**GUIA PARA EL ESTADO DEL ARTE**

**RAI. Resumen Analítico de Investigación.**

|  |  |
| --- | --- |
| **FICHA TÉCNICA** | PowerSellAPP |
| **NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN**  **(Tomado de Mendeley)** |  |
| **ENLACE DE LA BÚSQUEDA** | <https://powersellapp.com/manual.html>  <https://binapps.com/ventapp/> |
| **PALABRAS CLAVE DE LA BÚSQUEDA** | app para control de fuerza comercial |
| **AÑO DE LA INVESTIGACIÓN** | 2019 |
| **TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN** | Aplicaciones para control de fuerza de venta |
| **PALABRAS CLAVE** | App, Fuerza de Venta |
| **AUTORES** | William Barragan |
| **RESUMEN DE LA INVESTIGACIÓN** | PowerSell APP es un set de dos aplicaciones que permite gestionar el agendamiento y el seguimiento de los asesores comerciales en las visitas del dia a dia a sus clientes.  Controla el tiempo de visita , ubicacion real de un cliente y el tiempo que se gastan en la misma.  Controla y muestra la ruta programada por el asesor asegurando que la cumple.  En cuanto a la aplicacion de supervision consolida la informacion de los asesores y de su gestion.  Ventaapp |
| **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN** | Determinar que tantas aplicaciones existen en el mercado que midan la gestión comercial de un aempresa. |
| **INSTRUMENTOS UTILIZADOS** |  |
| **METODOLOGÍA EMPLEADA** | Búsqueda en internet |
| **POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO** | Los interesados en la aplicación son empresas que tienen estructurada un área comercial y realizan seguimiento y control a su fuerza de ventas |
| **CONCLUSIONES** | En la actualidad la masificacion de los telefonos inteligentes ha permitido que la aplicaciones migren a estos para la gestion en los diferentes ambitos empresariales. Permitiendo hacer medicion y control sobre cualquier tipo de negocio y proceso. |
| **APLICACIONES DE LA INVESTIGACIÓN** | Aplica para cualquier negocio que tenga la necesidad de controlar y medir gestión, en un asrea comercial |
| **REFERENTES TEÓRICOS USADOS PARA ABORDAR EL CONCEPTO** |  |
| **APORTES A LA INVESTIGACIÓN** |  |