

COTIZACIÓN

¿POR QUÉ USAR BizManager CRM?

PORQUE PUEDES AUMENTAR TUS VENTAS ENTRE UN 15% A 30%!

Usuarios	Cantidad				
Vendedores	2				
Jefes	1				
Receptor whatsapp	1				
Total usuarios	4				

Cantidad de vendedores	Facturación mensual por vendedor (Bs.)	Facturación ADICIONAL por mes con BizCRM por vendedor	Total adicional mensual todo el equipo	Total Anual facturación adicional todo el equipo (Bs.)	
4	41.760,00	8.352,00	33.408,00	400.896,00	Bs.

Inversión 1er año: 12.555,84 Bs.

Un mejor control puede lograr que el asesor venda una unidad adicional lo que significa que la inversión es insignificante comparada con el dinero generado.

Inversión Bs. por usuario / mes	<u>125,28</u>	=	1,5%
Venta Bs. adicional generada	8.352,00		

Además tendrás:

- + INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL de lo que están haciendo tus vendedores
- + INFORMACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES, que si no se toman en el momento correcto, costarán miles de dólares a la empresa.
- + PLAN DE TRABAJO con la comparación de lo planeado y lo realizado. Evitar pérdidas de tiempo por desplazamientos de zonas distantes
- + EFICIENCIA DE LAS VISITAS VS. FACTURACIÓN, analizar si la cantidad de visitas justifican la facturación.
- + PROYECCIÓN DE INGRESOS
- + AHORRO DE TIEMPO, los vendedores y supervisores no necesitan invertir 2 ó 3 horas para hacer los reportes. BizManager los procesa automáticamente en tiempo real. (BUSINESS INTELLIGENCE - BI)
- + HISTORIAL DE VISITAS A CLIENTES Y MUCHOS OTROS REPORTES para aumentar las ventas.
- + Permite reducir la cantidad de vendedores porque se aumenta la eficiencia

COTIZACIÓN en US\$

SERVICIO EN BIZ-MANAGER.COM

BizManager para aumentar las Ventas!

Cliente: **AYMCOMSAC**
Solicitada por: Martin Taboada
Fecha cotización: 08-may-23
Tipo de pago: **Suscripción Anual BizCRM Plan Imperium**
Duración: 12 meses
Fecha: 8-May-23 al 6-May-24

RESUMEN DE SERVICIOS

	Inversión US\$
1. SUSCRIPCIÓN POR USUARIO (El pago es por usuario y por mes)	864,00
2. IMPLEMENTACIÓN LLAVE EN MANO (30 horas, en 1 mes) - OPCIONAL	400,00
3. CAPACITACIÓN (8 horas) - OPCIONAL	240,00
4. SOPORTE	-
5. DESARROLLO Y PERSONALIZACIÓN	-
6. ESPACIO EN EL SERVIDOR PARA ARCHIVOS DE PROFORMAS Y CATÁLOGOS	-
7. NUEVAS ACTUALIZACIONES	-
8. SERVICIOS DE ENVÍOS MASIVOS	-
9. CONEXIÓN CON WHATSAPP API	300,00
TOTAL INVERSIÓN	1.804,00

Años	Cantidad de usuarios	Inversión US\$	Mensual US\$
1er año	4	1.804,00	150,33
2do año	4	864,00	72,00
3er año	4	864,00	72,00

1. SUSCRIPCIÓN POR USUARIO (El pago es por usuario y por mes)						BONOS	Monto US\$
Plan	Precio us\$ por Usuario / mes	Cantidad usuarios	Meses	Inversión mensual	Anual		Inversión
Imperium mensual	22,00	4	1	88,00	1.056,00		-
Imperium pago anual	18,00	4	12	72,00	864,00		864,00
1.056,00 es el precio inicial. BONO GRATIS (Planes anuales) de 15 a 12 US\$/mes por usuario. Ahorro US\$						(192,00)	

2. IMPLEMENTACIÓN LLAVE EN MANO (30 horas, en 1 mes) - OPCIONAL				Monto
(*) Implementación: seguimiento a vendedores y jefes (1 mes)				Precio inicial: 1.200,00
Definición de políticas de remuneración para que la implementación sea exitosa y se refleje en las ventas				(800,00) 400,00
Definición del embudo de ventas (Pipeline)				
Creación de las metas KPIs de los vendedores.				
Participación 1 vez a la semana en comités de ventas				
Revisión semanal y mensual que las ventas existan en los reportes				
Reunión con jefes y gerentes para ver avances e informes				
Revisión diaria, semanal y mensual del avance y notificación a usuarios de su rendimiento				

3. CAPACITACIÓN (8 horas) - OPCIONAL				Monto
Capacitación presencial (Arriba de 20 usuarios, 6 horas)				Precio inicial: 240,00
Capacitación a jefes y gerentes en uso de informes (2 horas)				- 240,00

4. SOPORTE				Monto
Soporte y consultas gratuitas sobre el uso para planes que tienen igual o mas de 5 usuarios (en horario de oficina)				-

5. DESARROLLO Y PERSONALIZACIÓN				Monto
Todo desarrollo o personalización requiere un presupuesto adicional				0 - -

Monto

Vendedor	Cotizaciones x vendedor	Mb dia x cotizacion	Mb dia	Mensuales	Mb Anuales	GB
4	5	3	60	1200	14.400,00	14,4

Monto

1

Monto

Monto

25.00

0.009

—

1.804.00

12.555.84

Descuentos especiales	(800,00)
Descuentos por suscripción anual	(192,00)
total descuentos US\$	(992,00)

1.804,00

SERVICIOS ADICIONALES

Soporte, entrenamiento y asesoramiento	Forma de suscripción	Inversión adicional US\$/hora
Entrenamiento a través de canal en Youtube		gratis
Soporte vía whatsapp		gratis
Arriba de 20 usuarios, 2 horas de capacitación vía videoconferencia	Anual	gratis
Capacitación presencial (Arriba de 20 usuarios)	Anual	30,00
Capacitación para nuevos usuarios	Anual	30,00
(*) Implementación: seguimiento a vendedores y jefes	Anual	40,00
Asesoramiento análisis de metas a cumplirse, rendimiento por vendedor, eficiencia de campañas		40,00

(*) Si la empresa tiene una profesional con experiencia en CRM, este puede implementarlo. En caso que no dispongan de este profesional, se debería contemplar este ítem de implementación dentro del presupuesto.

Forma de Pago:

- 100% con transferencia bancaria.
- O pago con tarjeta de crédito o débito

DATOS PARA TRANSFERENCIA BANCARIA
Banco Bisa S.A.
a nombre de IFICORP S.r.l.
cuenta en Bolivianos: 4113720013

Tu empresa puede estar perdiendo mas de 20.000 US\$ al año por ineficiencias.

Valdría la pena invertir ya US\$ 1.804,00 y pasar esos 20.000 US\$ o mas como Utilidad?

Pérdida mínima	20.000,00	=	Pérdida x día	Pérdida x mes
Días	360		55,56	1.666,67
			Inversión x usuario / mes	Inversión mensual CRM
			15,00	60,00

Por 15 US\$ por usuario

Cuáles son tus posibilidades y beneficios al tener BizManager CRM?

1ro: que por lo menos venda un producto mas de los que vende, pero seguro venderá mucho más!

2do: que sepas que hace el vendedor en la mañana y en la tarde, y el vendedor al ser conciente que vos cómo gerente lo sabes, si antes el vendedor trabajaba solo un 70% y ahora trabaja un 100%, será que vendrá más?

3ro: Si en este momento quieres saber que están haciendo, y tener un reporte en tiempo real, si es que están trabajando o perdiendo el tiempo, ¿te sería de gran utilidad? Este tipo de información justamente es la te da BizManager CRM!



BizManager®

¿Cuánto gastas en
café al día?

4 US\$ por día

120 US\$ por mes

15 US\$ al mes por usuario



BizManager®

Supongamos que tu trabajador trabaja
un 70% del tiempo... y le pagas 500
US\$/mes

Ahora trabaja el 30% que faltaba 150 US\$

Inversión BizManager CRM -15 US\$

No estás botando al mes 135 US\$