



CLOUDFORWARDINGSUITE

Solución de software de Nova Systems
creada para el mundo del transporte
internacional, de los transportes,
las aduanas y la logística





ITALY

Verona

Viale del Lavoro, 39/A - 37036 S.Martino B.A [VR]
T + 39 045 8788211 r.a. - F +39 045 8788212

Milan

Via Modigliani 45 - 20090 Segrate [MI]
T + 39 02 70307085 - F +39 02 7530102

Prato

Viale Montegrappa, 304 - 59100 Prato [PO]
T + 39 0574 1663776 - F +39 0574 1663778

FRANCE

Paris

77-81 Boulevard de la République
92250 La Garenne-Colombes

Bureau Commercial

Place Vendôme, 10
75001 Paris, FR
T + 33 1 53455482
M + 33 6 75790653

SPAIN

Barcelona

Gran Via de les Corts
Catalanes, 583
5° planta, C.P. 08011
T + 34 93 3063470
F + 34 93 3063499
M + 34 637 808720

Madrid

Avd de la Industria 52,
Edificio Estellez
28820 Coslada, Madrid
T + 34 606 462 931
M + 34 637 808720



Aplicación Común De Negocios
Información efectiva, negocio seguro

be(i)ne

APLICACIÓN
COMÚN
DE NEGOCIOS

Aplicación Común De Negocios

Información efectiva, negocio seguro

El módulo Common Business Applications de BeOne permite coordinar de manera organizada las relaciones con los clientes y los potenciales clientes a través del CRM, así como gestionar la Inteligencia Empresarial (BeOne Analytics).

El CRM archiva la información y la pone a disposición para obtener las ofertas publicitarias en base a las exigencias. La planificación y la implementación de oportunas estrategias hacia el cliente se convierte en determinante: el CRM es el instrumento que permite que el gestional fidelice la clientela, con la adquisición de nuevas porciones de mercado, mejora la interacción entre los repartos empresariales, potencia la productividad y facilita la actividad comercial.

Entre las distintas funcionalidades de la solución de Nova Systems también destaca BeOne Analytics, el módulo de la Suite que permite que el usuario gestione la Inteligencia Empresarial. BeOne Analytics es el sistema de recopilación de datos que analiza los fenómenos, las causas de los problemas y los resultados obtenidos para la valoración del funcionamiento de la sociedad, de las sucursales y del tráfico. Los datos recogidos se elaboran oportunamente y se utilizan para apoyar de manera concreta - basándose en datos precedentes y actuales - las decisiones de quien ocupa cargos de dirección (entender el funcionamiento de las actividades empresariales, generar estimaciones previsionales, hipotiar escenarios futuros y futuras estrategias de respuesta). La información se puede publicar con distintos niveles de detalle y de jerarquía, en cualquier otra función empresarial: márketing comercial, financiero, personal u otros usos.

A través de BeOne Analytics se ponen a disposición una serie de pantallas que permiten analizar los datos relativos al tráfico y las expediciones. Una funcionalidad que se puede utilizar incluso en smartphones y tablets.

| CRM: Sales Force Automation | |
|---|---|
| Gestión de clientes, Potenciales y Adquisiciones | Gestión de un único archivo ficha, con la posibilidad de distinguir entre clientes potenciales y clientes adquiridos y con automatismos para la conversión del estatus de potencial a adquirido. |
| Gestión de contactos | Gestión de todas las personas de referencia en fichas, con integración de instrumentos de Voip. |
| Datos sobre la calidad de fichas y contactos | Posibilidad de gestionar la calidad de los datos tanto en las fichas de los clientes como en los contactos, con herramienta para resaltar y evitar repetición de datos |
| Gestión de tarifas cobro/estándar | Gestión de tarifas de venta personalizadas por cliente, con posibilidad de utilizar tarifas estándar detalladas |
| Actualización automática de las tarifas | Posibilidad de actualización automática de las tarifas con diferentes criterios de selección. |
| Gestión ofertas "Spot" | Posibilidad de actualización automática de las tarifas con diferentes criterios de selección. |
| Herramienta de adquisiciones | Funciones inteligentes para encontrar las mejores cotizaciones de adquisición entre las tarifas de costo |
| Gestión del personal y del equipo de trabajo | Criterios de gestión de las actividades comerciales por medio de ejecutivos de ventas expertos y controlados y la pertenencia a los diferentes equipos de trabajo para la gestión de las actividades y de las alertas |
| Reportes de visitas | Gestión de los contactos con los clientes, por medio de funciones de reportes de visitas y de seguimientos. |
| Actividades comerciales | Posibilidad de calificar a los clientes por medio de indicadores que el usuario podrá utilizar a su discreción para una actividad comercial personalizada |
| Integración desde el origen de Business intelligence | Dashboard integrados en el producto, ya listos para ser empleados, o herramienta integrada en el producto para la creación de cualquier reporte de Business intelligence |
| Integración con archivo electrónico documental | Integración originaria en el producto con dashboard ya utilizable o con tool para la creación de cualquier informe de Business Intelligence. |
| Integración con la plataforma de colaboración | Gestión de actividad de marketing masivo o marketing personalizado por medio de herramienta de comunicación en conjunto con la plataforma de colaboración |

| | |
|---|--|
| Integración con agenda de actividades IM y chat | Posibilidad de generar actividades propias, para otra persona o para un equipo de trabajo, relacionadas con cualquier objeto aplicativo |
| CRM: Automatización de las fuerzas de venta | |
| Gestión de proveedores | Gestión de un único archivo, en común con los clientes, para una adecuada calificación de los proveedores. |
| Gestión de los contactos | Gestión de todas las personas de referencia en la ficha de un proveedor con integración de instrumentos de Voip |
| Gestión de tarifas de costo/estándar | Gestión de tarifas de costo por proveedor, con posibilidad de utilizar tarifas estándar detalladas. |
| Importación y actualización de tarifas de costo/estándar | Función de importación guiada de tarifas de proveedores por medio de hojas de cálculo. |
| Variación automática de tarifas | Posibilidad de actualización automática las tarifas con diferentes criterios de selección. |
| Interacción entre los departamentos de ventas y compras | Interacción entre función Ventas y función compras para pedir a los proveedores cotizaciones a medida. |
| Integración desde el origen de Business intelligence | Dashboard integrados en el producto, ya listos para ser empleados, o herramienta integrada en el producto para la creación de cualquier reporte de Business intelligence |
| Integración con archivo electrónico documental | Archivo electrónico documental ya integrado en el producto con la posibilidad de aprovechar los servicios para archivo sustitutivo (archivo sin papel). |
| Integración con Agenda de actividades IM y chat | Posibilidad de generar actividades propias, para otra persona o para un Equipo de trabajo, relacionadas con cualquier objeto aplicativo. |
| BeOne Air Sync | |
| BeOne Air Sync | BeOne Air Sync es l'add-on al módulo CMR (Customer Relationship Management) de BeOne Cloud Forwarding Suite, que permite la inclusión automática, la actualización y la sincronización de las tarifas de coste estándar y particulares de las compañías aéreas. Vienen adquiridos tanto los costes Flete, los adicionales y las competencias para cada compañía aérea configurada para la sincronización. |

| Communication Management | |
|--|--|
| Campañas publicitarias, mailing list, newsletter | Creación de campañas graficas, newsletter, comunicaciones generales por correo electrónico en formato estándar o HTML o por sms. |
| Data mining integrado | Herramienta para la extracción de datos para la creación de la mailinglist, en múltiples tamaños, obtenidos de fichas, datos de tráfico, ofertas y tarifas. |
| Gestión de las listas de distribución | Posibilidad de gestionar las listas de distribución públicas, particulares o compartidas, por actividad de marketing |
| Gestión centralizada para Unsubscribe | Gestión automática, por parte de los clientes, de la cancelación de la suscripción a la newsletter, con notificación al grupo de trabajo correspondiente. |
| Gestión automática de mensajes | Generación automática de mensajes y sus envíos, según acciones específicas surgidas en el interior del sistema informativo |
| Integración con el archivo electrónico documental | Envío de correos electrónicos con enlaces dinámicos a documentos generados por el sistema |
| Integración con la plataforma de colaboración | Envío de correos electrónicos con enlaces dinámicos al objeto aplicativo relacionado con el correo electrónico enviado |
| Plataforma de colaboración | |
| Gestión oferta "Spot" | Los clientes pueden pedir ofertas "spot" en línea, con memorización de los accesos y de los pedidos efectuados, además de notificación al equipo de trabajo de referencia. |
| Gestión de auto-cotización | Los clientes pueden elaborar una cotización con base en los datos de tráfico proporcionados, utilizando tarifas especiales o estándar con histórico de auto-cotizaciones efectuadas. |
| Publicación de tarifas preferentes/estándar | Posibilidad de publicar las tarifas, con la opción de resaltar las actualizaciones tarifarias |
| Gestión de los pedidos de recogida | Los clientes pueden pedir en línea la recogida de un envío, con notificación al equipo de trabajo de referencia. |
| Gestión pre expediente | Los clientes pueden pedir en línea la recogida de un envío e ingresar los datos principales del expediente de envío. |

| | |
|---|---|
| Monitoreo y rastreo | Los clientes pueden monitorear y rastrear sus expediciones en línea |
| Resultado de las expediciones y upload del comprobante de entrega | Los corresponsales pueden ingresar en línea los datos relativos a la entrega de las expediciones y cargar los POD. |
| Publicación de documentos electrónicos | Los clientes y los proveedores pueden consultar en línea los documentos electrónicos a su disposición |
| Reparto de utilidades | Los corresponsales pueden llenar la parte de reparto de utilidades que les corresponde en línea (cuenta mitad). |
| Almacenes y depósitos de terceros | Los clientes depositantes pueden consultar en línea la situación de almacenes y mercancía en depósito |
| Integración con Activity IM y ChatIntegración con Activity IM y chat | Posibilidad de generar actividades propias, para otra persona o para un Equipo de trabajo, relacionadas con cualquier objeto aplicativo |
| Publicación de KPI con business intelligence | Posibilidad de publicar dashboard a la medida que incluyan tanto los datos de tráfico como los índices de performance |
| Business Intelligence | |
| Integración desde el origen | Posibilidad de lanzar directamente una sesión de BI desde un objeto aplicativo, es posible efectuar una búsqueda de datos selectiva con respecto al objeto aplicativo de partida (ej. cliente, país, mercado, servicio, etc.). Configuración centralizada de los reportes que cada usuario puede extraer. |
| Creación autónoma de reportes bajo pedido | El usuario final puede crear reportes personalizados. |
| Reportes compartidos entre los usuarios | Los usuarios pueden compartir reportes creados a la medida |
| Publicación en Tablet iOS o Android | Creación personalizada de reportes utilizables con tablet |
| Integración de datos importados | Posibilidad de integrar reportes con datos importados (nóminas, etc.) |

| | |
|---|---|
| Actualización diaria de datos | La base de datos se actualiza cada noche |
| Integración con la plataforma de colaboración | Posibilidad de publicar dashboard a la medida que incluyan tanto los datos de tráfico como los índices de performance |
| Actividad, agenda, IM y chat | |
| Gestión de actividades propias | Creación de actividades para cualquier objeto aplicativo (ej. cliente, tarifa, oferta, envío, recogidas, etc.). Posibilidad de ingresar eventos sobre la línea temporal y de manejar el avance de cada actividad. |
| Gestión de las actividades recibidas | Posibilidad de gestionar el avance y el cierre de cada actividad, o parte de actividad, que haya sido creada por otros usuarios a partir de cualquier objeto aplicativo. |
| Gestión de actividades de un equipo de trabajo | Los usuarios pertenecientes a un equipo de trabajo pueden asumir cada actividad o parte de actividad que haya sido creada por otros usuarios a partir de cualquier objeto aplicativo. |
| Recordatorios y planificaciones | Posibilidad de planear el inicio de las actividades y gestionar los correspondientes recordatorios. |
| Alerta centralizada para las actividades | Único centro de notificación para todas las actividades, propias, recibidas y creadas desde la plataforma de colaboración o desde los eventos del sistema. Notificación de las sesiones de mensajes instantáneos relativas a cualquier objeto aplicativo. |
| Gestión de la Agenda | Posibilidad de generar una actividad en la agenda personal. |
| Integración con la plataforma de colaboración | Creación automática de una actividad a raíz de acciones emprendidas en la plataforma de colaboración (ej. solicitud de cotización, autocotización, etc.) y enviadas directamente a la persona encargada o al correspondiente equipo de trabajo. |