

Modelo de Negocio Best Vale

La solución para el crecimiento y expansión de su negocio.

De las mejores estrategias para el crecimiento de su negocio, el modelo de Ventas a crédito con vales.



CARACTERISTICAS CLAVE:

- Este modelo ataca un nicho de mercado que la banca no atiende y las cadenas comerciales no han alcanzado.
- La crisis de oferta de empleos obliga a las personas a auto emplearse.
- La distribución del vale cambia la decisión de compra, la decisión la toma el cliente al momento de recibir el vale.
- Tienes tantos vendedores en la calle promocionando tus productos como distribuidores.
- Se concentra el control del crédito en los distribuidores, reduciendo los riesgos de la cartera.
- El vale aumenta 3 veces o más la venta promedio por ticket actual.
- La recuperación de la cobranza natural es del 95 %.

El Modelo de Negocio BestVale le brinda una solución estratégica a los problemas de permanencia y como exponenciar el crecimiento de su negocio, mediante la venta a crédito por medio de Vales.

BestVale proporciona todo el Know How del modelo para implantarlo de manera inmediata, nuestro modelo es el resultado de las mejores prácticas de operación para la gestión de **Crédito** y **Cobranza**, incluyendo las mejores prácticas para la captación de la **Red de Distribuidores** que es el protagonista principal de este modelo de Negocios.

El modelo consiste en otorgar crédito a personas (distribuidores) los cuales comparten el crédito a sus amigos, vecinos y familiares por medio de VALES para que ellos vayan a comprar los productos directamente con el vale a los puntos de ventas.

El plazo de crédito es de 3 hasta 6 meses en pagos quincenales.

Los distribuidores son los encargados de realizar la cobranza quincenal y él deposita directamente a la empresa, la cual le recompensa con el porcentaje correspondiente al cumplimiento de pago.

Los clientes lo único que tienen que hacer es conocer a un distribuidor y que les de un vale para poder ir a comprar y presentar su credencial de elector en el punto de venta.

BENEFICIOS BESTVALE:

- Te permite hacer competencia a las grandes empresas departamentales otorgando el crédito en menos personas.
- El crecimiento en ventas es exponencial al número de distribuidores que tengas, esto aumentará su participación en el mercado.
- Sus productos se acercan a más clientes que no ha podido llegar, mejorando la rotación de sus inventarios.
- Disminución en descuentos, márgenes mas estables.
- Es la base para tener su propio sistema de ventas CRM, podrá identificar que clientes le compran, que productos le compran, cuanto le compran y su frecuencia de compra.
- Crecimiento en sucursales.



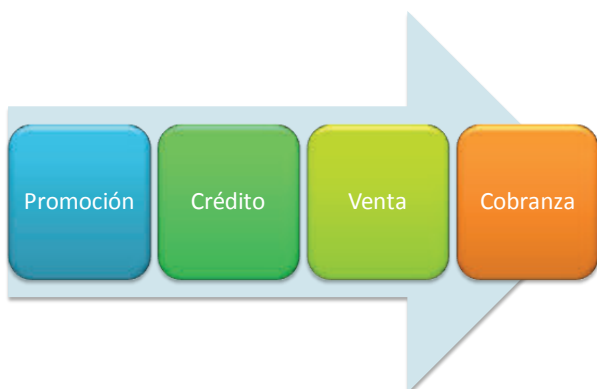
> Alcance

Modelo de Negocios + Software especializado.

De las mejores estrategias para el crecimiento de su negocio, el modelo de Ventas a crédito con vales.

Modelo de Procesos de negocios documentado:

- > Layout y Requerimientos de la oficina de crédito.
- > Perfil para la contratación del personal.
- > Descripción de puestos de cada uno de los roles de la oficina de crédito.
- > Formatos pre-elaborados.
- > Documentación de todos los formatos.
- > Procesos de negocios, procedimientos, reglas de negocios y políticas probadas y validadas con éxito en la operación real. (Know how).



- > Mejores prácticas para la captación de los distribuidores de vales.
- > Estructura suficiente para la promoción, crédito y cobranza del modelo de negocio.
- > Capacitación, asesoría e implantación del modelo en la operación de crédito y punto de venta.

Software especializado para gestionar el modelo de Crédito y Cobranza:

- > Módulo de crédito y cobranza.
- > Módulo de Punto de Venta.
- > Alta de los datos del distribuidor.
- > Administración del crédito e historial de los movimientos por distribuidor.
- > Administración de los vales.
- > Administración y autorización de las ventas en el punto de venta.
- > Generación de la documentación para la gestión de la cobranza del distribuidor.
- > Administración de la cobranza por distribuidor y por periodo de pago.
- > Reportes de seguimiento.
- > Capacitación e implantación del sistema en la operación del crédito y punto de venta.





Proceso de Negocios

Modelo y software BestVale



Proceso de Crédito

- Capture los datos generales del distribuidor, sus referencias personales y su capacidad de responder por el crédito.
- Registre la firma y foto del distribuidor para seguridad del crédito el distribuidor.
- Asigne el importe inicial del crédito para el distribuidor, haga aumentos y disminuciones del crédito y deje evidencia de estos movimientos.

Genere e imprima los vales del distribuidor, los cuales

- podrá hacer uso inmediatamente en cualquier sucursal.

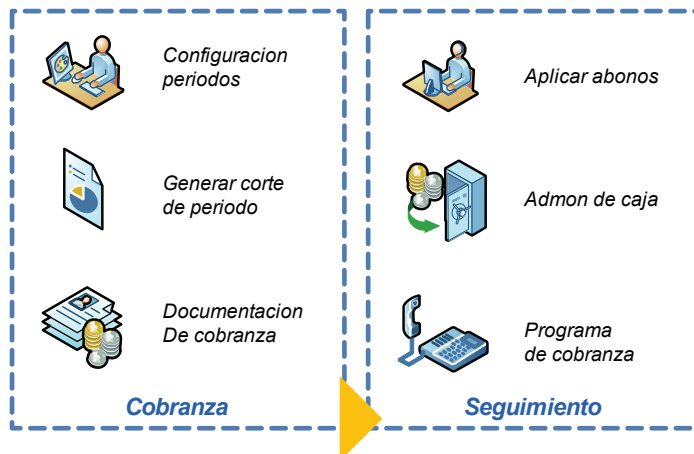
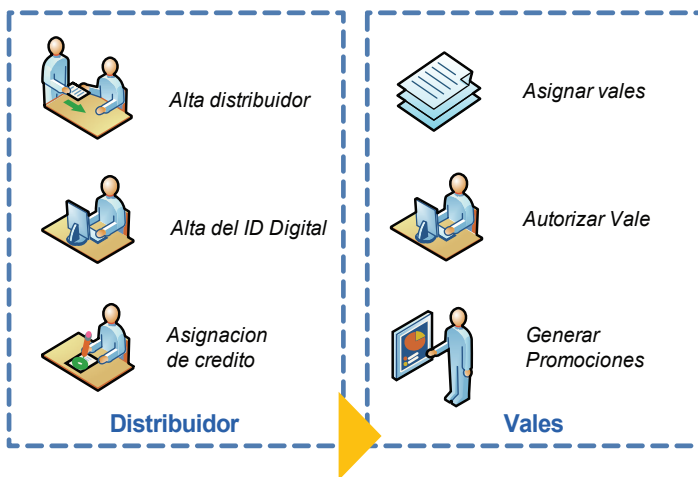
Cancele vales extraviados o reportados como robados de los distribuidores.

- Realice aumentos sobre el límite de compra permitido por vale.

Todas las validaciones en el punto de venta

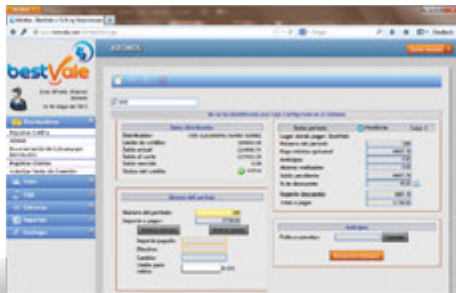
- momento de realizar una venta con vale.

Configure las promociones de acuerdo a su estrategia comercial, "por quincenas", "compre ahora y empiece a pagar en", se puede configurar las promociones por sucursal.



Proceso de Cobranza

- Configure los periodos quincenales, los días de corte, los días de pago, los porcentajes de descuento por pronto pago y demás criterios para ejecutar la cobranza.
- Realice el corte del periodo quincenal correspondiente en sólo unos segundos con un sólo click.
- Imprima toda la documentación de cobranza: Estado de cuenta, recibo de pago del distribuidor y recibos de cobro para los clientes del distribuidor.
- Reciba y registre los abonos quincenales por el distribuidor, con su descuento por pronto pago.
- Controle los ingresos recibidos en los días de cobranza, genere el corte al final del día.
- Seguimiento automático para desactivar el crédito a los distribuidores que no hayan realizado su abono quincenal.
- Obtenga el Reporte de programa de cobranza al finalizar el día, para dar seguimiento a los distribuidores con atrasos en su pago quincenal.
- Todos los reportes de seguimientos, auditorías de vales, relación de pagos, limites de crédito, Reporte de No venta, Vales autorizados.
- Y muchos más...



Servicios incluidos

- **Capacitación** al personal clave en el uso y manejo del Software BestVale.
- **Asesoría** al iniciar, durante y después de la implantación del sistema en la operación real.
- **Mesa de Ayuda** estándar con tiempo máximo de respuesta de 48 hrs.
 - Envío de ticket por correo.
 - Servicio de chat en línea.
 - Manuales del sistema.
 - Acceso remoto por Logmein.
- Al no requerir instalación en su empresa, nuestro equipo de trabajo lleva a cabo la implantación de las aplicaciones en los servidores correspondientes.
- **Garantía** sobre el funcionamiento del software BestVale, en caso de cualquier defecto propio se le atenderá inmediatamente por medio de Mesa de Ayuda.

10 Beneficios que le brinda Software BestVale.

- 01** Un **solo sistema para administrar** las oficinas de crédito y validar las ventas con vale en cualquier sucursal. Se puede integrar con su actual punto de venta y control de inventarios.
- 02** Basado en los **procesos de negocio, reglas de negocio y políticas** del modelo de negocios de ventas a crédito con vales. Lo cual garantiza que administra y controla la operación.
- 03** **Agiliza y garantiza el cumplimiento** de las tareas y políticas que son el éxito del modelo de negocio.
- 04** **No necesita invertir** en estructura de hardware y comunicaciones, al ser un sistema Web se puede hostear a bajos costos.
- 05** Al ser un sistema Web, **no hay instalación en cada pc**, solo necesitan un explorador web. Cualquier cambio o actualización se aplica en el momento para todas las sucursales.
- 06** Obtenga los estados de cuentas **con un solo click y en menos de 2 minutos** obtenga todos los documentos para la cobranza.
- 07** Información **siempre en línea y actualizada**, cualquier cambio de estatus del crédito por los consumos y pagos del distribuidor está disponible en el momento para todos.
- 08** Constante **innovación del software** para mejorar la administración y gestión del crédito y cobranza, asegurando que se mantenga como una solución actual a las necesidades del presente.
- 09** **No tiene que realizar pagos** por licenciamiento, ya que está desarrollado con JAVA y MySql Server, los cuales son herramientas open source (libres).
- 10** Además contamos con el **Modelo de Negocio BestVale** (ventas a crédito con vale) con la documentación del organigrama, procesos, descripción de puestos, reglas de negocio, formatos y políticas listo para la creación e implantación del área de crédito de vales en su negocio.

El modelo de negocio BestVale junto al Software BestVale es el éxito en su negocio.



Arquitectura y Datos Técnicos

Software BestVale

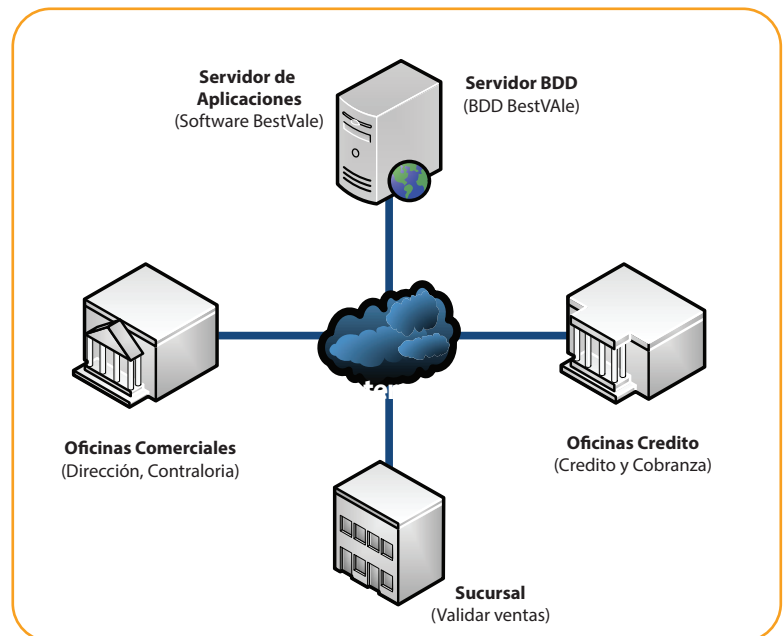


Diagrama General de Arquitectura

El software BestVale está desarrollado en JAVA y MySql Server , cuenta con una arquitectura de 3 capas, lo cual lo hace ligero y robusto, esto se traduce en eficiencia para soportar miles de peticiones por día.

Diseñado en Web para tener una completa flexibilidad en tener separadas las oficinas de crédito, comerciales y los puntos de ventas; brindando una seguridad extra a la de control de usuarios ya que el visitante nunca accede al servidor que tiene los datos. De igual manera puede funcionar y operar dentro de una intranet empresarial.

EL software BestVale esta desarrollado siguiendo el modelo CMMI, el cual es de los mejores estándares mundiales de calidad para el desarrollo de software.



Requerimientos

Operativos

- > Un Administrador del sistema con perfil de básicos de informática.
- > Adquirir un dominio.
- >

Técnicos

- > Hosting en un servidor Web.
- > Internet con un ancho de banda de 2 Mbps. (mínimo)
- > Explorador de internet (Mozilla Firefox)
- > Computadora con requerimientos básicos para navegar en internet. Monitor de 15' (mínimo).

Mayor Información

Contacto

José Alfredo Jiménez M.

> **Contacto por Correo**
josealfredo@bestvale.com

> **Contacto Telefónico**
Celular: 669.918. 27.86

> **Sitio Web**
www.bestvale.com