



Q.Vend

A solução que vende

*Solução de mobilidade para vendedores
e suporte para equipes de vendas*

www.qvend.com.br

 @qvendapp

 /qvendapp

A Solução Q.Vend

www.qvend.com.br



No mundo moderno a comunicação digital já faz parte da realidade de todas as classes sociais.

Nunca houve um cenário tão propício para levar essa facilidade para as empresas em forma de benefícios.

Para tornar mais fácil o trabalho de quem atua com vendas externas e precisa gerir muita informação conscientemente, nós criamos o Q.Vend.

Você pode usar o nosso aplicativo em tablets ou smartphones e levar para qualquer lugar. Não precisa ter internet onde o cliente está para poder registrar um pedido. Isso permite alcançar 100% dos seus clientes.

Além disso, o Q.Vend como solução de tecnologia, **pode ser integrado ao seu sistema**, permitindo você automatizar o seu processo de vendas fim a fim.



Para quem?

www.qvend.com.br



O Q.Vend foi desenhado para atender empresas de qualquer tamanho:

- **Microempreendedores Individuais (MEI)**
- **Micro, Pequena, Média e Grandes empresas com força de vendas externas**
- **Vendedores autônomos**
- **Representantes comerciais**

É uma única aplicação mas que atende à diversos segmentos de negócios.

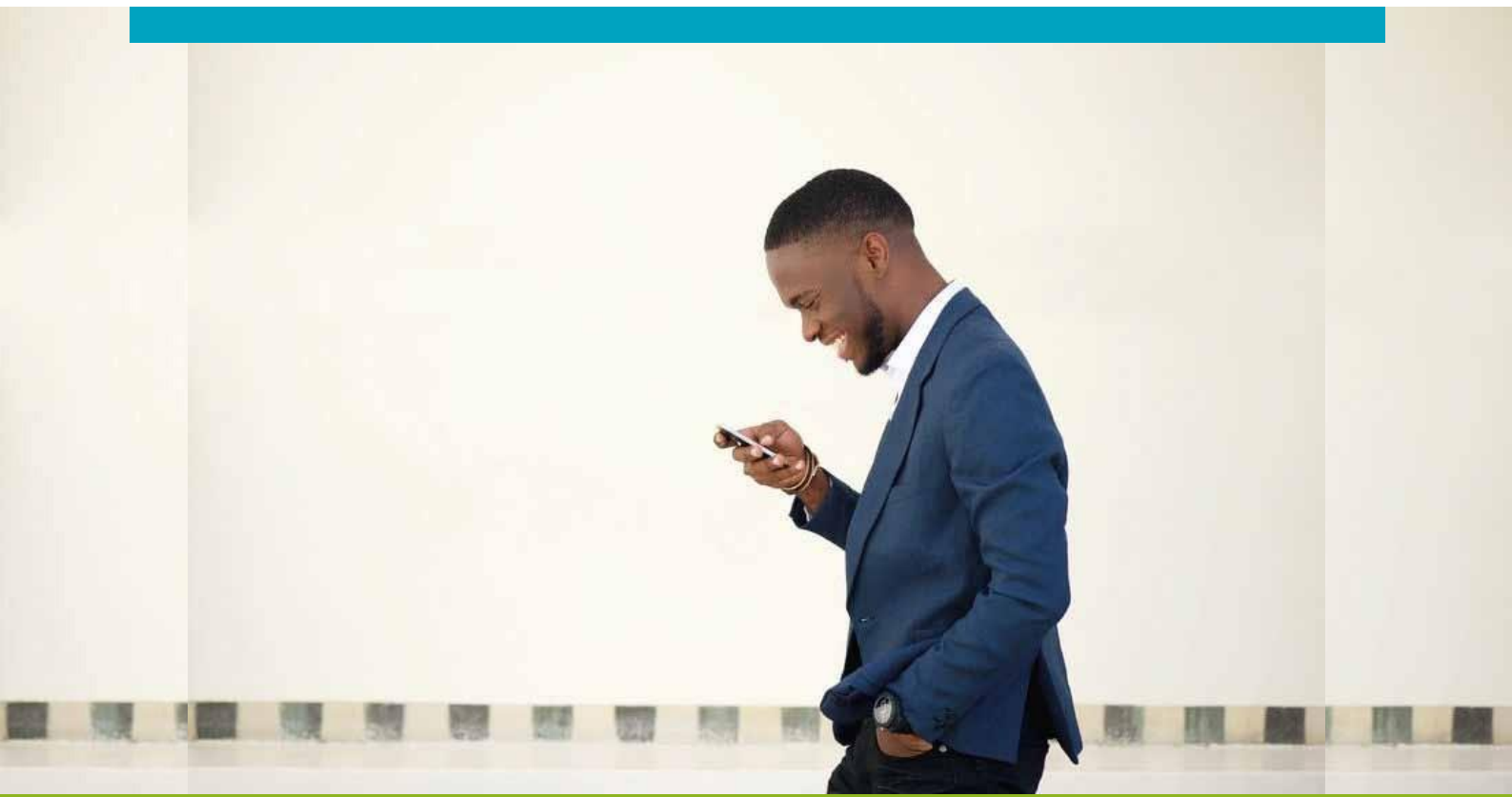
Na rua, ele pode ser usado por quem precisa estar visitando clientes para fechar pedidos.

No escritório, ele conta com uma retaguarda para o time comercial que precisa fazer o planejamento e acompanhamento das áreas de vendas.



Como funciona?

www.qvend.com.br



Quando falamos no *Q.Vend* entendemos que ele não é tão somente um aplicativo para smartphones ou tablets, mas sim uma **solução de apoio a vendas** que:

- **Atende o vendedor que está na rua**
- **Atende o time comercial no gestão das áreas de vendas**
- **Atende às necessidades de informação para tomada de decisão**

O aplicativo mantém um histórico de 12 meses de informação e independe de internet pra gerar o pedido. Tem regras de negócio parametrizáveis para **apoiar o vendedor** e as empresas para realizarem uma venda consciente sem destruir valor.

Faz uso da Internet quando disponível para levar o pedido até a sua empresa, e interage com a plataforma na Web para deixar você sempre atualizado.

A Console do *Q.Vend* na Web concentra toda a informação necessária para operar o sistema e conta com recursos de geolocalização para mapear clientes, vendedores e áreas de vendas para suporte à gestão comercial da empresa.



Principais benefícios

www.qvend.com.br

@qvendapp

/qvendapp



Com a solução Q.Vend você consegue:

Economia

Negociação
consciente de
preços e prazos

Aumento de
vendas

Agilidade

Aumento de
produtividade

Gestão com
recursos
de Geo
localização

Sigilo completo
de custo e
margem

Melhor imagem
para sua
empresa





A economia é o primeiro benefício conseguido com o uso do Q.Vend, pois ele:

- Reduz o custo de papel, catálogos etc., sendo assim uma alternativa sustentável.
- Reduz custos com comunicação e elimina a redigitação.
- Evita retrabalho com erros de transcrição de pedidos feitos em outras mídias.
- Reduz o tempo gasto entre fazer um pedido e ele chegar na empresa, ser faturado, expedido e entregue ao cliente.





Outro benefício é fazer negociações conscientes sem perder dinheiro, conseguindo:

- Desconto máximo controlado pelo aplicativo após configurado de acordo com as regras da sua empresa.
- Cálculo da rentabilidade de cada produto do pedido no momento da negociação.
- Desconto maior no item, mas mantendo a rentabilidade positiva do pedido.
- Negociação flexível de preços para compensar outros descontos.
- Três níveis de alçada com fluxo de aprovação na retaguarda.
- Cálculo do valor da comissão no ato do pedido.
- Definição automática da condição de pagamento e frete conforme valor do pedido.
- Uso de várias tabela de preços.





Com o ganho na negociação e a facilidade de ter todas as informações em mãos, outro benefício direto é o aumento nas vendas por ter:

- Facilidade de encontrar a informação e um histórico de compras do cliente de até 12 meses.
- Agilidade na confecção do pedido com uso do **Assistente de Vendas** que sugere outras oportunidades de vendas.
- Autonomia para negociar condições especiais sem precisar consultar supervisores ou gerentes e sem perder a rentabilidade do pedido.
- Facilidade de alcançar mais clientes com aumento da produtividade.
- Possibilidade de visitar mais clientes com o auxílio da localização geográfica para sugerir o melhor caminho de percurso.



Agilidade



Mais um benefício é a grande vantagem do uso da tecnologia.

Com o Q.Vend você tem:

- Rapidez e informação sempre atualizada a qualquer hora para.

- Ter facilidade de fazer um pedido
- Consultar a carteira de clientes
- Consultar o catálogo de produtos
- Ter o pedido validado eletronicamente antes do envio
- Enviar orçamentos de qualquer lugar na hora que você precisa.
- Fazer cópia de pedido/orçamento para um novo pedido.
- Consultar histórico de vendas
- Consultar títulos em aberto do cliente

- Atualização constante:

- Do cadastro de preços e produtos.
- Do cadastro de clientes e títulos em aberto.
- Do histórico de evolução dos pedidos.





Mais um benefício é o ganho de produtividade que pode ser comprovado comparando o “antes” e o “depois”, em atividades como:

- Pedidos feitos mais rapidamente.
- Pedidos chegando e sendo processados com mais agilidade na empresa.
- Antecipação da separação de carga, emissão de nota fiscal e demais documentos.
- Logística de entrega mais rápida para o cliente.
- Vendedor conseguindo fazer mais visitas e alcançando mais clientes.
- Incrementação das vendas e consequente aumento dos ganhos por comissão.
- Melhor negociação de preço e prazos.





Alavancar a força de venda depende também da estratégia da empresa e de sua equipe comercial na retaguarda.

O Q.Vend oferece funcionalidades com recursos de geoprocessamento para:

- Organizar os vendedores por áreas de vendas dentro da área de atuação da empresa
- Organizar o escopo de atuação das áreas de vendas com poucos cliques
- Associar os clientes às áreas de vendas
- Organizar a agenda do vendedor sugerindo um melhor caminho de percurso para o mesmo
- Identificar onde e quando o pedido foi confeccionado
- Identificar visualmente a evolução do trabalho do vendedor
- Acompanhar a evolução da carteira de clientes: ativos, sem pedidos e até mesmo indicando a necessidade de resgate de clientes inativos



Custo e Margem



Outra grande vantagem é não ter custos e margens publicamente conhecidos, garantindo:

- Sigilo do custo de aquisição da mercadoria pela área de compras.
- Não divulgação da margem de comercialização do produto.
- Segurança da negociação mantendo o sigilo de custo e margem de cada produto.
- O não vazamento de informações estratégicas para a concorrência.
- Preservação de Informações confidenciais.





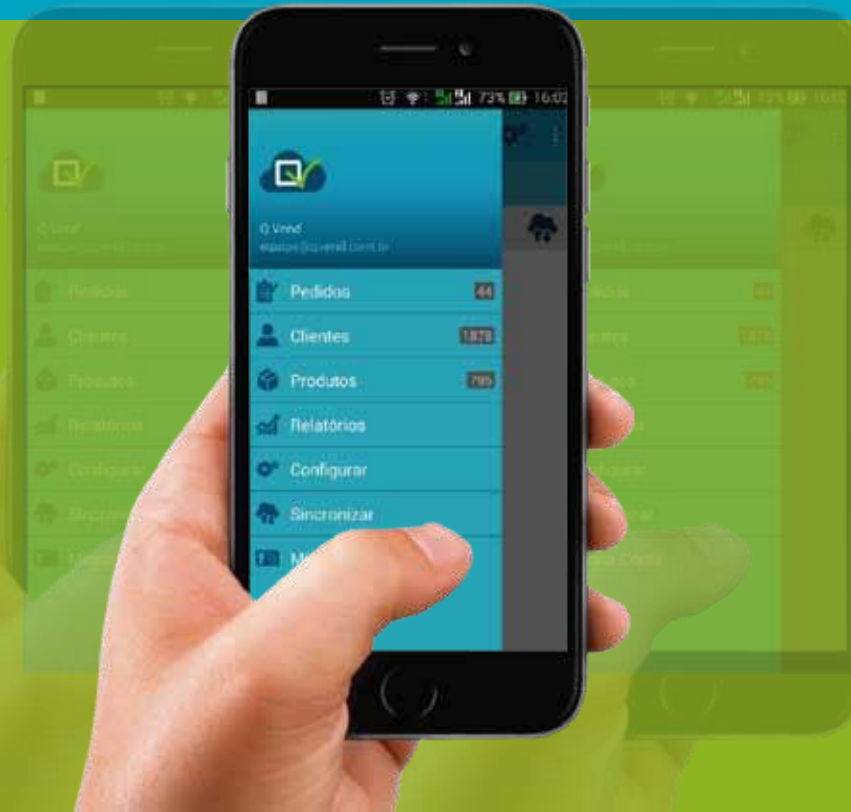
A imagem da empresa e a confiabilidade na marca são fortalecidos, pois:

- O uso de tecnologia está associado à competência.
- A utilização adequada de sistemas gera resultados positivos.
- Usar tecnologia é sinônimo de empresa que cresce e investe.
- A transparência da saúde financeira da empresa fica evidenciada.
- É um indicador que a empresa está atualizada.
- Significa um diferencial com relação à concorrência.
- O fator confiabilidade está associada à imagem da empresa.



Funcionalidades

www.qvend.com.br



O aplicativo Q.Vend trabalha com 5 grupos principais de funcionalidades que dão acesso às demais, tornando o seu uso bem intuitivo:

- São elas:

- Cadastro de Produtos.
- Cadastro de Clientes.
- Confeção de Pedidos.
- Informações Gerenciais.
- Sincronização de Dados

Isso torna o aplicativo fácil de aprender, fácil de usar e fácil de gerir, além de manter uma base de dados atualizada para traçar o perfil de desempenho de vendas.





Na funcionalidade “PRODUTOS” você tem as seguintes facilidades:

- Dados básicos e adicionais dos produtos.
- Dados adicionais personalizados de acordo com a necessidade da empresa
- Cadastro por empresa representada.
- Classificação por categoria.
- Catálogo com múltiplas imagens.
- Grade de produtos.
- Pedido ímimo.
- Múltiplas tabelas de preço.
- Controle de estoque.
- Regras de comissionamento.



Na funcionalidade “CLIENTES” você tem as seguintes facilidades:

- Dados básicos dos clientes.
- Carteira de clientes por vendedor.
- Condição de pagamento personalizada.
- Registro de visitas.
- Tabela de preços por cliente
- Relação de títulos em aberto.
- Histórico de compras dos últimos 12 meses



Na funcionalidade “PEDIDOS” você tem as seguintes facilidades:

- Confecção do pedido de várias naturezas.
- Consulta ao histórico de pedidos dos últimos 12 meses.
- Mecanismo de busca por nome, código, categoria etc.
- Controle de entrada por item, grade com validação de múltiplos.
- Catálogo de produtos com múltiplas imagens.
- Assistente de Vendas com histórico de compras, produtos em ofertas ou lançamentos, classificação personalizada dos produtos, produtos em contrato.
- Controle de rentabilidade/desconto por item com três níveis de alçada.
- Relação dos títulos em aberto com alerta dos vencidos.
- Validação do limite de crédito com alerta.
- Condição de Pagamento ou Frete automáticos pelo valor do pedido
- Possibilidade de coletar assinatura eletronicamente.
- Leitura de código de barras
- Envio de envio de cópia de pedido por whatsapp e/ou e-mail
- Fazer cópia de pedido/orçamento.





Na parte informacional do aplicativo estão disponíveis os seguintes indicadores:

- Indicadores de Vendas,
- Gráfico de Venda e Metas
- Gráfico de Quantidade de Pedidos e Metas
- Gráfico de Ticket Médio e Metas

Na Console da Web você tem uma série maior de indicadores, por exemplo:

- Indicadores de Vendas por Produto
- Indicadores de Vendas de Vendedor
- Indicadores de Vendas por Cliente
- Indicadores de Vendas por “Melhor Caminho”
- Indicadores de Volume de Pedidos
- Indicadores de Ticket Médio
- Evolução da Carteira de Clientes

Todos os indicadores possuem diversos filtros de informação par você montar o seu melhor cenário de pesquisa com informação on-line.





A Console é a nossa aplicação web responsável por conectar todos os recursos:

Da mesma forma que o aplicativo, a Console é dividida em 5 macro funcionalidades: A **Administração** concentra todos os recursos para gestão dos usuários, permissão e acessos, integração com sistemas, notificações, recursos extras no aplicativo etc.

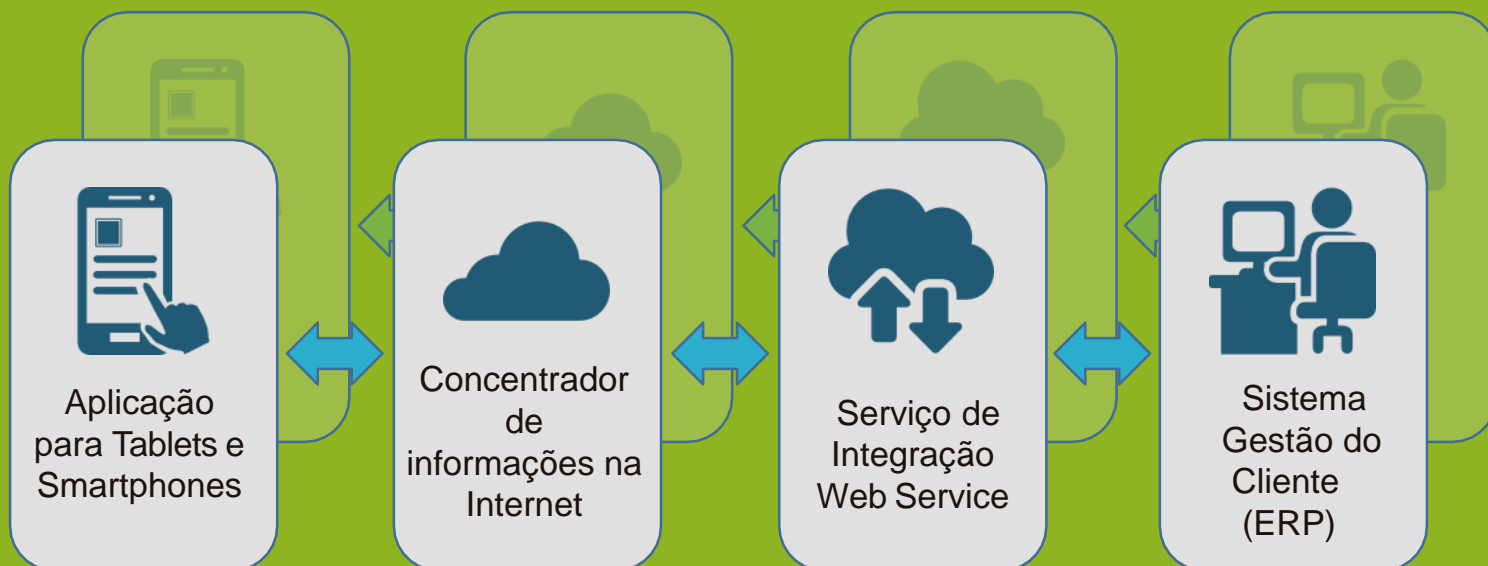
Vendas possui todos os mecanismos para a gestão dos pedidos, fluxos de aprovação, relatórios de gestão, definição de metas e cálculo de comissão, além do monitor de vendas.

Cientes mantem o cadastro de clientes, contratos, plano de visitas, melhor caminho, registro de visitas, limite de crédito, títulos em aberto etc.

Produtos mantem o catálogo de produtos, grades, categorias, tabelas de preço etc.

Indicadores é a parte informacional do sistema com informações em formas de Mapas, Gráficos e Relatórios.





A solução Q.Vend tem o seguinte modelo de arquitetura usando os recursos de computação na nuvem para integração com o sistema de ERP do cliente.

A integração começa na facilidade da empresa alimentar uma base na internet com as informações necessárias para o time de vendas emitir os pedidos.

A troca de dados entre a empresa e o concentrador do Q.Vend na nuvem é feita através de um Web Service (API) que pode ser conectado com qualquer sistema.

O concentrador de informações na internet é o responsável por distribuir as informações para cada tablet ou smartphome de cada vendedor com os dados personalizados conforme sua carteira de trabalho.

As informações colhidas de cada dispositivo fazem também o caminho inverso até o sistema da empresa.





Site

www.qvend.com.br

Aplicativo


<https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.qvend>

e-mail

equipe@qvend.com.br

Telefones

(21) 3005-5092

(24) 99964-7707 

Endereço

Rua Professora Angélica Lopes de Castro, 160 25655-430 - Petrópolis - RJ

