORÍGENES DE DATOS

Extraer información de cualquier sistema

Ejemplos:

- Clientes
- Facturas
- Marcas Productos

ATRIBUTOS

Ingreso de información relacionada

Ejemplos:

- Fechas
- Textos
- Números
- Monedas
- Memos

TAREAS

- Duración
- Departamento responsable
- Tipo de gestión:
  - Acción
  - Decisión
  - Múltiple opción
- Tareas siguientes
- Documentos adjuntos
- Atributos
- Origen de datos
- Notificación

NOTIFICACIONES

- **Configuración de envío de emails a:**
  - Clientes
  - Responsables directos
  - Supervisores

CONSULTAS Y ANÁLISIS

- Carga de trabajo
- Monitor de actividad
- Cumplimiento
- Efectividad
- Estado de gestión de requerimientos
- Estadísticas generales
- Análisis histórico y comparativo

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.

VIDEO

¿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
- Consultas de inventario
- 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.

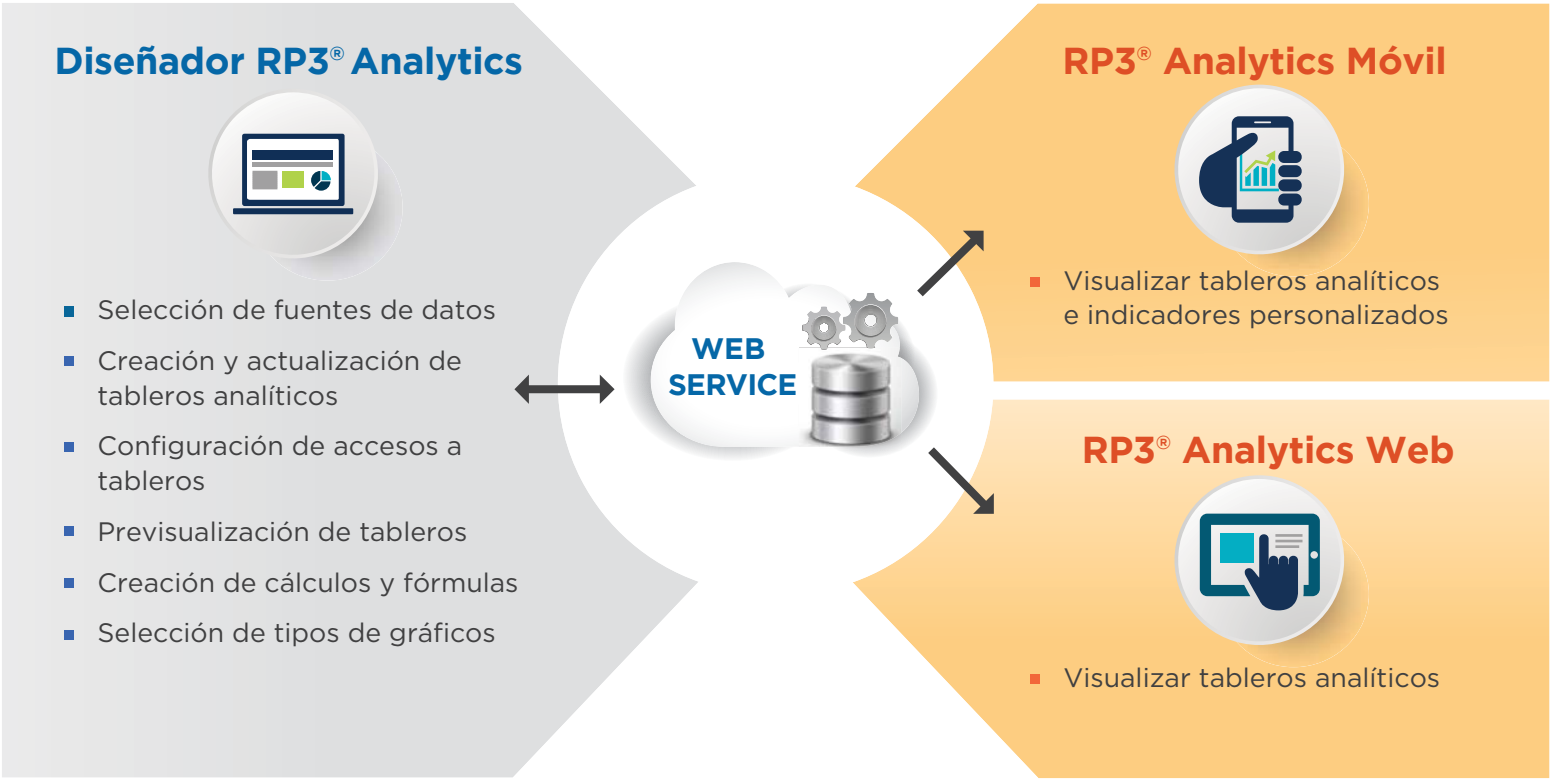
MANTÉNGASE SIEMPRE INFORMADO CON 3 SIMPLES PASOS

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?



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.

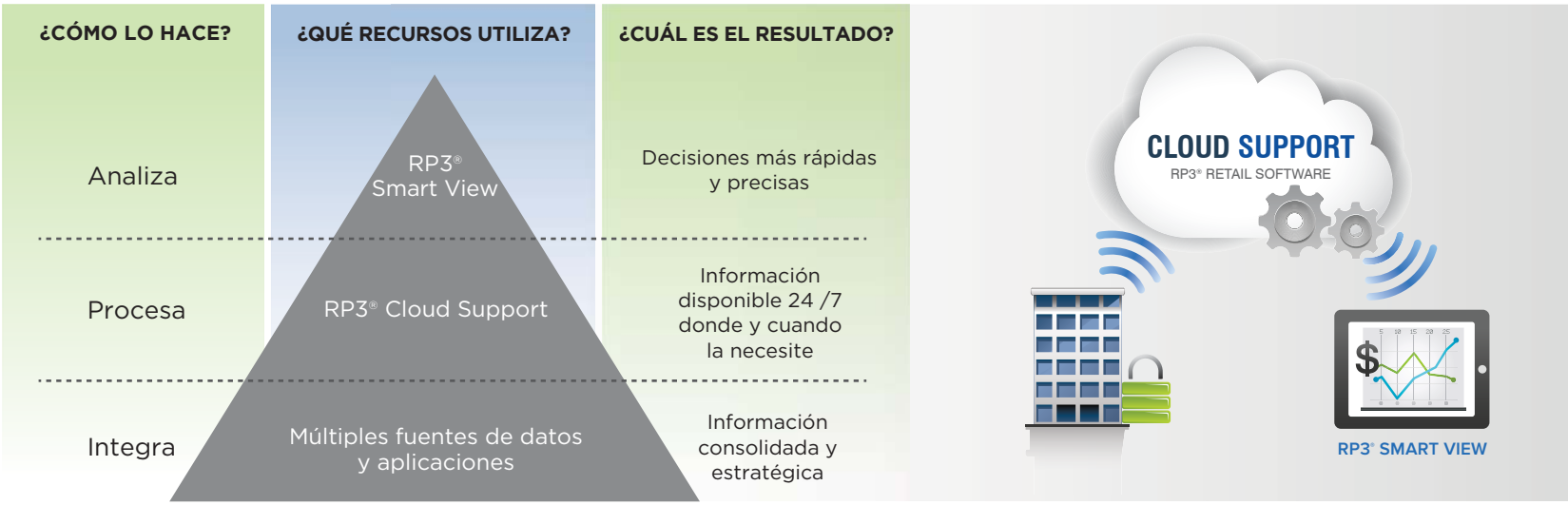
¿Cómo está evaluando el rendimiento de su empresa?
¿Dedica mucho tiempo a recolectar información?
¿No obtiene las respuestas que necesita?

OBTENGA CONOCIMIENTO DE FORMAS QUE NO CREÍA POSIBLE

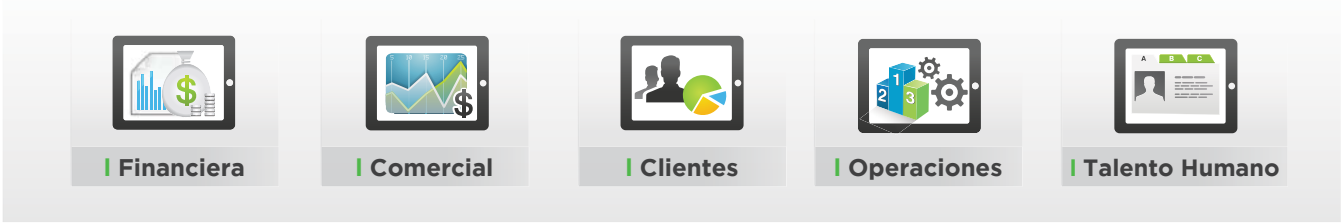
- Tableros de control
- Información en tiempo real
- Almacenamiento en la nube
- Movilidad y seguridad

VIDEO

¿CÓMO FUNCIONA RP3® SMART VIEW?



¿Cuáles son las 5 perspectivas claves de análisis?



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?

MANTENIMIENTOS

- Cargos
- Departamentos
- Sucursales
- Empleados
- Familiares de empleados
- Definición de contratos

PARAMETRIZACIONES

- Tipos de nóminas
- Formulación de rubros
- Definiciones contables

PROCESOS

- Generación de nómina
  - Anticipos
  - Comisiones
  - Mensual
  - Décimos
  - Finiquitos
- Modificación de nómina
- Cambios masivos de sueldos
- Generación de archivos para bancos
- Carga de datos por Excel
- Registro de novedades

CONSULTAS Y REPORTES

- Nómina general
- Nómina por empleado
- Entrada y salida de empleados
- Histórico de cargos
- Organigrama
- Histórico de nómina
- Histórico de movimientos
- Libros laborales

1. Definición de nómina
2. Procesar nómina
3. Modificar nómina
4. Cerrar nómina
5. Pagar nómina
6. Contabilizar nómina

RP3® ERP SAAS | ADMINISTRACIÓN DE MERCADERÍAS, VENTAS Y FINANZAS

RP3® ofrece una solución completa de módulos de software con almacenamiento en la nube diseñados para:

- Administrar eficientemente los procesos de compras, recepción, distribución, toma de inventarios, consultas y análisis de mercaderías.
- Optimizar y automatizar el proceso de facturación y ventas.
- Automatizar el registro de las operaciones contables, proporcionando información esencial sobre los pagos, cobros y estados financieros de su empresa.

ASEQUIBLE, RÁPIDO, FÁCIL Y SEGURO COMPLETAMENTE DESDE LA NUBE

- Automatice sus procesos y maximice la productividad de sus colaboradores.
- Simplifique las operaciones de su cadena de suministro.
- Ahorre tiempo y mejore la calidad de su servicio.
- Obtenga acceso a información relevante sobre sus procesos clave, permitiéndole actuar oportunamente.

FUNCIONALIDADES GENERALES DE CADA MÓDULO

MERCHANDISING

ADMINISTRACIÓN DE MERCADERÍAS

- Compras
- Recepción
- Distribución
- Inventarios
- Consultas/kardex
- Ventas
  - Caja/cajero/vendedor
  - Ventas diarias
  - Ventas por forma de pago
  - Ventas en línea
  - Ventas por SKU
  - Consulta de transacciones
- Análisis
  - Mercaderías
  - Rotación
  - Índice de inventario
  - Best seller
  - Efectividad de compras
  - Mercadería antigua
- Parámetros generales
  - Estructura de mercaderías
  - Establecimiento/tienda

PUNTO DE VENTA

OPERACIONES MINORISTAS

- Administración de cajas
- Asignación de funciones a usuarios
- Conciliación
- Abrir caja
- Transacciones
  - Ventas
  - Devoluciones
  - Paquete separado
- Abonos de paquetes separados
- Arqueo de caja
- Cierre de caja
- Ingreso de retenciones (para Ecuador)

FINANCIERO

ADMINISTRACIÓN CONTABLE

- Definiciones generales
- Contabilidad
  - Plan de cuentas
  - Comprobantes contables
  - Libros contables
  - Estados financieros
  - Balance de comprobación
  - Balance general
  - Estado de pérdidas y ganancias
  - Plantillas contables
  - Mayorización
  - Cierres de mes y periodo
  - Aperturas de mes y periodo
- Cuentas por pagar
  - Transacciones
  - Consultas y reportes
- Bancos
  - Definiciones bancarias
  - Tarjetas/marcas
  - Tipos diferidos
  - Conciliación bancaria
  - Transacciones
  - Consultas y reportes
- Caja chica
- Cuentas por cobrar
  - Cartera
  - Vendedor
  - Asignación de vendedores
  - Consultas y reportes
  - Transacciones
  - Recibos de cobro
  - Maestro de clientes
  - Línea de crédito
- Anexos transaccionales
  - Sustento tributario
  - Punto de emisión
  - Reporte de retenciones
  - Retenciones
  - ATS
  - Detalles: Ventas/compras/anulados

RP3® CONSULTORÍA DE NEGOCIOS | RETAIL MANAGEMENT

Una Estrategia de Negocios eficaz le permitirá adaptarse a los cambios constantes del mercado, a las necesidades de los clientes y al cumplimiento de las metas establecidas.

RP3® ofrece soluciones integrales de Consultoría de Negocios especializadas en Retail Management, esenciales para impulsar sus ventas, ampliar su visión del comercio minorista, establecer las mejores prácticas, desarrollar su plan de crecimiento a corto y largo plazo e implementar las herramientas que se requieren para lograrlo.

Trabajamos en temas claves:

1. **Planificación y cadena de abastecimiento**
2. **Estrategia comercial y ventas**
3. **Administración y fidelización de clientes**
4. **Operaciones en canales de venta**

METODOLOGÍA

1. Evaluación Preliminar:
   ¿Dónde estamos ahora?
2. Diagnóstico:
   ¿Dónde queremos estar?
3. Planificación:
   ¿Cómo llegamos a nuestro objetivo?
4. Desarrollo e implementación de soluciones:
   ¿Qué recursos y herramientas necesito?
5. Evaluación y seguimiento:
   ¿Cómo saber que hemos llegado?

LE AYUDAMOS A IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE SU EMPRESA

Analizamos, desarrollamos e implementamos soluciones ajustadas a sus necesidades, enfocadas en convertir oportunidades en resultados que generen continuidad y repotencien sus capacidades, acompañados de profesionales expertos en el sector retail.

MODELO DE TRABAJO

ANÁLISIS

Obtenemos una visión clara de su negocio, estructura organizacional, cultura de trabajo y manejo de procesos, con el objetivo de identificar oportunidades de mejora.

PROPUESTA DEL PROYECTO

Planteamos la ruta a seguir para transformar sus objetivos en resultados. Incluido el detalle de actividades, cronogramas, áreas de trabajo, inversión y compromisos.

IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES

Fortalecemos el potencial de su empresa, implementando las soluciones diseñadas en conjunto con su equipo, dándoles todas las herramientas para convertirse en gestores del cambio.

SOPORTE & ACOMPAÑAMIENTO

Generamos continuidad, les brindamos el soporte y acompañamiento necesario a cada área involucrada, ayudándolas a mejorar su desempeño y garantizar el éxito del proyecto.

RESULTADOS & RETORNO DE INVERSIÓN

Nos aseguramos que se mantengan los resultados deseados, realizando diferentes auditorías para verificar la ejecución correcta de las soluciones implementadas y ofrecer la guía necesaria.

1 PLANIFICACIÓN Y CADENA DE ABASTECIMIENTO

- Definir acciones para la creación de la estructura de mercaderías.
- Diseño e implementación de Plan Comercial, basado en la estadística de ventas, que le permita dar seguimiento al cumplimiento de los presupuestos establecidos.
- Diseño e implementación Plan de Compras (OTB) para ayudarle a mantener el stock adecuado de productos.
- Implementación de procesos y mejores prácticas para el manejo de:
  - Órdenes de compra e importaciones.
  - Control y seguimiento de gestión con proveedores.
  - Políticas de reabastecimiento y rotación de mercaderías.
  - Administración de listas de precios.
- Diseño e implementación de protocolos para la recepción, almacenamiento y distribución de mercaderías, que le permitan mejorar su productividad operativa.
- Implementación de modelos de control y auditoría de inventarios para garantizar la exactitud de los registros y reducir pérdidas.
- Visualización de información relevante a través de herramientas analíticas.

2 ESTRATEGIA COMERCIAL Y VENTAS

- Formación especializada en conceptos retail para el área comercial.
- Visualización de información relevante a través de herramientas analíticas.
- Análisis de resultados de ventas y productos más vendidos para identificar donde enfocar la estrategia.
- Análisis sobre los medios, canales de ventas, recursos y herramientas que deben implementarse para ejecutar eficazmente la estrategia comercial, según la demanda del mercado.
- Rediseño de la estrategia comercial por canal de ventas y público objetivo, que a su vez le permita optimizar el mix de venta por canal.
- Desarrollo de políticas de precios (Pricing).
- Modelos para la ejecución de promociones y beneficios que le ayuden a incrementar el volumen de ventas.
- Estandarización de protocolo de ventas:
  - Diseño de plan de capacitaciones para la fuerza de ventas y personal de atención al cliente alineado a la estrategia desarrollada.
  - Implementación de indicadores de evaluación y seguimiento de gestión.
  - Diseño de sistema de incentivos por cumplimiento.

3 ADMINISTRACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- Dirección hacia una cultura de trabajo enfocada al cliente.
- Implementación de modelo de gestión CRM, que le ayude a:
  - Potenciar sus ventas y obtener una visión de 360° de sus clientes, permitiéndole entender sus necesidades e identificar sus hábitos de consumo y preferencias.
  - Desarrollar estrategias de marketing efectivas a partir del conocimiento obtenido en las interacciones con el cliente.
  - Establecer modelos de análisis y segmentación para crear campañas de marketing personalizadas.
  - Analizar y establecer canales de comunicación para llegar fácilmente a sus clientes y responder rápidamente a sus necesidades.
  - Mejorar su ventaja competitiva, a través del diseño e implementación de programas de captación y fidelización de clientes.
- Visualización de información relevante a través de herramientas analíticas.
- Definir acciones para la implementación de tarjetas de afiliación o cliente frecuente (físicas y digitales).
- Diseño de modelos de feedback y evaluación de la experiencia de compra que ayuden identificar oportunidades de mejora.

4 OPERACIONES EN CANALES DE VENTAS

- Desarrollo de plan de presupuestos por canal de operación e indicadores de cumplimiento.
- Establecer un modelo de análisis y planificación de personal según los horarios de mayor facturación.
- Diseño de metodología para el control, mantenimiento y reabastecimiento de recursos en cada punto de operación.
- Desarrollo de competencias sobre técnicas clave de visual merchandising que le permitan atraer más clientes y mejorar su experiencia de compra.
- Definir acciones para la implementación de tecnologías en el punto de venta:
  - Displays interactivos táctiles y pantallas digitales para mejorar la exhibición de productos.
  - Dispositivos para realizar acciones de marketing de proximidad dentro y fuera de la tienda.
  - Mecanismos de medición de tráfico para el análisis de conversión de ventas.
- Diseño de estrategia para la implementación de plataformas de comercio electrónico.
- Plan de negociación para espacios comerciales:
  - Análisis de ubicación y valores económicos (valor inicial de concesión, valor mensual de concesión y precio por m^2).
  - Desarrollo de la propuesta.
  - Mejores prácticas para la optimización del espacio.

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
San Isidro
Los Cisnes 165
Tel.: +511 447 8781

SÍGUENOS EN:
@rp3software

WWW.RP3.COM.EC