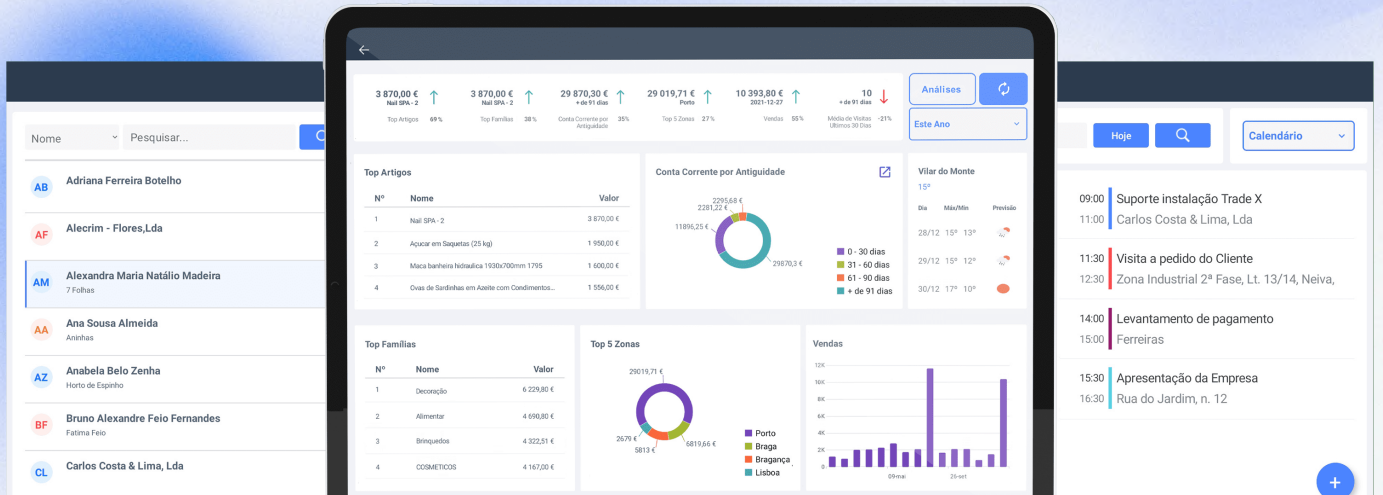


Um passo à frente na Mobilidade Empresarial



Wave Trade trata-se de Sales Force Automation, CRM e Catálogo Digital concebido prioritariamente para dispositivos tablet e totalmente integrado com o seu ERP.

Elevamos o CRM ao seu ERP!



Totalmente Integrado com o seu Software de Gestão



Envio de Emails



Cadastre todas as Entidades através de GPS



Integração com aplicações de Mapas



iOS



ANDROID



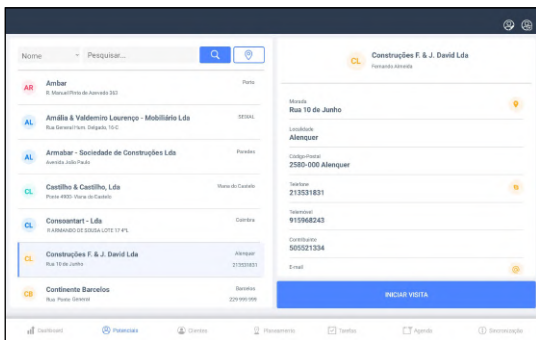
BROWSER

- Potenciais Clientes/Clientes
- Visitas a Clientes ou Potenciais
- Fazer Encomendas/Propostas
- Planeamento de Visitas
- Tarefas
- Agenda
- Catálogo
- Conta Corrente e Recibos
- Análise de Informação



Sales Force Automation, CRM e Catálogo Digital

Wave Trade X é uma aplicação pensada para responder aos mais diversos setores de atividade, seja Pré Venda ou CRM potenciando novos contactos e gestão de contas.

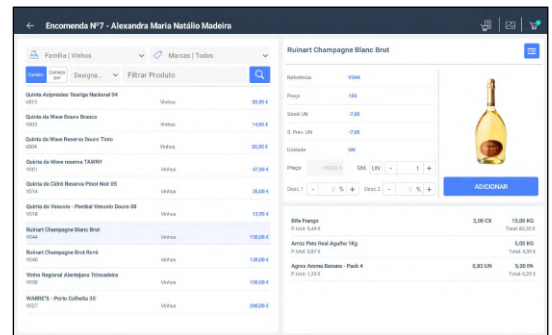


Potenciais Clientes e Clientes

Crie Potenciais Clientes para acompanhar todos os detalhes, como Visitas ou Propostas e o processo de conversão em Cliente. Após convertido em cliente aceda aos mais variados detalhes como a atividade, consulta das vendas nas últimas semanas, conta corrente, produtos vendidos, cheques datados ou encomendas pendentes.

Documentos

A criação de um novo documento é uma das operações mais importantes que o comercial tem de executar no software. O Wave Trade foi desenvolvido recorrendo a boas práticas, para que a introdução possa ocorrer da forma mais simples e rápida.



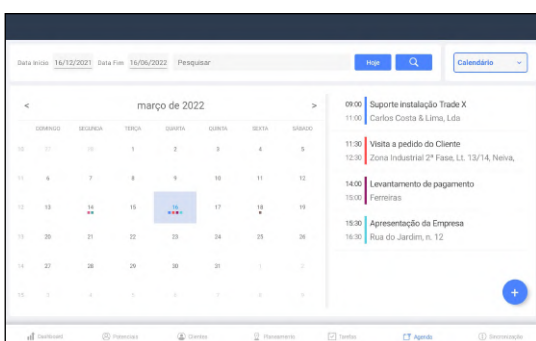
Pessoas

Com esta área pode manter a sua base de informação permanentemente atualizada com todos os contactos que o ajudam a fazer negócio.



Visitas

Registe os relatórios de visitas, não perca os detalhes para a próxima visita, ou aceda aos registos lançados na empresa e dê seguimento.



Agenda

Uma poderosa e versátil agenda, com vistas de dia, semana ou mês, que lhe vai ajudar a manter todos os eventos atualizados. Esta ferramenta permite eventos ocasionais ou que os mesmos estejam afetos aos seus Potenciais e Clientes.

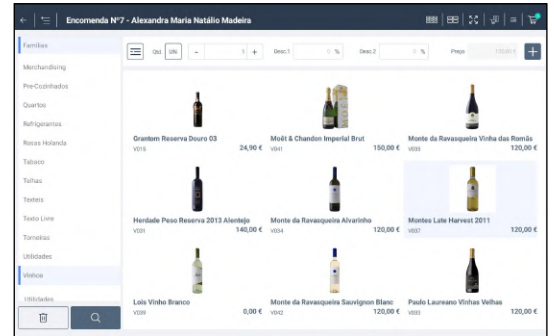
Mapas

Nada melhor que ter os Clientes facilmente cadastrados com as coordenadas GPS, poder ver a dispersão dos mesmos, navegar para cada Cliente ou procurar Potencias e Clientes perto de si.



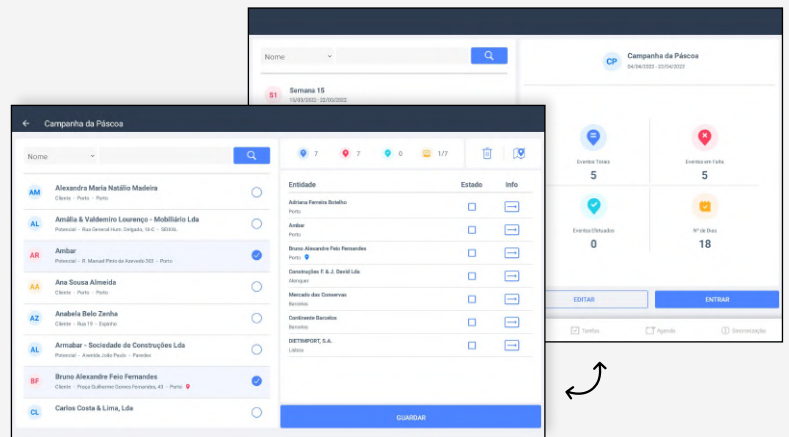
Catálogo

Através do Catálogo tem a possibilidade de aceder aos artigos do seu ERP, podendo consultar imagens, fazer slide show, zoom, abrir ficheiros PDF e introduzir os artigos diretamente nas linhas da encomenda.



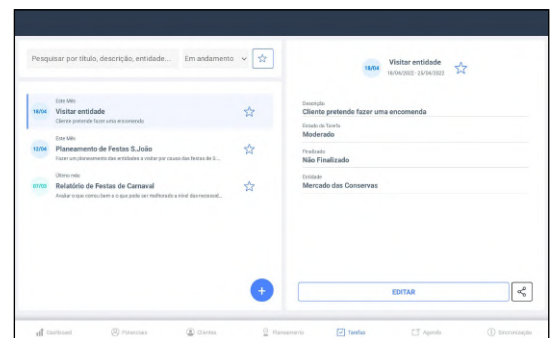
Planeamento

Com esta ferramenta podem ser criados Planeamentos temporais para visitas de um conjunto de entidades organizar as visitas por semana, mês ou qualquer outro intervalo de datas. A lista de visitas pode ser organizada pela ordenação que desejar e projetar a dispersão no mapa de um conjunto de pontos que seleccionar, desde que os mesmos possuam as coordenadas geográficas.



Tarefas

Pode criar tarefas, atribuir datas de conclusão, marcar como favoritas ou tipificar por estado. Podem também ser atribuídas tarefas a partir da equipa de back office. Assim é mais fácil cumprir com os seus prazos e compromissos.



Análises

Aceda às mais variadas análises como os clientes que não compram à mais de X dias e muitas outras.

Conta Corrente e Recibos

Consulte o extrato da conta corrente, envio de emails e emissão de recibos.

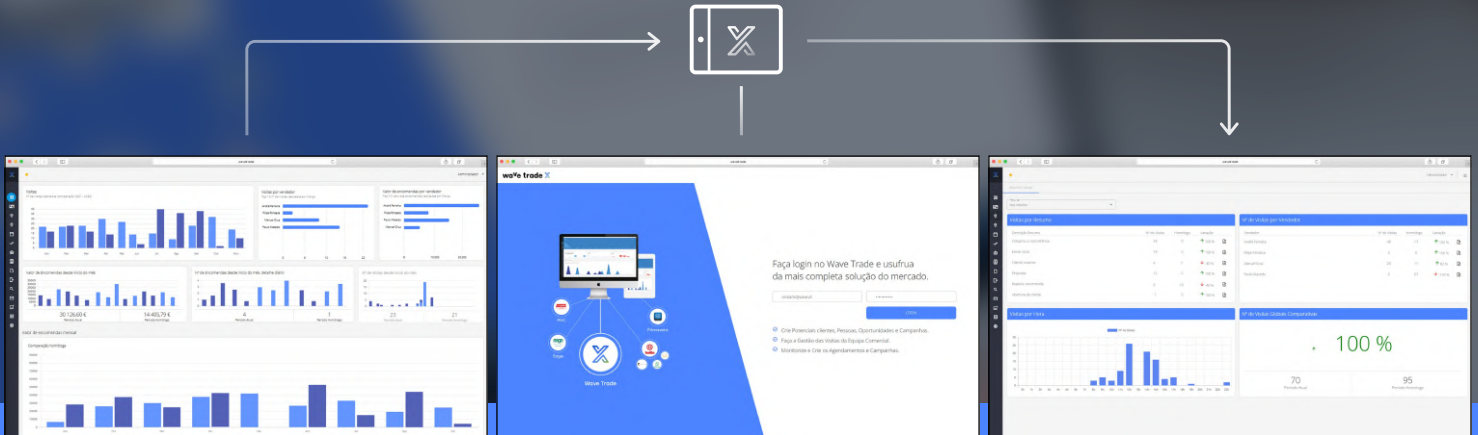
Integração com o seu ERP

Com esta área pode manter a sua base de informação permanentemente atualizada com todos os contactos.



e muitos outros ERP's

Extensibilidade CRM para a suite Wave Trade



O Wave Trade X Portal é uma plataforma web que funciona como gestor de toda a informação que é tratada pelos tablets, permite-lhe monitorizar a atividade dos comerciais, adicionar informação e interagir com todos os registos do tablet.

Nesta aplicação tem disponível vários módulos como:



Dashboard

Monitorize de forma centralizada da actividade de todos os comerciais afetos a um gestor.



Pessoas

Mantenha um registo atualizado de todos os potenciais e clientes e das suas funções.



Visitas

Perceione os registos de atividade ou faça análises estatísticas sobre esta informação das Visitas lançadas.

Ver Todos	Estado	Nome	Vendedor	Observações	Data Inicio
Paulo Macedo	Planeamento	Planeamento Da Casa	Andre	Redesenhar os ecrãs de planeamento...	07/03/2023
Manuel Cruz	Semana 15	Semana 15	Andre Ferreira	Planeamento para a semana 15 do viet...	15/03/2023
Andre Ferreira	Visita Ao Centro	Visita Ao Centro	Manuel Cruz	Plano para a visita a clientes do c...	15/03/2023
Filipe Fonseca	Semana 14 - Visita Ao Norte	Semana 14 - Visita Ao Norte	Paulo Macedo	Plano para visitar clientes no nort...	15/03/2023
	Semana 16 - Roberto Potenciais	Semana 16 - Roberto Potenciais	Manuel Cruz	Foco nos potenciais	15/03/2023
	Roberto Sul	Roberto Sul	Paulo Macedo	Dedicação ao Sul	15/03/2023
	Roberto De Clientes - Semana 1...	Roberto De Clientes - Semana 1...	Andre Ferreira	Visita a clientes	15/03/2023
	Semana 18	Semana 18	Manuel Cruz	Planeamento da semana 18	15/03/2023
	Semana 19	Semana 19	Paulo Macedo	Planeamento da semana 19	15/03/2023
	Semana 17 - Centro	Semana 17 - Centro	Manuel Cruz	Roberto de clientes no centro do pa...	15/03/2023

Planeamento

O Planeamento é o sucesso na rentabilização dos contactos, mas também a garantia que visita todos os Potenciais Clientes ou Clientes. Com o Trade X pode criar no Tablet ou Portal um conjunto de Entidades a ser visitadas num dado intervalo de tempo, podem ser planeamentos semanais, mensais ou num conceito de campanha entre 2 datas.



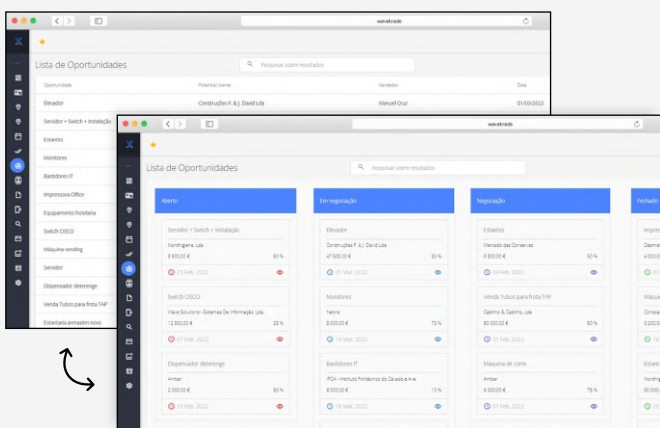
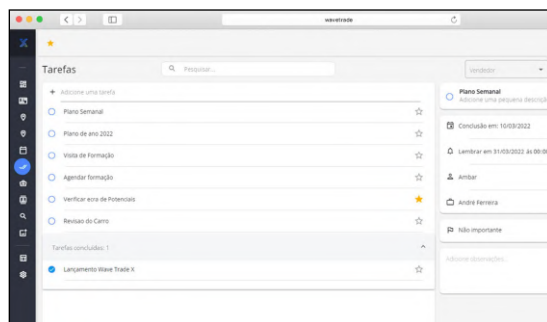
Potenciais Clientes

Pode cadastrar todas as Entidades que ainda não sejam Clientes através do nº contribuinte (através da VIES), mantendo os dados atualizados, como Visitas, Agendamentos, Pessoas de Contacto, Propostas e outros dados até ao momento em que o consiga converter num Cliente.

Tarefas

Garantir a eficácia do Comercial é um esforço permanente, mas se for auxiliado por uma ferramenta de registo das suas tarefas o trabalho é mais simples.

Através do Portal podem ser criadas tarefas, atribuídas aos vários comerciais, monitorizadas as que foram por eles criadas e gerida a importância das mesmas. Assim é mais fácil cumprir com os seus prazos e compromissos.

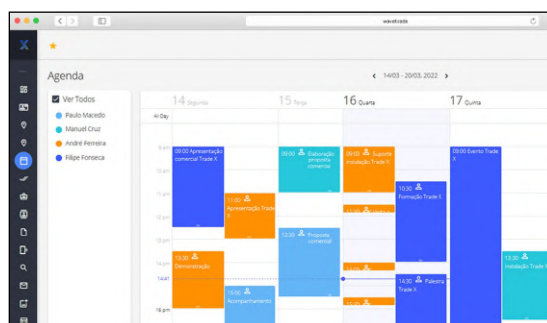


Oportunidades

A gestão de Oportunidades de Negócio é uma área relevante para uma boa gestão de contas de Clientes, acompanhar o estado dos negócios e perceber a alocação dos mesmos às diversas fases do funil de vendas.

Agenda

Nada melhor que termos num só software concentrado o detalhe de agendamento de toda a equipa comercial. Além do acesso a esse detalhe, é possível criar eventos a partir do back office para qualquer comercial.



contacto@wave.pt



www.wavetrade.pt



253 824 293