

Enrutador para recibir pedidos

Los grandes fabricantes como Coca Cola, Bavaria o AB InBev y muchos más, dieron pasos acelerados para ofrecer a pequeños comerciantes la opción de gestionar su pedido de forma autónoma sin salir de sus establecimientos, estas APPs cada vez toman más fuerza entre los tenderos que valoran el tiempo como su principal recurso. Sin duda alguna un pedido fácil desde la tienda y el alto tráfico hasta las plazas de mercado son temas que debemos considerar.

Los mayoristas no podemos quedarnos atrás **ofreciendo nuestra propia plataforma**, para los clientes que ya nos piden por WhatsApp o teléfono.

Esta solución no tiene que ser costosa y tampoco tiene que ser una APP

La herramienta que ofrecemos se desarrolló con algunos mayoristas de Colombia, es un QR personalizado e impreso en un imán que Usted podrá entregar a los clientes con su marca, invitándoles a un próximo pedido leyendo el QR, si no pueden visitar la plaza o si quieren hacer el pedido antes de ir a recogerlo.

Recibir cientos de pedidos por minuto ya no es un problema.

Quienes antes recibían pedidos ahora se pueden encargar de alistarlos

La solución es práctica y representa un enorme beneficio en tiempo y recursos, la posibilidad de vender más se

aumenta en tanto ahora su cliente podrá acceder a todo su catálogo.

Sobre la implementación, también podemos decir que es muy práctica, una vez el mayorista encuentra que puede convenirle la utilización del Enrutador y decide realizar el pago (Por ende, aceptar las condiciones publicadas en nuestra página), solo debe enviar al correo contacto@experienciasmayoristas.com la siguiente información.

1. La base de todos los productos que desea sean publicados en el QR, con los siguientes datos
 - Código interno de identificación del producto
 - Descripción del producto.
 - Embalaje o unidad de venta que corresponda a la descripción del producto. Ejemplo: Si la Chocolatina XXX se vende por Unidad y también se vende por display o caja, cada unidad de venta deberá tener una descripción, un código y un precio diferenciado para que el comprador pueda identificar la diferencia.
 - Precio de venta, incluido impuestos.
2. Un correo electrónico al cual le llegaran los pedidos en el formato PDF que genera la plataforma.
3. Un logo de la empresa mayorista en formato JPG.