Matilde

ASISTENTE DE PEDIDOS POR VOZ

Vuestro comercial dicta el pedido y Matilde lo crea en vuestro ERP

Busca cada artículo en el catálogo de vuestra empresa y pone el código y el precio de su tarifa. El comercial decide lo dudoso y confirma.



1. **50 cajas** Caja de cartón americana canal doble 400 x 300 x 200 mm — POR DECIDIR
2. **10 rollos** Precinto acrílico marrón 48 mm x 66 m — RESUELTA
3. **2 bobinas** Film estirable manual 500 mm — POR DECIDIR

OYEMATILDE.COM

Matilde en una página

Qué es

Un asistente de pedidos por voz para comerciales que toman pedidos en la visita, en iPhone, Android y el navegador, y en el coche con CarPlay. Registra también la visita que acaba sin pedido.

Cómo funciona

El comercial dicta el pedido. Matilde busca cada artículo en el catálogo de la empresa y pone el código y el precio de su tarifa. Lo dudoso sale primero y él lo decide con un toque.

Dónde acaba el pedido

Al confirmar, Matilde crea el pedido de venta en Business Central o en SAP S/4HANA Cloud. Sin ERP conectado, la oficina descarga cada día el CSV y el PDF.

Qué contesta

Con el cliente elegido, contesta cuánto le cuesta un artículo, qué suele pedir y sus condiciones de pago. Lo saca de las tablas de la empresa.

Equipos grandes

Un comercial vende para varias empresas del grupo. Las tablas de precios y condiciones van en un Excel que subís vosotros.

Vuestros clientes

Con su propia clave, por la misma entrada que el comercial, el bar o la tienda pide solo. El pedido entra en vuestro ERP o llega a su distribuidor, y vosotros veis cada pedido.

Datos

No graba el audio. Cada comercial ve solo los datos de las empresas que tiene asignadas, y al revocar su acceso se cierran sus sesiones.

Cómo se empieza

Con acceso al ERP y las tablas de precios y condiciones en un Excel, que la propia empresa sube desde la web. Sin ERP, basta el Excel.

¿Cuántas veces se escribe el pedido de una visita?

SIN MATILDE

En la visita
Lo apunta deprisa, en papel o en un mensaje.

→

Lo pasa a limpio
Al acabar la ruta, o lo cuenta por teléfono.

→

La oficina lo teclea
Busca el código de lo que el cliente pidió a su manera.

→

Entra en el ERP
Cuando la oficina llega.

CON MATILDE

En la visita
El comercial lo dicta y revisa lo entendido.

→

Matilde lo comprueba
Busca cada línea en el catálogo. El precio lo pone el sistema.

→

Entra en el ERP
Al confirmar, con los códigos y precios de la empresa.

De lo que dice el comercial al pedido en el ERP



Dicta o escribe

Dice el cliente y lo que quiere, como lo diría por teléfono.

Matilde lo entiende

Separa el cliente, cada artículo y su cantidad, aunque lo diga todo seguido.

El sistema lo comprueba

Cada línea se busca en el catálogo de la empresa, y el precio lo pone el sistema, no Matilde.

Él revisa

Lo que Matilde no puede resolver sale primero, marcado en color.

Confirma

Hasta que él lo confirma, no se envía.

Entra en el ERP

Matilde crea el pedido de venta. Sin ERP, va al fichero del día.

Un pedido entero en oyematilde.com



1 El comercial escribe o dicta el pedido



2 Lo dudoso sale primero y se elige con un toque



3 Queda confirmado y salen su PDF y el CSV del día

Pantallas de la web de Matilde, con los datos de demostración de material de embalaje.

Cuando duda, pregunta



1 **Sale arriba y en color**

Y dice por qué duda: aquí, la unidad dicha no es la de venta de esa referencia.

2 **Un toque para elegir**

El comercial elige el artículo, busca otro o lo deja para la oficina.

3 **Sin decidir no se confirma**

Con algo por decidir no se puede confirmar el pedido.

Al confirmar, el pedido va al ERP

Pedido confirmado

Cliente, artículos y cantidades, con la referencia de Matilde.

Business Central
Pedido de venta

SAP S/4HANA Cloud
Pedido de venta

Si el ERP no contesta

Queda guardado y Matilde lo reintenta sola. Lo que el ERP rechaza, lo revisa la oficina.

Sin ERP conectado

La oficina descarga cada día el CSV y el PDF.

Preguntadle por precios, costumbres y condiciones

Con el cliente elegido, contesta con las tablas de vuestra empresa. Fuera del pedido y del catálogo, contesta con una frase fija que empieza por "De eso no puedo hablar."

¿Cuánto le cuesta el plástico de burbujas de metro y medio por 50 metros?

El plástico de burbujas de 1,5 m x 50 m (BUR-0006) cuesta 7,75 € por bobina para una unidad, precio para Bodegas Vega Milana SL.

`fuente: Catálogo de referencias y tabla de precios para el cliente`

¿Qué es lo que más suele pedir?

Lo que más suele pedir es FIL-0015, film estirable manual blanco de 450 mm y 20 micras: lo ha comprado 14 veces, con una media de 10 bobinas. Después, BUR-0006 (plástico de burbujas) con 13 compras, y PIN-0009 (cinta de pintor washi) con 12.

`fuente: Histórico del cliente C0008`

¿Qué condiciones de pago tiene?

Pago a 30 días fecha factura.

`fuente: Condiciones del cliente C0008`

Respuestas de Matilde con los datos de demostración de material de embalaje. El precio es el pactado con ese cliente.

Dicta desde el coche con CarPlay

Con el iPhone en CarPlay, el comercial dicta el pedido de viva voz. Matilde se lo lee y le pregunta si lo confirma.

Si queda algo por decidir, lo guarda en el teléfono para revisarlo al parar.

> CarPlay va con la app de iPhone de la App Store.

Matilde funciona en iPhone, Android y el navegador.



La visita sin pedido también cuenta



1. **Propone el cliente más cercano**
   Con una sola lectura de la posición. O se elige otro.

2. **Resultado y nota**
   La nota se escribe o se dicta.

3. **Dice si estaba en el radio**
   De dónde estaba el comercial no se guarda nada.

4. **La oficina lo ve**
   En una lista y en el mapa de clientes.

También dictada: "he visitado a Mesón del Arco, volver el martes". Esquema de la pantalla, con un cliente inventado.

Pensado para equipos grandes

Un comercial, varias empresas

El pedido se parte por empresa del grupo, cada parte con su cliente y su precio.

Vuestras tablas, en un Excel

Precios por cliente, condiciones e histórico. Se comprueba antes de cargar, y entra entero o no entra.

"Lo mismo que la última vez"

Si el comercial lo dice, Matilde ofrece añadir el último pedido de ese cliente para revisarlo.

Con el nombre que elijáis

El asistente puede llevar el nombre que decidáis, para toda vuestra organización.

¿Y si pudierais ver lo que pide cada cliente?

Cada bar y cada tienda, también los que os compran a través de un distribuidor.

LA MISMA MATILDE

Para vuestros clientes

Para el bar o la tienda que pide solo, y para su distribuidor.

Tres caminos para que el pedido llegue

El bar o la tienda pide desde su propia pantalla.

1 El comercial lo dicta en la visita

Dicta, revisa y confirma.

Entra en vuestro ERP

2 El cliente que os compra directo

Lo dicta, lo escribe o repite su último pedido.

Entra en vuestro ERP como el de un comercial, a su precio pactado

3 El cliente que sirve un distribuidor

Matilde elige el distribuidor de su zona y le manda el pedido por correo.

Lo acepta o lo rechaza con un toque

Vosotros veis cada pedido que hace un punto de venta

Una sola entrada: la clave decide quién entra



Entra un comercial

Dicta pedidos, pregunta por sus clientes y registra sus visitas.

Entra un cliente

El bar, el restaurante o la tienda repite su último pedido, lo dicta o lo escribe, y sigue sus pedidos.

En el móvil o en el navegador. Nadie elige su clave, y se puede retirar en cualquier momento.

Así pide el bar o la tienda



1. **Entra con su clave**
   O con el enlace de un solo uso, o su QR, que le deja el comercial.

2. **Repite su último pedido**
   Con un toque.

3. **O lo dicta o lo escribe**
   Como lo diría por teléfono.

4. **Revisa y lo envía**
   Entra en vuestro ERP o llega a su distribuidor.

Esquema de la pantalla del cliente, con productos y un bar inventados.

Vosotros lo veis todo

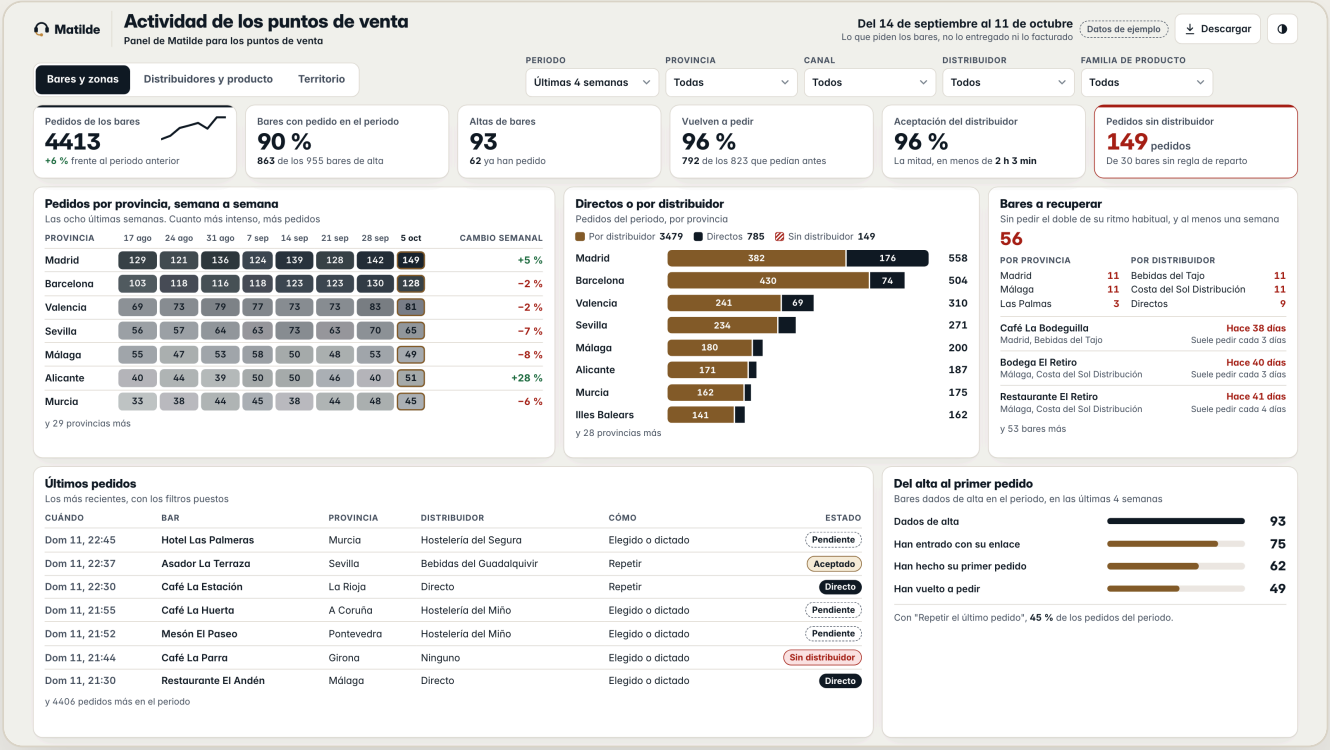
Cada pedido y cada línea por punto de venta, distribuidor, fecha y estado. Es lo pedido, no lo entregado.

PUNTO DE VENTA	DISTRIBUIDOR	FECHA	ESTADO
Mesón del Arco	Directo	Hoy, 9:40	Directo
Bar La Cancela	Bebidas del Tajo	Hoy, 9:12	Aceptado
Restaurante Casa Benigna	Bebidas del Duero	Ayer, 19:05	Pendiente
Taberna El Pozo	Ninguno	Ayer, 12:30	Sin distribuidor

Todo en un fichero
Para descargar y cruzarlo con vuestros datos.

Ejemplo con puntos de venta y distribuidores inventados.

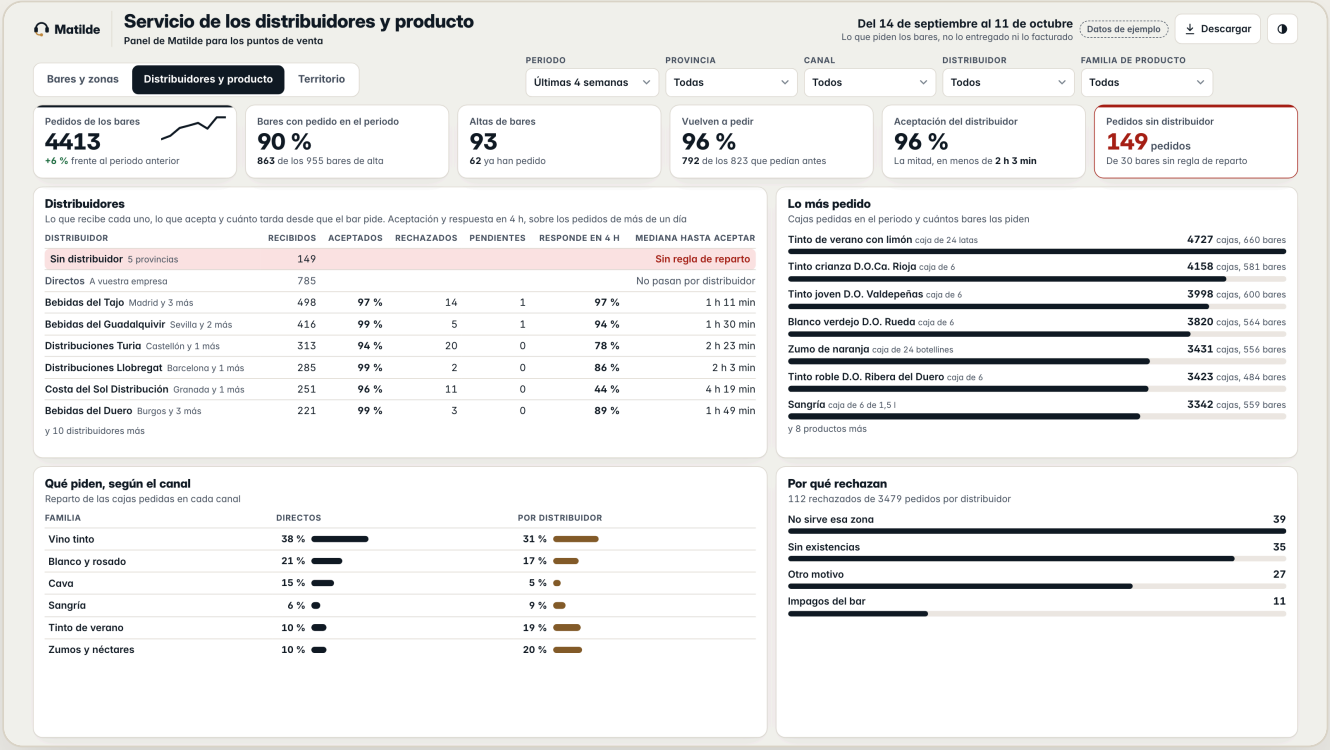
El panel de Matilde: los bares



Datos de ejemplo, con bares y distribuidores inventados.

Ver el panel

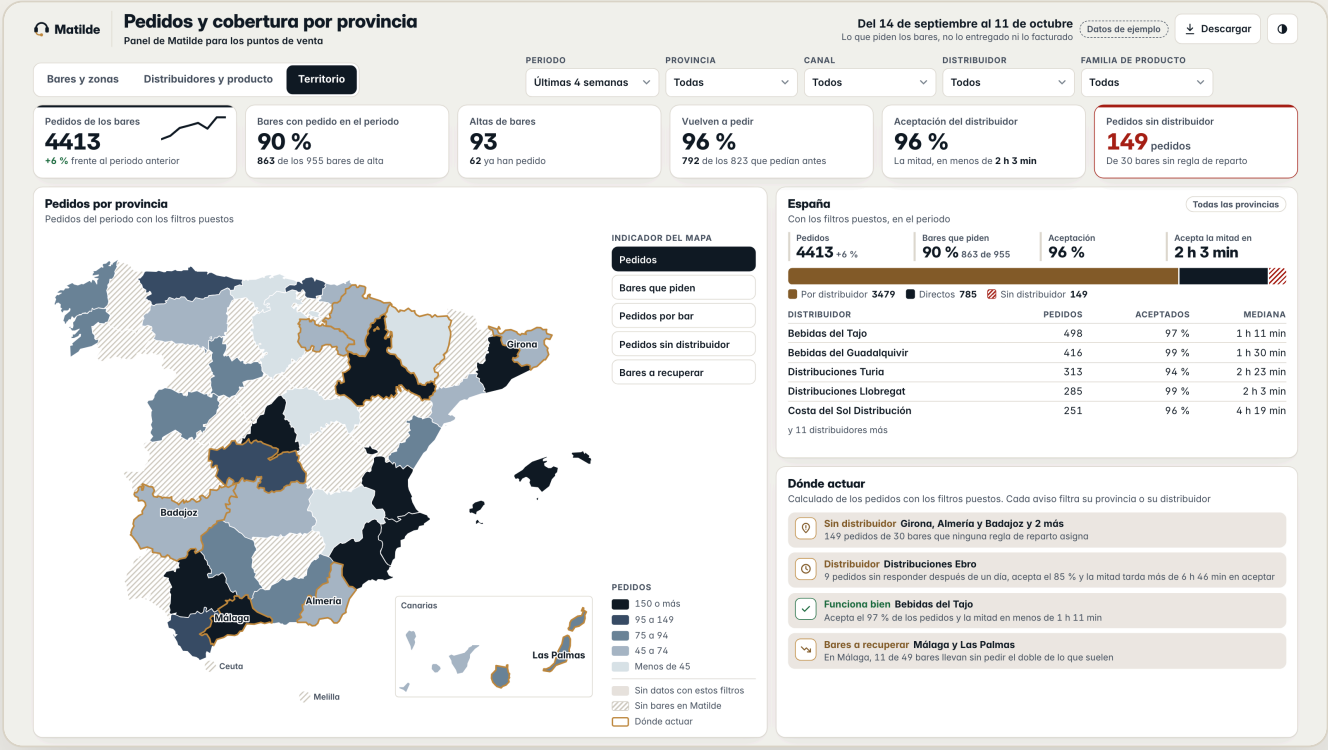
El panel de Matilde: los distribuidores



Datos de ejemplo, con bares y distribuidores inventados.

Ver el panel

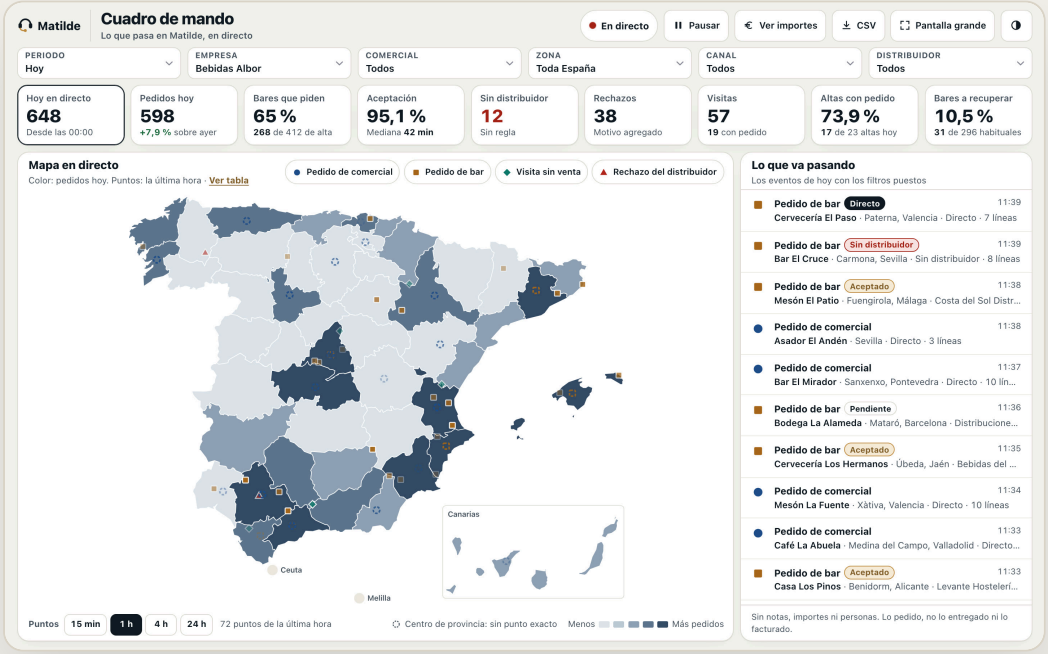
El panel de Matilde: el territorio



Datos de ejemplo, con bares y distribuidores inventados.

Ver el panel

El cuadro de mando en directo



Cada pedido destella al confirmarse y entra en el registro con su cliente y su distribuidor. Datos de ejemplo.

Matilde no guarda la posición de los comerciales y el cuadro no nombra a ninguno. Solo lo ven las personas a las que la empresa da permiso.

De cada pedido, inteligencia de negocio

Dónde falta distribuidor

Bares que piden sin distribuidor asignado

Qué distribuidor responde y cuál no

Aceptación, tiempo y pendientes

Qué zonas piden y cuáles no

Pedidos y bares, provincia a provincia

Qué bares dejan de pedir

Para que el comercial los visite

Qué gana cada uno

El bar o la tienda

Pide en diez segundos, a cualquier hora.

El distribuidor

El pedido le llega por correo, sin coger el teléfono.

Vuestra empresa

Qué pide cada punto de venta, y cuáles no tienen distribuidor en su zona.

Con una zona, un distribuidor y unos treinta clientes, directos y de distribuidor, se ven los tres caminos y el panel.

Quién entra, qué ve y qué se guarda

Entra quien vuestra empresa decide

El comercial o el cliente, con su correo o una clave generada. Al revocar el acceso, se cierran sus sesiones.

Cada comercial ve solo sus empresas

Salen de su acceso, no de lo que escribe o dicta.

No graba el audio

La voz la pasa a texto el teléfono o el navegador, que puede usar servidores de Apple o de Google. Matilde borra el texto a los 30 días.

Lo comprueba el sistema, no el modelo

Ninguna línea se da por buena sin estar en el catálogo. El precio lo pone el sistema.

Poco en el teléfono

La sesión, cifrada. Sin cobertura, el último pedido sin enviar, durante 24 horas.

Solo habla de lo suyo

Fuera del pedido y del catálogo, contesta con una frase fija.

La política de privacidad de oyematilde.com cuenta los plazos, los proveedores y dónde trata cada uno los datos.

Piloto inicial recomendado



Vuestro ERP o un Excel

Business Central o SAP S/4HANA Cloud. Sin ERP, vuestras tablas en un Excel.

Accesos para los comerciales

Cada uno entra con su correo o con su contraseña.

Pedidos en ruta

Dictan en la visita y el pedido llega al ERP o al fichero del día.

Los precios de cada cliente, las condiciones y el histórico van siempre en un Excel que subís vosotros desde la web, sin pasar por nosotros. Con el ERP conectado, Matilde copia además cada noche los artículos y los clientes.

Probadla

Descargad la app o entrad en la web. Para entrar hace falta un acceso: pedidlo para la demo o para verla con el catálogo de vuestra empresa.

oyematilde.com

hola@oyematilde.com

App Store

Google Play

Web

Matilde