COMERCIO
Y DISTRIBUCIÓN
ETRADIE® SUITE



¡más eficiente, más rentable!®

De la cotización a la entrega y el cobro

Clientes, ventas, inventario, compras, reparto, facturación y cobranza en una sola plataforma, con la misma información para mostrador, almacén, ruta y oficina.

Distribuidores | Mayoristas | Tiendas y sucursales | Refacciones | Materiales y ferretería | Productos de consumo | Equipo y tecnología

EL RETO DEL COMERCIO

Vender sin perder de vista existencias, entregas ni cobranza

Cuando cada área trabaja en su propia hoja o sistema, se promete lo que no hay en almacén, los pedidos se retrasan y la cobranza se atiende tarde. Estos son los problemas que eTradie® ayuda a resolver:

Cotizaciones sin seguimiento
Propuestas que nadie retoma y oportunidades que se enfrían.

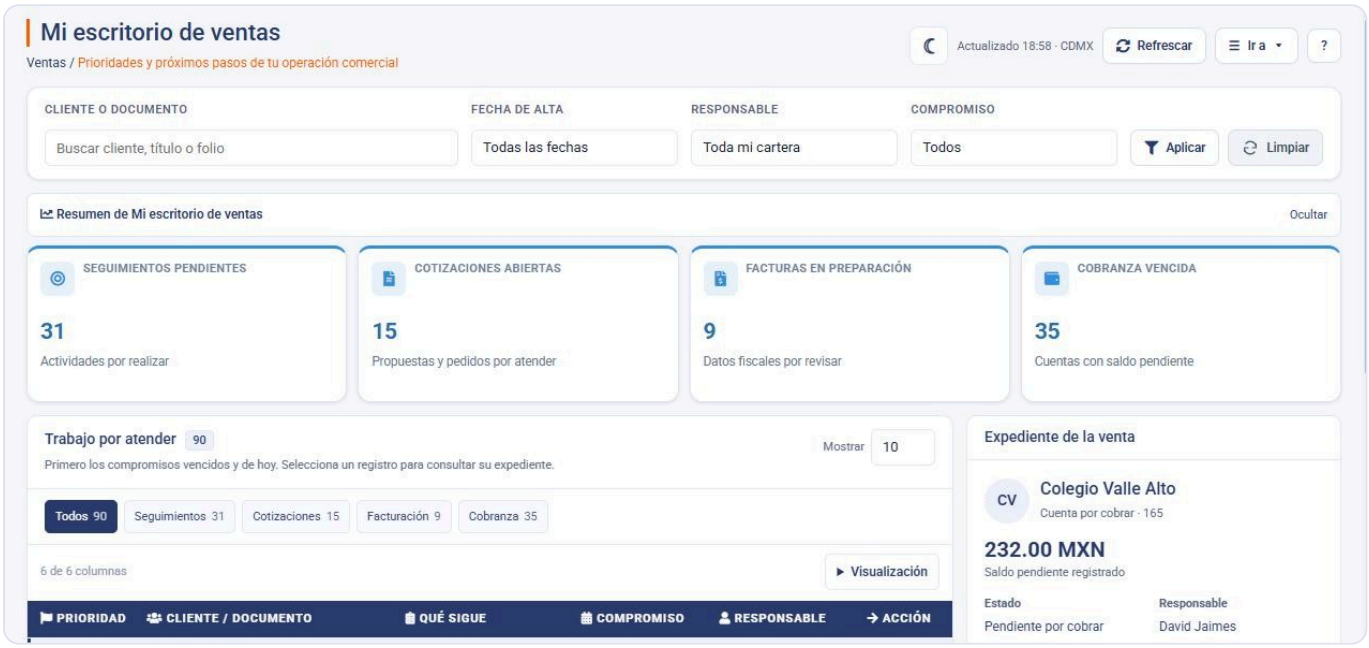
Existencias inciertas
Se compromete material sin saber qué hay y en qué almacén.

Pedidos atorados
No se sabe qué falta surtir, entregar o facturar.

Reparto sin control
Rutas armadas a mano y entregas sin evidencia.

Facturación desfasada
La venta se captura de nuevo para facturar.

Cobranza reactiva
Los vencimientos se revisan cuando ya pasaron.



Escritorio de ventas: documentos pendientes, cotizaciones abiertas, facturas en preparación y cobranza vencida.

Un solo flujo, de la oportunidad al cobro

1. **Oportunidad**
Prospecto, seguimiento y siguiente paso en el CRM.

2. **Cotización**
Productos y servicios del catálogo con su precio.

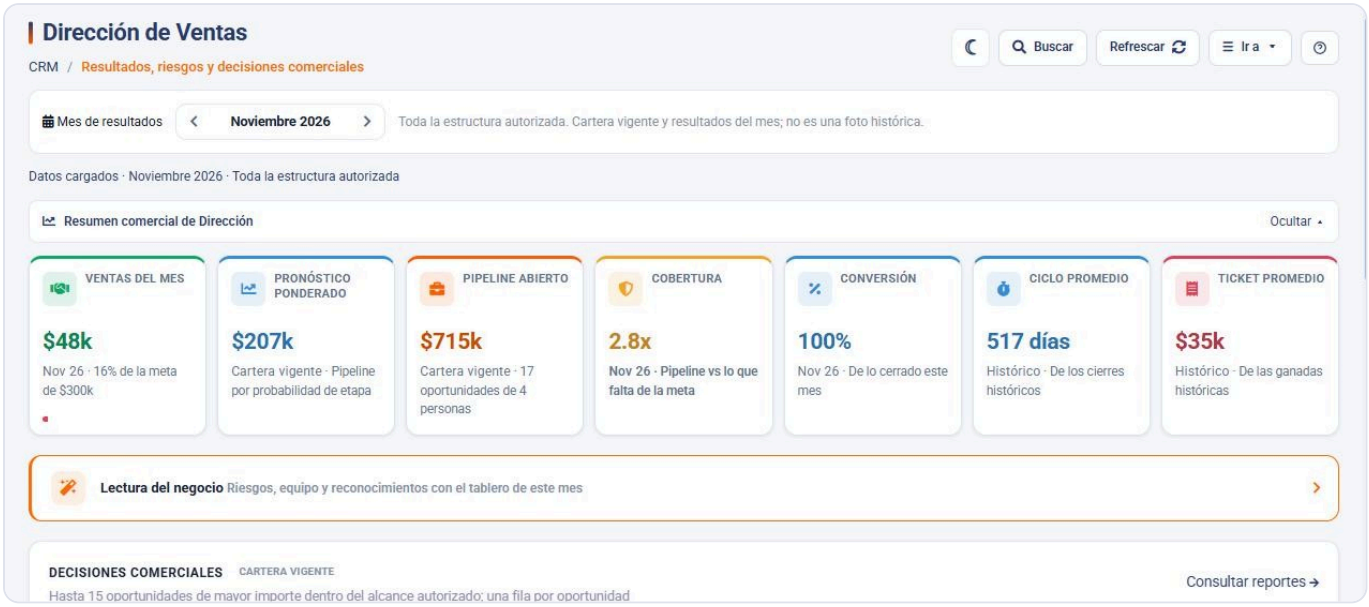
3. **Pedido**
Existencias por almacén antes de comprometer.

4. **Entrega**
Ruta, unidad y evidencia de la entrega.

5. **Factura y cobro**
CFDI y seguimiento del saldo del cliente.

CRM Y VENTAS

Cada oportunidad con un siguiente paso



Dirección de ventas: pipeline, cobertura, conversión, ciclo promedio y decisiones comerciales.

Prospectos y oportunidades

Quién atiende a cada cliente, en qué etapa va y cuándo retomar la conversación.

Mi escritorio del vendedor

Pendientes del día, seguimientos y oportunidades en riesgo.

Cotizaciones

Productos y servicios del catálogo, enviadas por correo al cliente.

Pedidos y compromisos

Seguimiento de lo vendido hasta su entrega.

Panel del supervisor

Avance del equipo, metas y oportunidades estancadas.

Del prospecto al cliente

La conversión conserva el historial y los contactos.

Portal de clientes

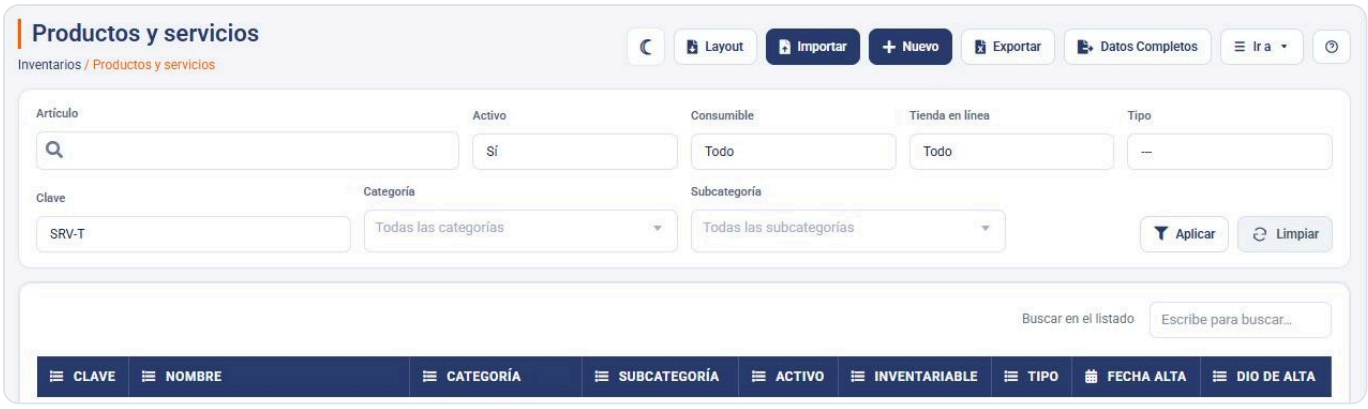


Prestaciones del portal por cliente: cotizaciones, facturas, estado de cuenta, entregas y tienda.

PRODUCTO Y ABASTECIMIENTO

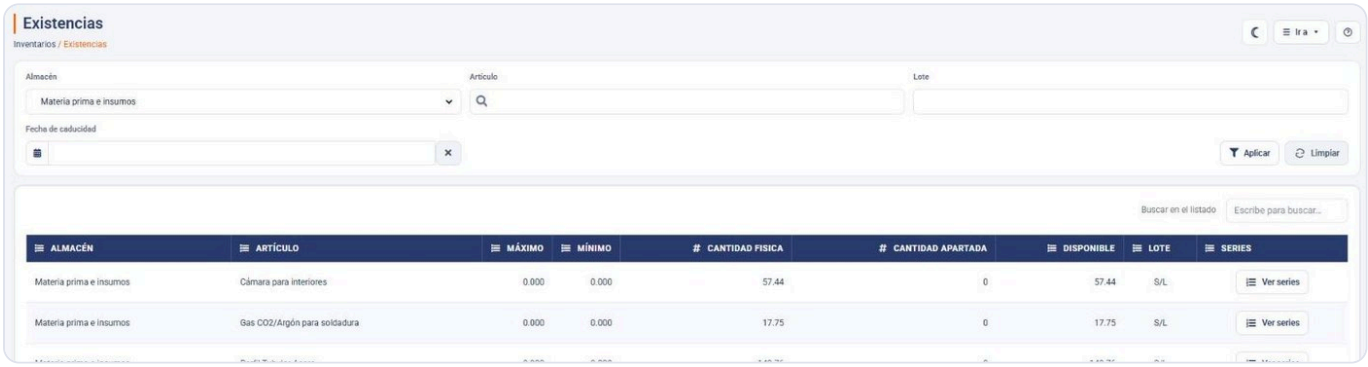
Antes de comprometer una entrega, conozca sus existencias

Productos y servicios



Catálogo de productos y servicios con categoría, subcategoría y control de inventario.

Inventario y almacenes



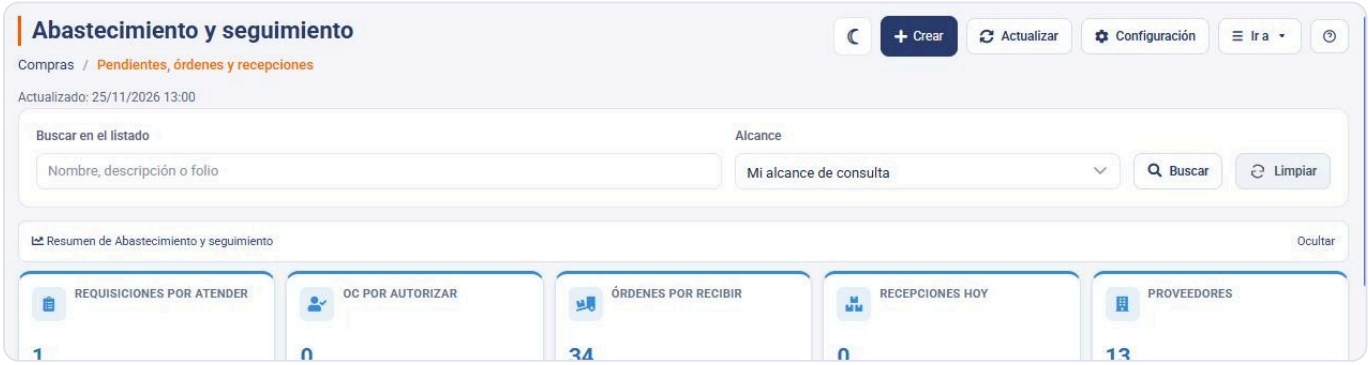
Existencias por almacén: cantidad física, apartada y disponible.

Existencias por almacén
Sucursales, bodegas y unidades de reparto.

Movimientos y traspasos
Entradas, salidas y traspasos entre almacenes.

Lotes y series
Trazabilidad según el tipo de producto.

Compras y proveedores



Abastecimiento: requisiciones, órdenes por autorizar y por recibir.

Requisiciones
Lo que hace falta surtir, con prioridad y fecha.

Órdenes de compra
Autorización y seguimiento con el proveedor.

Recepción
Lo recibido entra al almacén ligado a la compra.

CANALES DE VENTA Y REPARTO

Venda en mostrador, en línea y en ruta

Punto de venta

Venta en mostrador conectada con su inventario.

- Apertura y control de caja.
- Venta y cobro en mostrador.
- Existencias actualizadas.

Tienda en línea

Su catálogo en un canal digital, ligado a la operación.

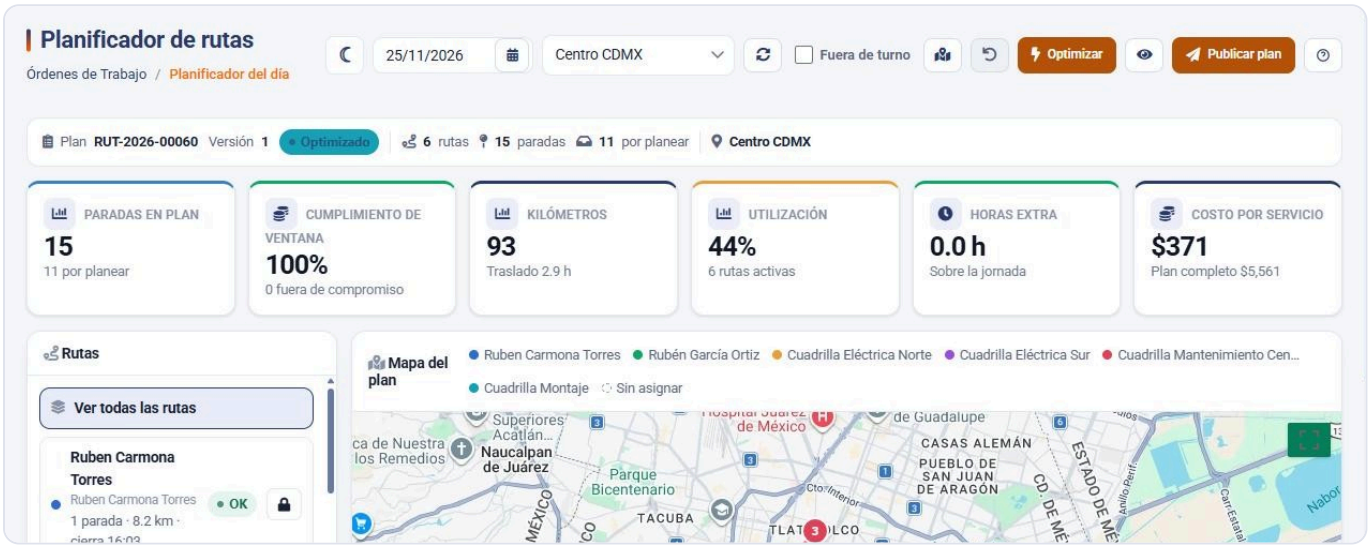
- Catálogo y precios.
- Pedidos en línea.
- Pago y entrega.

Portal de clientes

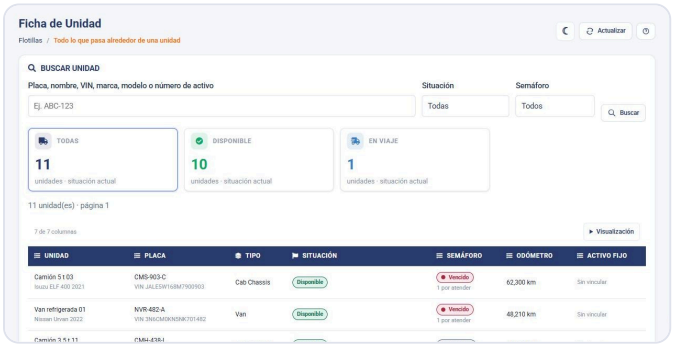
Un espacio para que su cliente dé seguimiento.

- Cotizaciones y facturas.
- Estado de cuenta.
- Pedidos y entregas.

Rutas y entregas



Planificador de rutas: paradas, kilómetros, utilización y costo por servicio en el mapa.

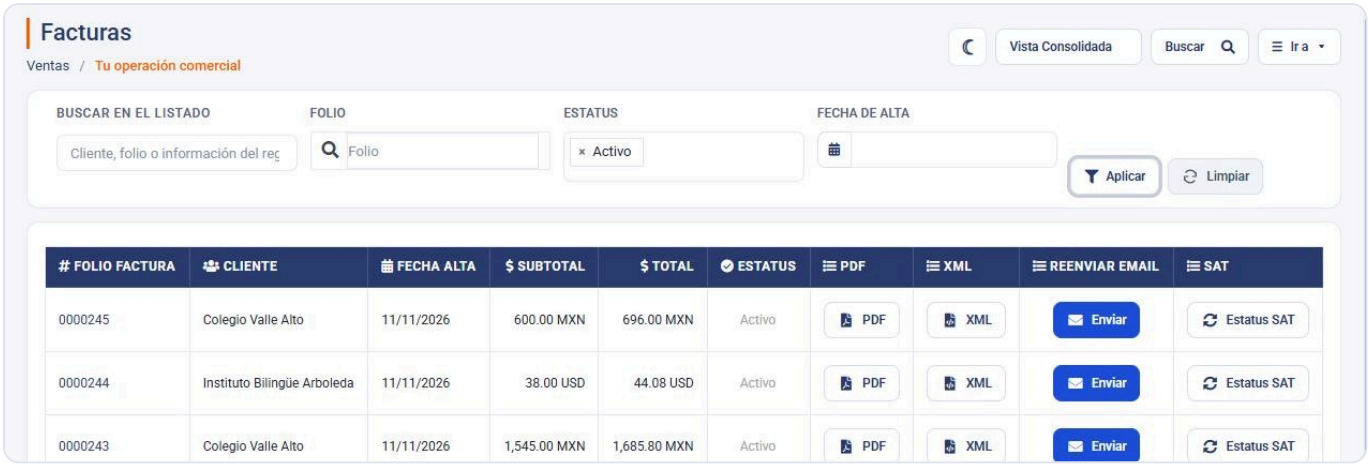


Unidades de la flotilla: situación, semáforo y odómetro.

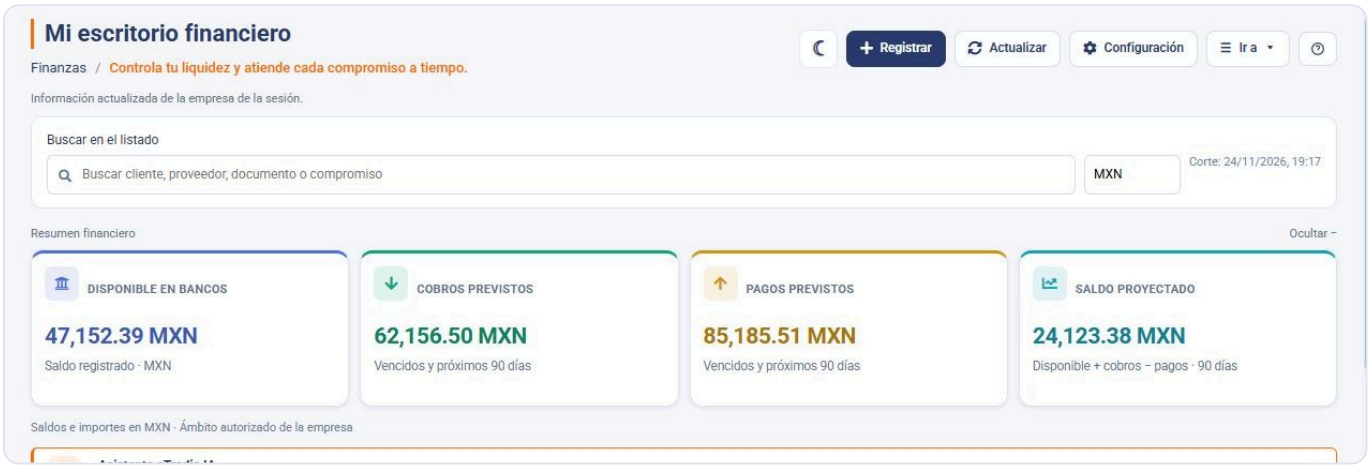
- **Rutas planificadas** por fecha, centro y unidad.
- **Situación de cada unidad:** disponible o en viaje.
- **Evidencia de entrega** en cada parada.
- **Vencimientos** de la unidad con semáforo.

FACTURACIÓN Y COBRANZA

Factura desde la venta y cobre a tiempo



Facturas: PDF, XML, envío por correo y estatus ante el SAT.



Escritorio financiero: disponible, cobros y pagos previstos y trabajo por atender.

CFDI desde la venta
La factura toma los datos del pedido, sin volver a capturar.

Estatus ante el SAT
PDF, XML, envío al cliente y consulta del estatus.

Saldos por cliente
Documentos, vencimientos y pagos de cada cliente.

Flujo proyectado
Cobros y pagos previstos de los próximos días.

Módulos que más usa el sector

CRM y Ventas
Oportunidades, cotizaciones y pedidos.

Inventario y Compras
Existencias, traspasos y abastecimiento.

Facturación y Cobranza
CFDI, saldos y pagos.

Punto de venta y tienda
Mostrador y canal en línea.

Rutas y Flotillas
Reparto con evidencia.

Portal de clientes
Autoservicio para su cliente.



eTradie

¡más eficiente, más rentable!®

Lleve su operación comercial a eTradie®

Solicite una demostración guiada con sus productos, almacenes y clientes.

1. Arranque	2. Configuración	3. Carga inicial	4. Capacitación	5. Acompañamiento
Revisión de su proceso de venta y surtido.	Catálogo, almacenes, precios y series.	Clientes, proveedores, productos y saldos.	Ventas, almacén, reparto y administración.	Seguimiento en las primeras semanas.

www.etradie.mx
info@etradie.mx
Oficina: (+52) 55 9000 0232
WhatsApp: (+52) 55 6911 4497

Montecito 38, Piso 32, Oficina 37 (WTC)
Colonia Nápoles, Benito Juárez
C.P. 03810, Ciudad de México

Todos los derechos reservados · eTradie® Technologies · IMPI: registros de marca 2485747 y 2715385; expedientes 2806924 y 3086590.