

Sales Force Automation

Sistemas de Informação

Grupo K

António Ramadas

Duarte Pinto

Guilherme Pinto

Pedro Romano



Objetivo

Software orientado a vendas



Controlo de inventário

Navegação através de um vasto catálogo de artigos, detalhadamente apresentados.

Processamento de vendas

Criação de encomendas de cliente, fruto de um encontro bem sucedido entre cliente e vendedor.

Gestão da interação com o cliente

Gestão de possíveis tarefas a serem atribuídas a clientes bem como edição de um carrinho de compras personalizado

Análise do desempenho da empresa

Visualização de estatísticas (gráficos) que permitem uma análise mais concreta da performance da organização

Previsão de vendas futuras

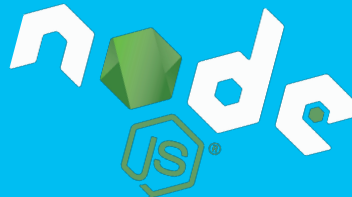
Gestão de tarefas a serem atribuídas a vendedores de modo a maximizar a atividade e lucros da empresa

“

“Guiding Salesforce Users to Work More Efficiently”

- » API **completa** e **robusta**
- » Integração funcional com o PRIMAVERA ERP
- » *Front-end* **apelativo, intuitivo** e **responsivo** com a criação de um template original.

FRAMEWORKS USADAS



GUIA DA DEMONSTRAÇÃO

- » Visualização da página de um artigo
- » Adição de um artigo ao carrinho de um cliente
- » Visualização da página de um cliente
- » Criação de uma encomenda
- » Visualização da página de estatísticas (vendedor)
- » Visualização da página de estatísticas (manager)

Q&A

