



¿Qué es bVentor[®]?

La solución inteligente de **analítica comercial**, que te permite comprender desde diferentes perspectivas, los indicadores que **impulsan tu desempeño en ventas**.

Con **bVentor[®]**, construyes un cierre de mes exitoso, todos los días.

BITAM[®] innovamos por ti aplicando las últimas tecnologías para el análisis dimensional de datos (DDA). Contamos con más de 21 años de experiencia y presencia en todo el mundo | bitam.com

Razones para realizar analítica comercial con bVentor[®]:

- **Anticipas una alta o baja en ventas**, mitigando la deserción de clientes e impulsando la tasa de adopción.
- **Puedes incrementar la tasa de retención de clientes** a partir de un 5%, aumentando tus ingresos promedio entre un 25% y 95%.
- Identifica la **mezcla de productos más exitosa por vendedor y por cliente**, con base en el comportamiento de compra.
- Puedes **impulsar la probabilidad de recompra o la compra de un producto adicional** hasta un 70%.
- Cuentas con **elementos disruptivos, para diseñar y gestionar tu presupuesto de venta**: hay variables clave más allá del historial de ventas.
- Realizas una **evaluación objetiva de tus vendedores**, sumando nuevos indicadores comerciales: ¡No se trata de solo llegar al número!
- **Automatizas los informes a tu fuerza de ventas** en relación con su desempeño y pueden **proyectar escenarios de sus resultados**.
- **Adiós a las largas horas cruzando, diseñando y enviando reportes**: es ERP friendly al integrarse con estos y extraer información para plasmarla en dashboards y vistas inteligentes.

Características funcionales:

Beneficios:

Anticipas una alta o baja en ventas

Funcionalidad:

- Te permite tener una nueva perspectiva de tu **desempeño comercial a nivel producto, vendedor y clientes**.
- Analiza el **comportamiento de venta de tus clientes, vendedores y productos**.
- Muestra de forma gráfica las **tendencias de los principales indicadores**: ventas, margen, factura promedio, utilidad, devoluciones.
- Cruza indicadores estratégicos, como por ejemplo: **qué clientes o productos representan mayor ingreso y cuáles mejor margen**.
- Conocerás el **estatus de tus clientes activos, perdidos o con riesgo por perder**.
- Su **análisis comercial inteligente** te permite comprender y proyectar escenarios acerca de lo que sucedió, por qué razón y lo que puede suceder.

Puedes incrementar la tasa de retención de clientes

- Identifica **qué clientes te han dejado de comprar con base en un criterio de antigüedad**: 1 año, 3 meses, 6 meses, entre otros.
- Conoce tus **clientes recuperados después de un periodo de inactividad**.
- Compara la **tasa de captación de clientes vs. tasa deserción**.
- Detecta hace **cuánto tiempo no te compra un cliente**.

<p>Identifica la mezcla de productos más exitosa por vendedor y por cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica tus mejores productos, así como quiénes los compran. • Te muestra los clientes que puedes perder y el monto que representaría su pérdida. • Mide la frecuencia de venta de tus productos, montos y recurrencia. • Presenta tus productos con poco movimiento y que podrían cambiar su estatus a perdido. • Puedes medir cuánto tiempo ha pasado, desde que no se venden algunos productos, clasificándolos por dichos criterios. • Te muestra el estatus de tus productos: activos, perdidos o con riesgo de perder. • Te presenta la mezcla de productos o categoría por vendedores.
<p>Puedes impulsar la probabilidad de recompra o la compra de un producto adicional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mide la frecuencia de compra de tus clientes: cada cuántos meses han comprado y qué monto. • Identificas cuánto tiempo ha pasado desde que tus clientes no te compran (recencia). • Identifica qué productos has dejado de vender.
<p>Cuentas con elementos disruptivos, para diseñar y gestionar tu presupuesto de venta</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Te ayuda a pronosticar el cierre de mes o de año, basado en tu comportamiento actual. • Obtén mayor precisión en la revisión de tu avance de presupuesto, tomando en cuenta los días transcurridos o la estacionalidad de tus ventas. • Y desde luego, puedes utilizar la información histórica para establecer tus presupuestos. • Conoce el avance de tu presupuesto vs. la información comercial real cada día. • Puedes medir la tasa de deserción, captación, mezcla de producto, entre otras.
<p>Realizas una evaluación objetiva de tus vendedores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce el vendedor que capta más clientes nuevos, así como quién los pierde. • Permite de forma sencilla establecer comparativos entre periodos mensuales, acumulados, año y periodo anterior, semanales, entre otros. • Mide la conversión de clientes por cada vendedor. • Propone una serie de indicadores para evaluar a tus vendedores.
<p>Automatizas los informes a tu fuerza de ventas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Facilita la publicación y envío de reportes comerciales; como el informe semanal de avance de ventas vs. presupuesto, qué vendedor cumple sus metas comerciales, pérdida o captación de nuevos de clientes. • Puedes configurar la frecuencia y periodicidad con que deseas compartir la información con tu equipo comercial.
<p>Adiós a las largas horas cruzando, diseñando y enviando reportes: es ERP friendly al integrarse con estos y extraer información</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Puedes integrar la información de tus diferentes sucursales o empresas, incluso si están en diferentes servidores o utilizan diferente ERP. • Automatiza cualquiera de los 3 procesos para entrega de información: conexión, transformación y distribución de datos.

Solicita una demostración personalizada:



bVentor[®]
Inteligencia comercial



(55) 8006 8405



marketing@bitam.com

bitam.com/bVentor