

## **SIG España facilita las tareas de los GPV con su revolucionario software**

### **La empresa especialista en gestión del punto de venta SIG España facilita las tareas de los gestores en el punto de venta con su software SIG"SalesForce®**

La empresa especialista en gestión del punto de venta SIG España facilita las tareas de los gestores en el punto de venta con su software SIG"SalesForce®.

SIG España es la filial española de Service Innovation Group, empresa líder y experimentada en el sector de externalización de procesos de negocio con más de 25 años a sus espaldas ayudando a empresas con sus soluciones de ventas profesionales.

Dada la ardua tarea y la alta responsabilidad que tienen los gestores en el punto de venta Service Innovation Group ha desarrollado una herramienta para facilitar sus tareas en el día a día y en las visitas que estos realizan a los diferentes puntos de venta.

La herramienta se compone de una aplicación web y una aplicación móvil para llevar en movilidad, el cliente no debe adquirir ningún tipo de dispositivo ya que es SIG España quien provee de tabletas para el uso de esta.

Con la aplicación móvil también se pueden capturar datos en el punto de venta mediante los diferentes módulos de la aplicación con validación de datos sobre la visita anterior.

La aplicación dispone de diferentes módulos como por ejemplo el de agenda para que los GPV puedan administrar y planificar visitas de forma fácil.

También encontramos el módulo de distribución que sirve para gestionar la presencia del producto y la captura de precios.

Como alternativa al módulo de distribución también encontramos la validación rápida de la presencia del producto en el punto de venta.

Otro módulo interesante para los GPV es el de acciones y promociones pactadas, donde implementar las nuevas promociones y donde se pueden supervisar acciones pactadas centralizadas por el cliente capturando datos de las mismas para su cumplimiento.

Con el Módulo Acciones generadas, el GPV puede generar acciones dentro de la tienda con expositor

y captura de los productos utilizados para la promoción así como los detalles de la acción, incluida una foto de muestra.

En la aplicación también podemos encontrar el apartado de cuestionarios donde el cliente puede crear diferentes cuestionarios para ser respondidos por el GPV en el punto de venta igual que con el módulo Captura de datos del centro el GPV puede corregir los datos ya existentes del centro.

Aparte de la aplicación en movilidad, la herramienta en versión web permite poder administrar toda la aplicación además de poder generar informes que se pueden tratar en la misma aplicación o descargar en formato excel para trabajar con ellos también fuera de la plataforma.

También pueden gestionarse alertas que llegan a los Key Accounts.

Además de datos numéricos también encontramos un repositorio con buscador de todas las fotos recogidas en los diferentes módulos de la aplicación.

Los administradores del software también pueden seguir con detalle el trabajo hecho por cada gestor: Visitas, promedios, exposiciones, efectividad y vacaciones; así también como el detalle y cumplimiento de las acciones pactadas con central, con posibilidad de exportar ficha pdf de cada una de ellas e informes detallados de las acciones generadas por el propio GPV.

Con todos estos módulos tanto en su app móvil como en su aplicación web el software creado para la mejora de las ventas por SIG España se consolida como líder en el mercado de gestión del punto de venta.

**Datos de contacto:**

Judit Català  
933183766

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Marketing Software Recursos humanos Dispositivos móviles](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>