





Descripción general

El sistema LDCOM de Logical Data solución completa para comercios, tiendas, bodegas y centros de distribución que requieran un sistema comercial robusto y de fácil operación, que les permita administrar sus estrategias mercadeo, analizar resultados en tiempo real, implementar programas de lealtad y controlar la operación de todas las sucursales en forma centralizada.

Funciona de excelente manera tanto para negocios de una sola tienda como para cadenas comerciales con cientos de puntos de venta. El sistema LD COM permite obtener el control sobre toda su operación: compras consolidadas, inventario, precios, promociones y descuentos, servicio al cliente y facturación.

Características

· Control sobre capital de trabajo:

Con nuestra herramienta usted podrá realizar una inversión inteligente en líneas de productos rentables y de alta rotación, además de aplicar una disminución del inventario de bajo movimiento.

• Administración de inventarios:

LD COM le permitirá un control permanente y actualizado de los saldos de inventario, y sus respectivos movimientos que lo afectan. Saber exactamente qué se compra, qué se vende, cómo se compra, cuándo y cómo se vende, son sólo algunas de las múltiples facilidades que el sistema le brindará en cuanto a la administración del inventario.

Por medio de herramientas sencillas podrá generar un pedido sugerido, convertirlo en una orden de compra y darle el correspondiente seguimiento hasta el ingreso de la entrada de mercadería.

Mejor servicio al cliente:

LD COM no solo gestiona los aspectos básicos de un sistema de punto de venta, sino que además le brindará mejores esquemas operativos de servicio, pues contempla una serie de herramientas orientadas a la atención y el servicio del cliente final.

El cliente tendrá la posibilidad de contar con diversos recursos por parte del sistema para obtener información de disponibilidad del producto, bajo un esquema eficiente y ágil de atención. Todo esto con el fin de brindar al cliente un servicio de calidad.

• Globalización del concepto cliente:

Con programas de fidelidad como lo son el de Cliente Frecuente o bien el Monedero Electrónico, se establecen herramientas que benefician y premian a los clientes leales al negocio.

• Implementación de la Gerencia Virtual:

Utilizando LD COM las gerencias pueden dictar políticas de forma centralizada y de ejecución inmediata, además de darles a éstas un seguimiento en línea de los resultados. Lo anterior tiene un efecto sensible en costos de operación y beneficios al poder reaccionar ante la competencia mediante una toma de decisiones oportuna.



Efectos en la compañía

Permite realizar el proceso de compra centralizada de las sucursales, obteniendo facilidades en la negociación con el proveedor que derivan en una reducción de costos dentro del proceso.

El sistema LDCOM facilita la **administración del inventario de manera centralizada**, permitiendo movilizar los artículos de acuerdo a la demanda de disponibilidad en los diferentes puntos de venta.

La facturación se realiza ágilmente, aplicando todas las políticas de precios y promociones de forma automática y transparente para el cajero, además de la actualización del inventario en línea.

El LDCOM permite llevar la operación de distribución, venta al mayoreo y venta al detalle de una empresa, con una misma aplicación que integra todos los tipos de negocio.

Beneficios de **nuestra solución**

- 100% centralizado: Vital para un crecimiento ordenado y una operación controlada y de acción inmediata (promociones, descuentos, resultados, programas de lealtad, etc.).
- Cero caídas: Un auxiliar de facturación que le asegura que si se caen las líneas de comunicación usted nunca dejará de atender a su cliente.
- Inventario justo: Con políticas de inventarios, clasificaciones ABC, análisis de artículos de temporada, distribuciones masivas y rápidas hacia las sucursales.
- Especialización: Ofrece un módulo para POS y otro totalmente distinto para venta al por mayor y distribución, sin embargo ambos mundos se integran y automatizan para que su negocio sea veloz y ofrezca el servicio que caracteriza a estos dos distintos tipos de negocio.
- Probado en ambientes de alta demanda: Comprobado por una lista de clientes reconocida en la región.





Componentes

Compra Dirigida:

Provee mecanismos ágiles y eficientes para la toma de pedidos mediante la posibilidad de que en el propio lugar donde se detecta la necesidad de reabastecimiento de un producto se pueda generar el proceso de orden de compra.

Entrada de Mercadería Móvil:

Permite una ágil y eficiente recepción de la mercadería entrante, mediante la captura de la información de cada producto por medio de un dispositivo móvil, lo cual suprime un posible reproceso y propicia mejores controles sobre el inventario.

Toma Física Móvil:

Con esta herramienta se busca agilizar el proceso de la toma física de productos en una bodega, ya que el usuario se moviliza por todo el lugar de trabajo actualizando en tiempo real los conteos de productos efectuados.

Programas de Fidelidad:

Cuenta con un programa de Cliente Frecuente (acumulación de puntos) que permite obtener artículos como gratificación de su consistencia en las compras.

Monedero Electrónico:

Es un programa que permite convertir la ganancia obtenida por el convenio en un "CashBack" canjeable por cualquier producto que el cliente desee, induciendo así la lealtad del mismo con el negocio.

Convenios y Giftcards:

Permite el traslado de beneficios consumidor final mediante certificaciones de reaalo aue le faciliten a éste la adquisición de los productos de forma más flexible y sencilla. Adicionalmente promueve programas masivos de reconocimiento de las empresas empleados mediante SUS diferentes programas de convenios corporativos.

Políticas de Promociones y Descuentos:

Permite generar para un grupo de productos, en un rango de fechas y en un rango horario, políticas de descuento o promociones especiales, con el objetivo de generar un mayor tránsito en el



negocio, vender productos de baja rotación y generar un mayor impuso comercial.

Display de Precios:

Permite al consumidor final obtener el detalle de información de precios y características de un producto por medio de monitores.

Venta Express:

Por medio de este módulo el negocio puede ofrecer a sus clientes la opción de compras a través de un call center, realizando el cobro por medio de diferentes formas de pago y brindando la entrega hasta la puerta del hogar del cliente.

Preventa Móvil:

Facilita a los vendedores la atención de sus clientes, el tomar los pedidos de una manera personalizada con flexibilidad de movimiento, para la correspondiente orden de facturación.

Toma de Pedidos Móvil:

Faculta a los agentes vendedores que se movilizan en sus diferentes rutas para que, independientemente de sus ubicaciones geográficas, puedan colocar las tomas de pedido en línea para su correspondiente alisto en bodega y propiciando así mejor eficiencia en los tiempos de entrega.

Interfaces con Terceros:

Cuenta con la posibilidad de integración hacia otros proveedores de servicios como lo son tarjetas de crédito, recargas telefónicas, pagos de servicios públicos, transferencias de dinero entre otros.

Dashboard:

Aplicación diseñada para dispositivo móvil que permite a la alta gerencia de la empresa, el obtener múltiples indicadores de gestión que permitan analizar la información clave de su negocio, para una oportuna toma de decisión.





Oficinas Costa Rica Calle 2 y 0, Av.14,

Torre Omega, Piso 9, San José, Costa Rica Tel: (506) 2256 6969

Oficinas México

Av. Insurg. Sur 716, Piso 7, Col. Del Valle, C.P. 03100 Tel: (52) 55 5282 2545

Oficinas Nicaragua

Managua, de la Rotonda El Periodista 150 mts al Sur. Ofiplaza El Retiro, Edificio 7, primera planta Tel: (505) 2270 5182

) (506) 2256 6969

(506) 2256 4656

■ soporte@ld.co.cr

www.ld.co.cr