



ESAN INNOVATION HUB, DEL MENTORING A LA ACCIÓN

La misión constante del Hub de innovación en ESAN es promover el desarrollo del ecosistema de innovación y cultura emprendedora en la comunidad y para los asociados a través de sinergias colaborativas.

El Hub viene incubando proyectos en early stage con mucho potencial entregando herramientas y acompañamiento que ha permitido a diferentes startups definir su modelo de negocio, tecnología y extender su alcance para aspirar a convertirse en un scale up.

En este artículo hablaremos de esa experiencia.

REPORTA.LA es de esos emprendimientos que solo necesitas verlo para visionar el roadmap y reach que puede tener en Latinoamérica, esa fue la visión que se convirtió en la premisa de hacer llegar esta plataforma a clientes regionales.

No hablaremos de software hoy, pero les contaremos cómo conectar los puntos cuando hay gente comprometida y apasionada como la que no se preocupa por ver la hora en el reloj cuando se trata de empujar el ecosistema de emprendimiento en nuestro país.

Luego de varios meses de mentoring trabajando en diversos frentes, logramos con el equipo emprendedor de **REPORTA.LA** y ESAN Innovation hub presentar la versión boosted del proyecto, transformamos la comunicación y el approach para tomar una gran idea concebida por los emprendedores Norma Julian y Edwin Bolaños ambos con la experiencia y vivencias necesarias para saber cómo resolver una problemática latente en la región que hoy los early adopters de nuestra plataforma saben que genera sin duda retorno financiero y agilidad operativa en un mundo donde los datos sirven para decidir día a día y ser menos reactivos.

Pasamos del mentoring a la ejecución proactiva para lograr nuestro primer hito estratégico, poner en producción **REPORTA.LA** para una gran marca regional con problemáticas que hemos logrado convertir en datos y resultados, es así como llevamos **REPORTA.LA** a nuestro primer cliente en Ecuador.

LABORATORIOS BAGÓ ECUADOR & REPORTA.LA

Laboratorios Bagó la empresa líder en la industria Farmacéutica, eligió **REPORTA.LA** para optimizar y potenciar las actividades OTC (Over the Counter) a nivel nacional, la planificación y ruta mensual de visitantes médicos y representantes de farmacia.

El grupo Bagó es la organización empresarial privada de origen argentino más grande e importante de Latinoamérica y cuenta con una fuerte expansión mundial; visión estratégica que fue planteada desde sus inicios en 1934. Hoy Bagó cuenta con filiales ubicadas en 21 países de Latinoamérica, Europa y Asia.

El foco de Bagó por la calidad y el uso de tecnologías nos llevó a iniciar un camino en el que las capacidades de REPORTA.LA para entregar software de negocios de calidad en tiempo récord y la disposición del team Bagó Ecuador para adoptar nuestra plataforma fueron ingredientes clave en este viaje.

El valor de entregar herramientas simples y robustas de la mano del partner tecnológico adecuado nos permitió centralizar las tareas de planificación y generar kpi's en tiempo real para tomar decisiones estratégicas que tienen impacto directo en el punto de venta, comentó el team de OTC.(BAGÓ)

Un punto primordial era el tiempo de respuesta, el cual afectaba la meta de ventas, con REPORTA.LA hoy el team de mercoimpulsador@s en los puntos de ventas pueden reportar sus ventas y saber cual es el avance mensual y diario, de esta forma toda la estructura comercial puede hacer seguimiento de la ejecución de la estrategia de ventas mediante informes e indicadores de gestión en línea, los cuales permiten conocer los resultados comerciales y tomar decisiones a partir de información actualizada para incrementar las ventas, lo que se traduce en el aumento del 18 % en la productividad del equipo desde cualquier dispositivo y ubicación geográfica.

Las auditorías en punto de venta evalúan la efectividad de las actividades propias de la empresa. Usando nuestra tecnología, pueden vigilar el cumplimiento de los acuerdos en referencia a la posición, porcentaje y ubicación exhibidor. Todo el personal de marketing puede enterarse en tiempo real de la competencia, publicidad, promociones, nuevos precios y nuevos productos.

De esta forma, se procura mejorar la gestión de los equipos de trabajo en campo, ahorrar tiempo invertido en el procesamiento manual de información, garantizar información integral y disponer inmediatamente información para la toma de decisiones. Con REPORTA.LA se pasó de tener información de la competencia de forma esporádica a mantener monitoreo e histórico diario y en tiempo real de sus precios, promociones y campañas publicitarias. Constituyéndose así en una poderosa herramienta en inteligencia de negocios

REPORTA.LA & LOS EQUIPOS DE VISITADORES MÉDICOS

No es un secreto que las actividades de un comercial de ventas están sujetas a diferentes variables que pueden presentarse en cualquier momento, como la ausencia de comunicación, imprevistos o incidentes en una ruta a un destino o incluso fallas en la planificación de las rutas.

Ahora con REPORTA.LA los visitantes médicos pueden optimizar las rutas con elementos de tráfico en tiempo real, donde el ahorro en gasolina y tiempos puede reducirse hasta en un 20%

REPORTA.LA es la plataforma SAAS 100% soportada por expertos en operaciones que ayuda a las empresas y corporaciones a gestionar y potenciar la eficiencia de sus operaciones y la gestión de su personal o contratistas en campo, logrando:

- Planificar de forma centralizada las tareas y actividades que realizará el comercial de ventas, supervisores, mercaderistas, agentes de venta, visitantes o contratistas.
- Mostrar las rutas óptimas que seguirá el personal en campo para optimizar tiempo y costos.

- Facilitar el envío de reportes en punto de venta, recopilando información en tiempo real y poniéndola a disposición de los stakeholders para la toma de decisiones.
- Mejorar la experiencia del comercial de ventas al realizar sus actividades.
- Mejorar la comunicación entre el equipo de trade marketing y la administración de la empresa.

REPORTA.LA es una plataforma diseñada para atender en múltiples escenarios y verticales de negocio, cuenta con soporte 24X7 y está diseñada para interoperar con herramientas de negocio.

Transforma tus operaciones y genera más resultados de la mano de el socio tecnológico adecuado.

Haz una cita con nosotros : ventas@reporta.la