

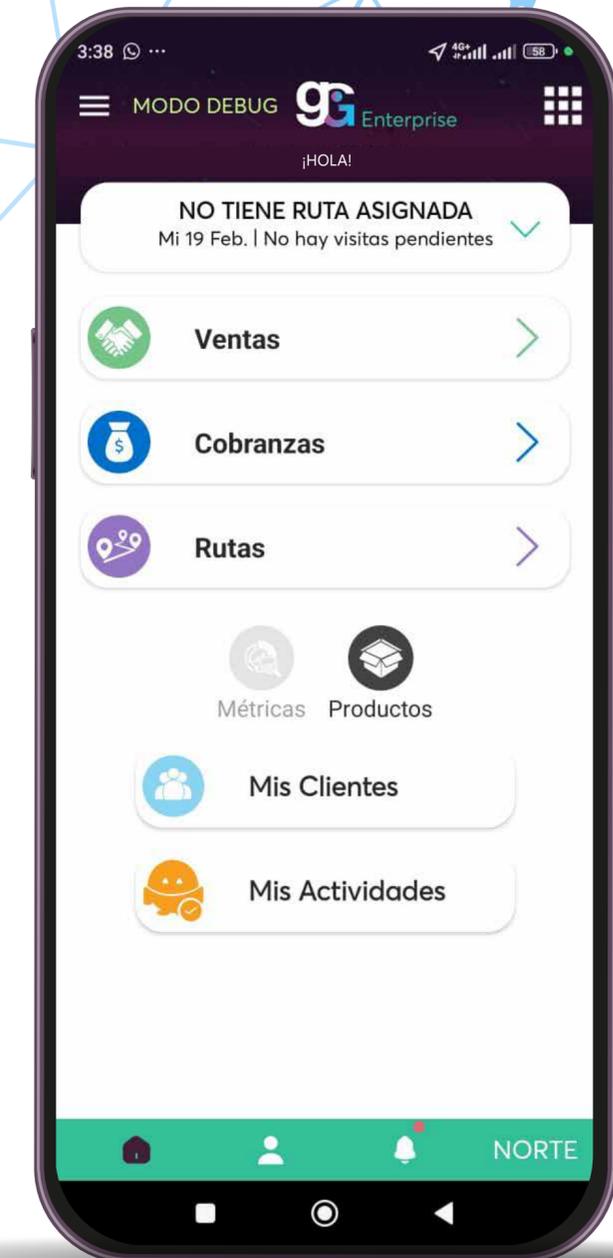


gliserGo

EL ALIADO TECNOLÓGICO PARA POTENCIAR
AL MÁXIMO A TU FUERZA DE VENTAS

Los módulos más solicitados desarrollados de forma simple y dinámica

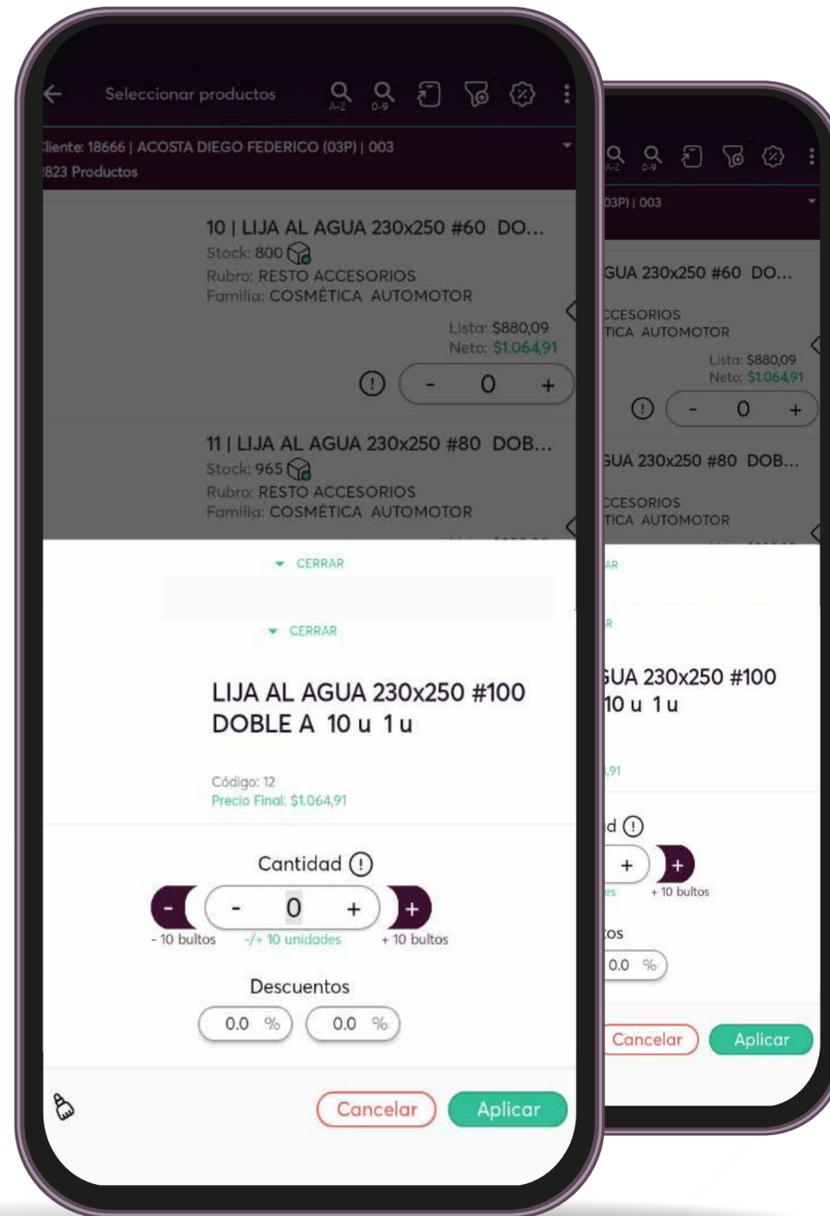
Nuestra App B2B ha sido diseñada para **optimizar y simplificar los procesos comerciales, mejorar la eficiencia del equipo de ventas y aumentar la rentabilidad de tu negocio**. Con GliserGo podrás, desde una sola herramienta, acceder a información relevante y en tiempo real para tomar decisiones más inteligentes y rápidas. Integrado con los ERP más utilizados en el mercado.



Ventas

Agiliza la gestión de los vendedores mediante funcionalidades clave para el proceso de ventas e información precisa en todo momento.

Permite **generar, editar ó eliminar** pedidos y presupuestos, consultar e importar anteriores con precios actualizados y disponer de la trazabilidad de los mismos para su seguimiento.



Admite aplicar descuentos, gestiona promociones, crea "Pedidos estrella" y muestra el ranking de productos más vendidos. Permite validar stock, elegir vistas de productos y agregar bultos o unidades a los pedidos.

Los **pedidos y presupuestos** pueden ser cargados y quedar pendientes de aprobación hasta ser revisados y confirmados por los mandos autorizados.

Cobranzas



Brinda la posibilidad de emitir, editar y eliminar recibos. Consultar anteriores y acceder a comprobantes pendientes de los clientes asociados a cada vendedor.



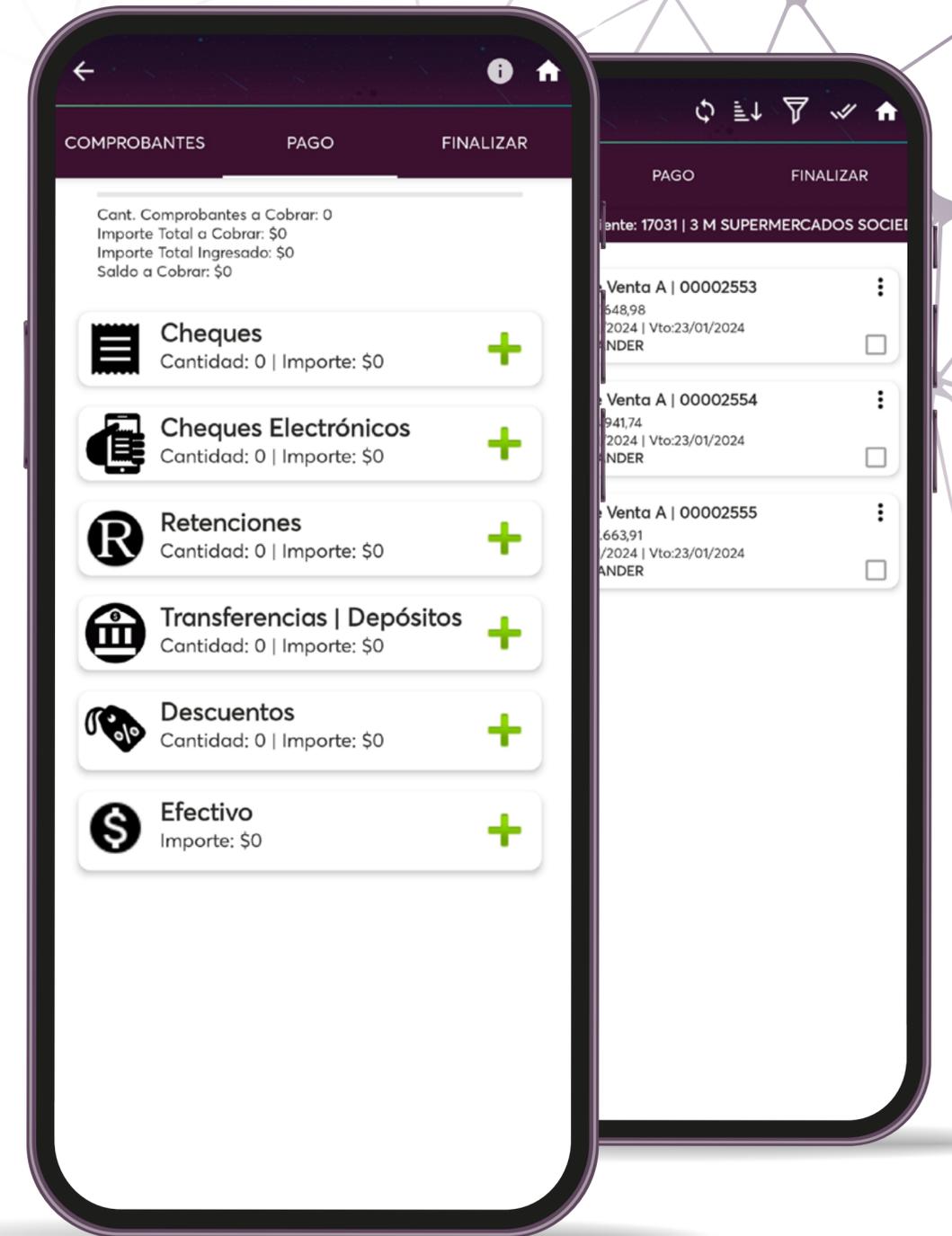
Gestionar diferentes medios de pago (Efectivo, cheques papel ó electrónicos, transferencias, depósitos, tarjetas, Mercado Pago, QR) Registrar retenciones (IIBB, SUSS, Ganancias) y aplicar descuentos individuales o generales.



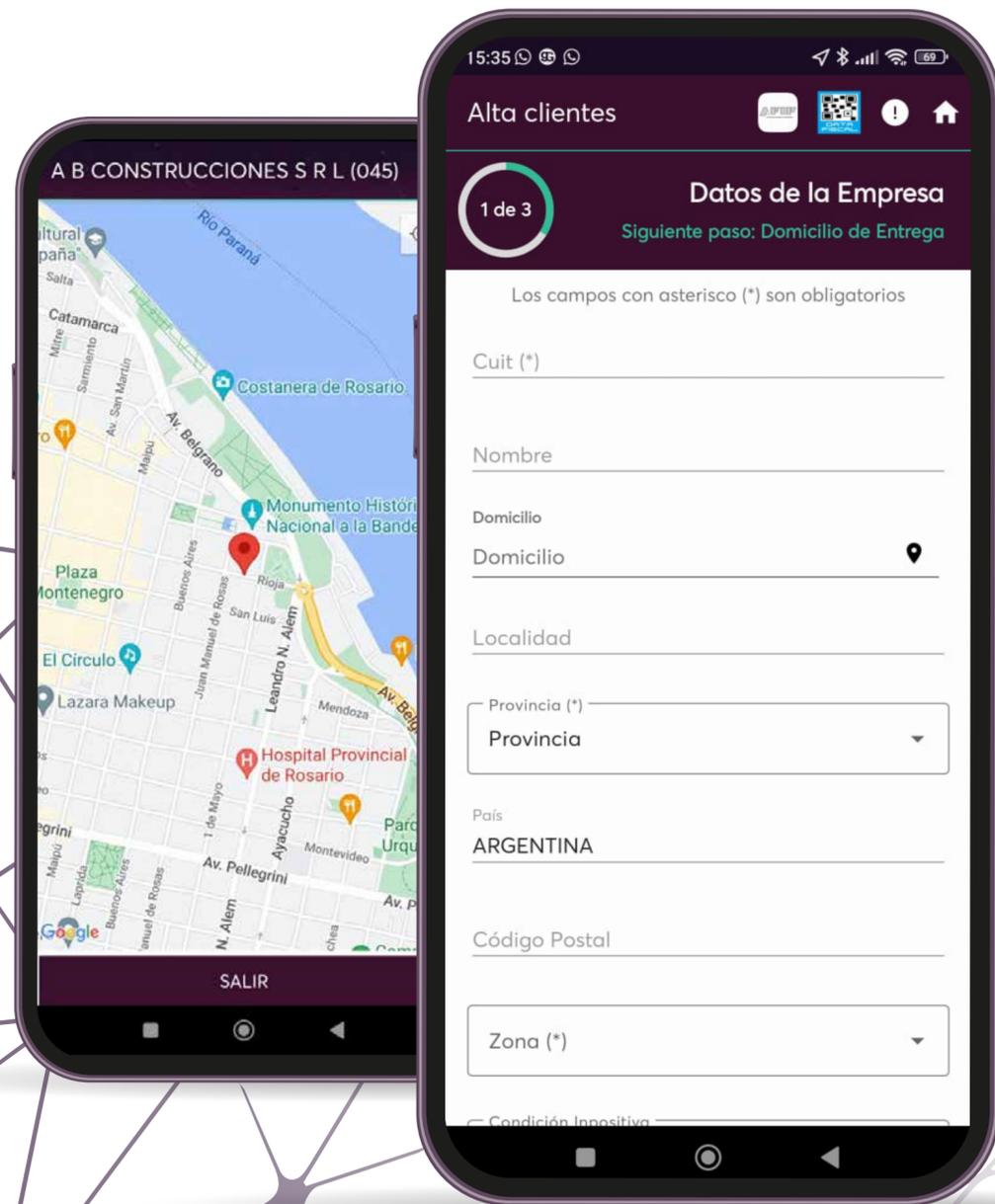
Escaneo del código de los cheques de manera de evitar la carga manual de datos. Opción de enviar los comprobantes vía mail ó WhatsApp.



Permite determinar los días reales de cobro realizando un promedio ponderado entre los medios utilizados, considerando las fechas de acreditación de los valores ingresados.



Clientes



Permite a los vendedores dar de alta ó acceder a la ficha del cliente con toda la información que pueda ser relevante al momento de la venta.



Datos de contacto: Whatsapp, teléfono, email.



Histórico de actividades (Pedidos, presupuestos, recibos, etc.)



Cuenta corriente: Ver los comprobantes pendientes para un cliente determinado. También es factible agregar un acceso directo de este ítem en el menú.

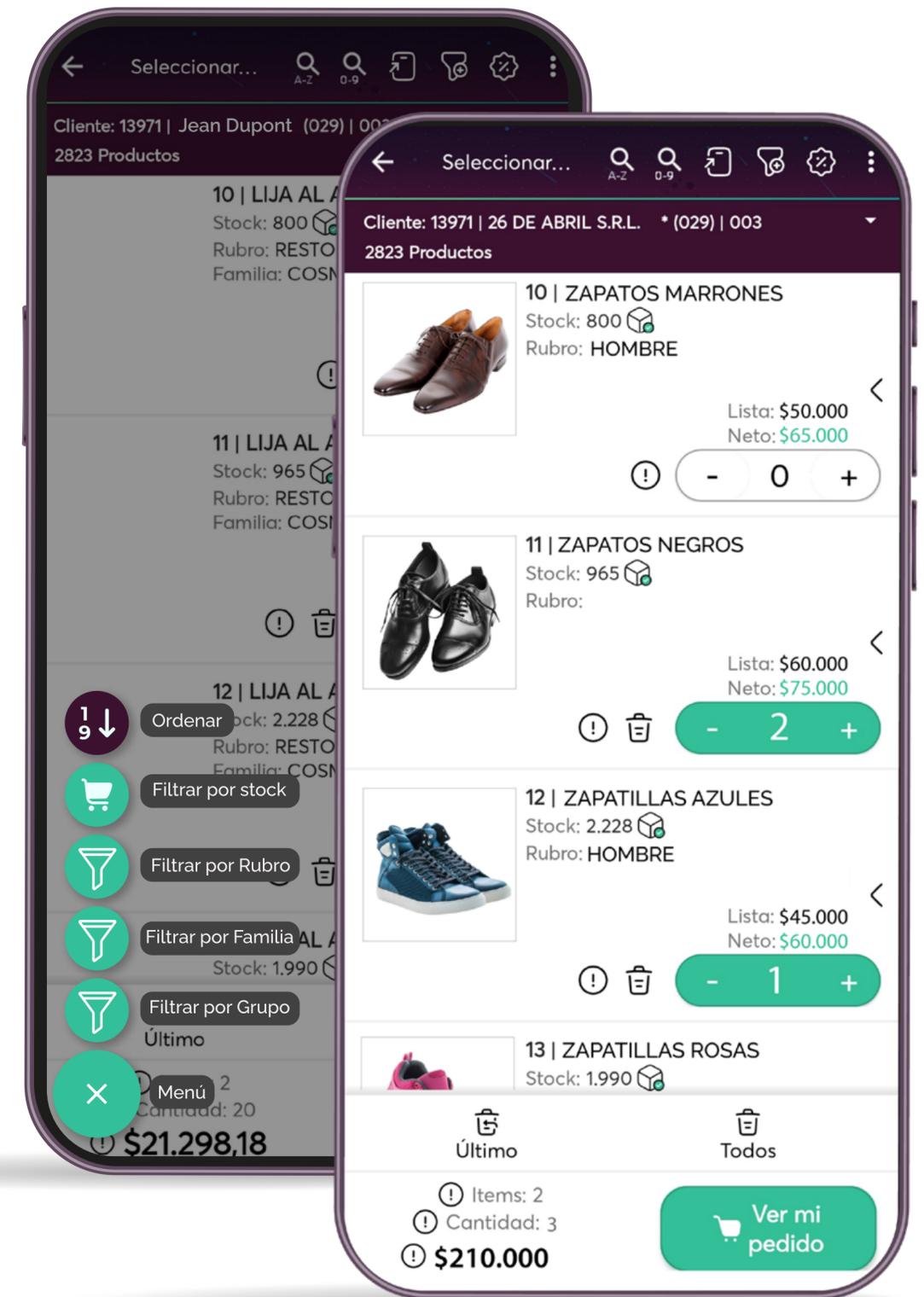
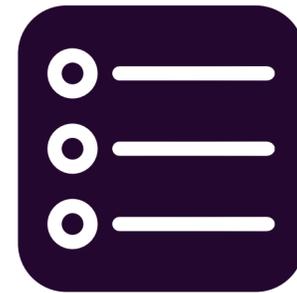


Ubicación geográfica: Si dicha información no se encuentra disponible, se puede obtener y almacenar en el momento.

Productos

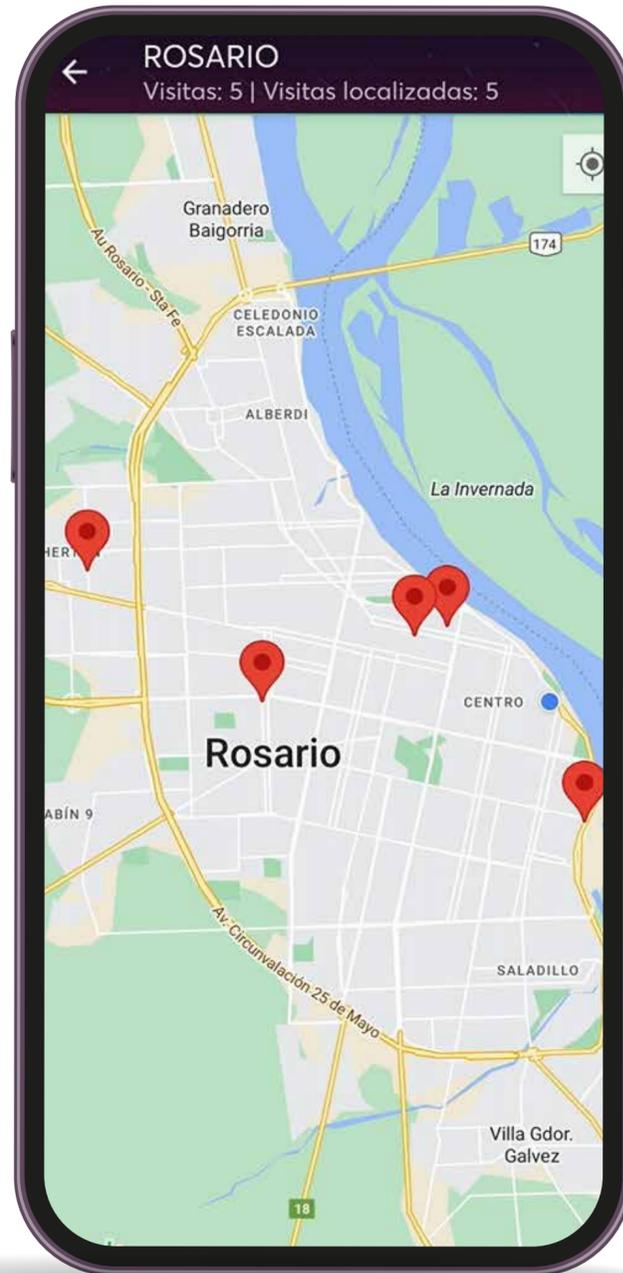
Generación de Listados de Productos

Tendrá información relacionada al stock y/ó a los precios de los mismos en distintos formatos como PDF, Excel ó imágenes y compartirse de diversas maneras: e-mail, whatsapp, bluetooth, etc.



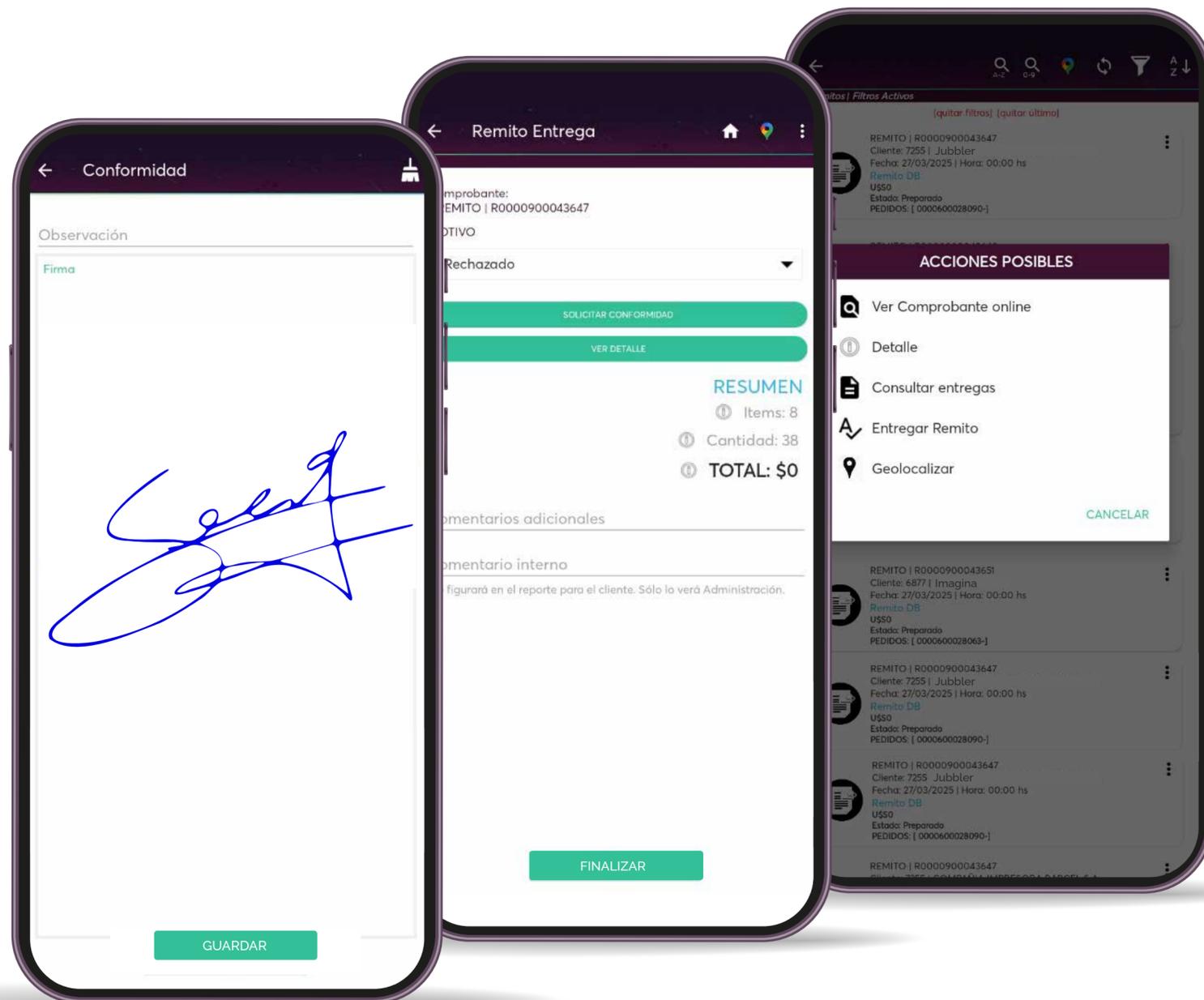
Rutas

Permite determinar la ruta que recorrerá el vendedor, contribuyendo a la organización de su jornada de trabajo y estrategia comercial, pudiendo administrarse, editarse y/o sólo visualizarse dependiendo de los permisos que se asigne a cada usuario que utilice la aplicación.



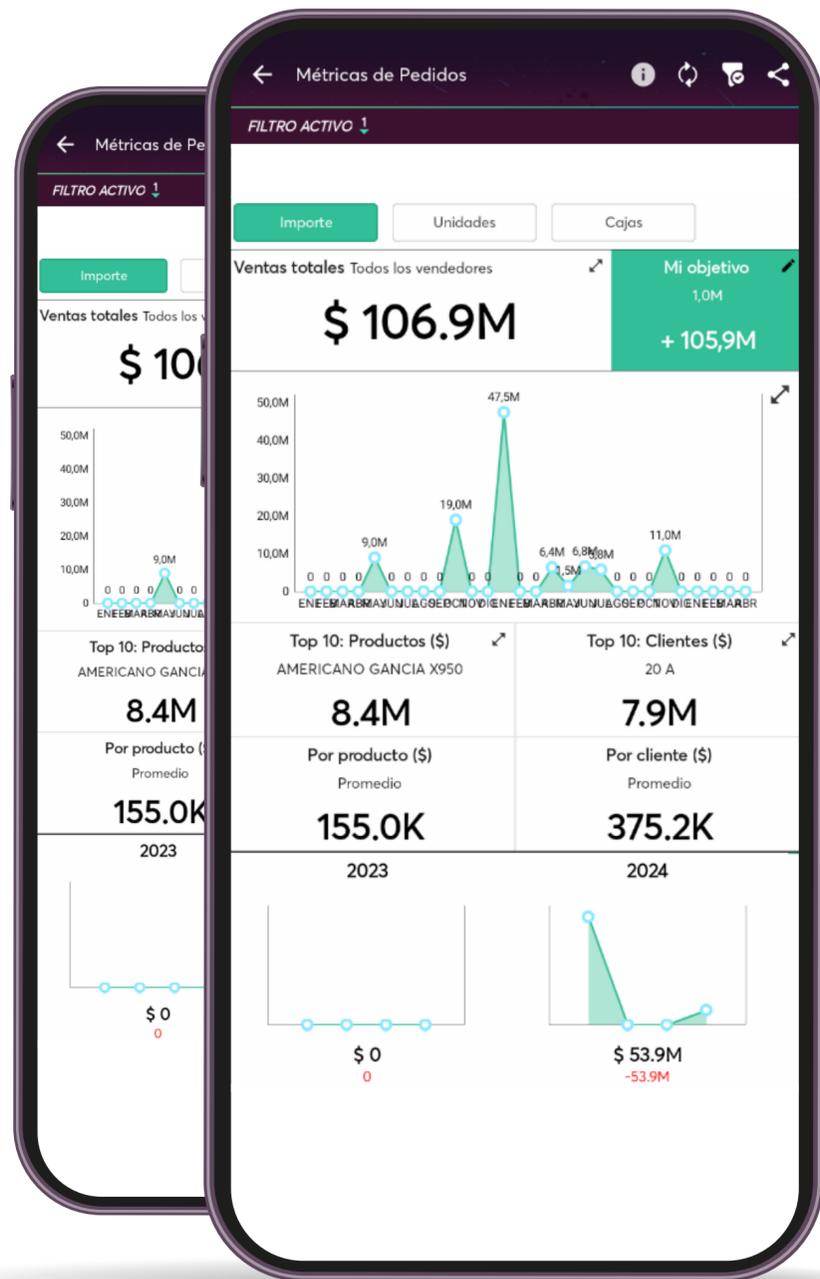
Se creará con nombre, vendedor a quien se le asigna, fecha de inicio, fin y observaciones, proporcionando la posibilidad de añadir los clientes a visitar, desplegar el mapa para visualizar su geolocalización, informar si la visita es presencial o virtual, tiempo insumido en la misma, avance en el recorrido y filtrar las que fueron realizadas ó han quedado pendientes.

Remitos



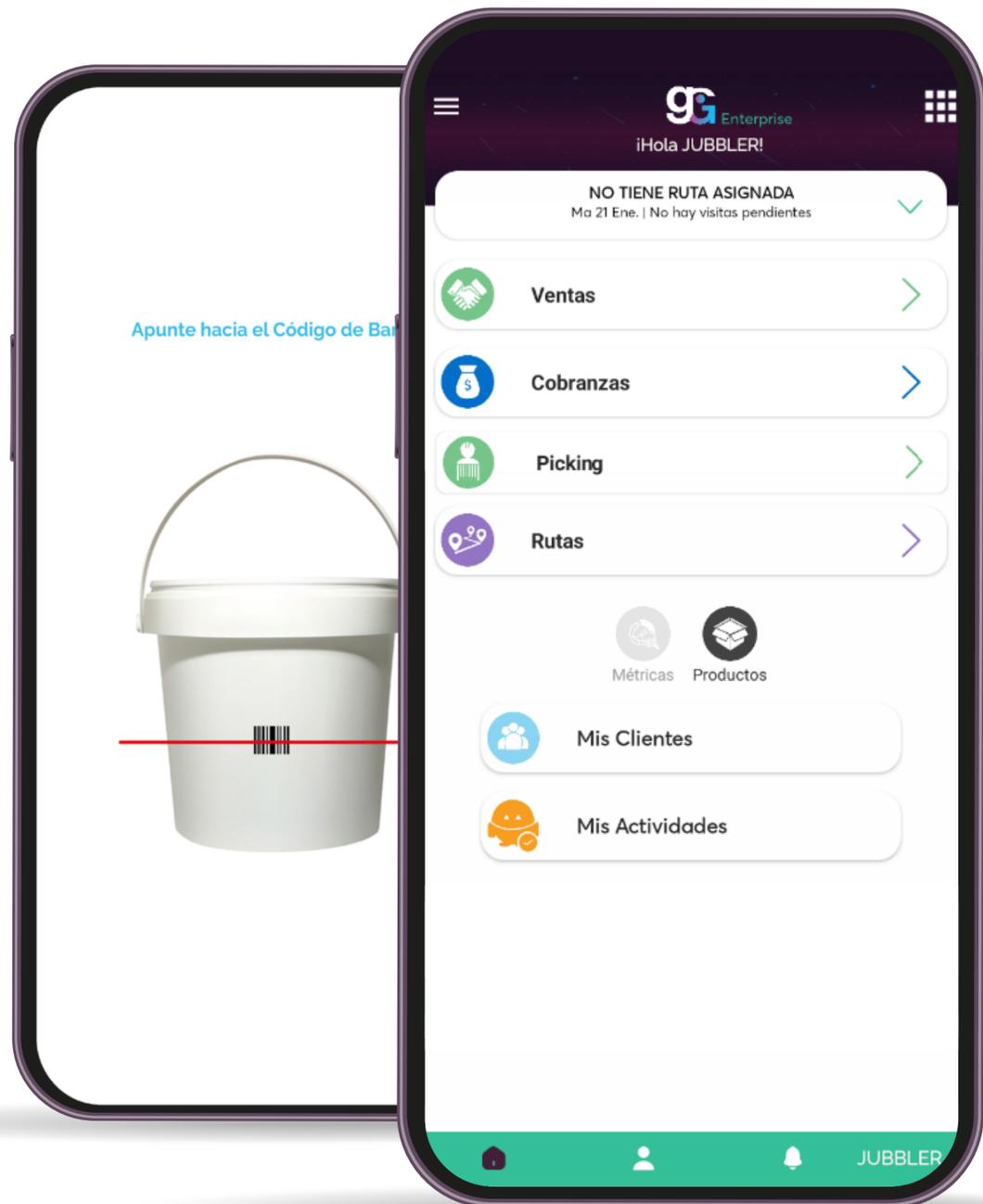
- Este módulo permite gestionar la entrega de la mercadería. Concebido para empresas que cuentan con su propia flota de vehículos y desean tener una trazabilidad de lo que ocurre una vez que el pedido está en camino a su destino. Brinda la opción de remitir aquellos productos que componen el pedido de forma completa ó parcial ó dejarlo pendiente hasta ser facturado por la administración.
- Posibilita además dejar registrada la entrega o no entrega y la conformidad de quien recibe la mercadería en el caso de ser efectivamente entregada.

Métricas



- Proporciona y facilita el monitoreo del rendimiento del equipo de ventas para evaluar la performance de cada vendedor mediante la definición de objetivos, de manera de ajustar ó corregir estrategias, lo cual deriva en una toma de decisiones más informada y efectiva.
- Permite generar el ranking de los productos más vendidos y los clientes que más compraron, tanto en dinero como en unidades.

Picking

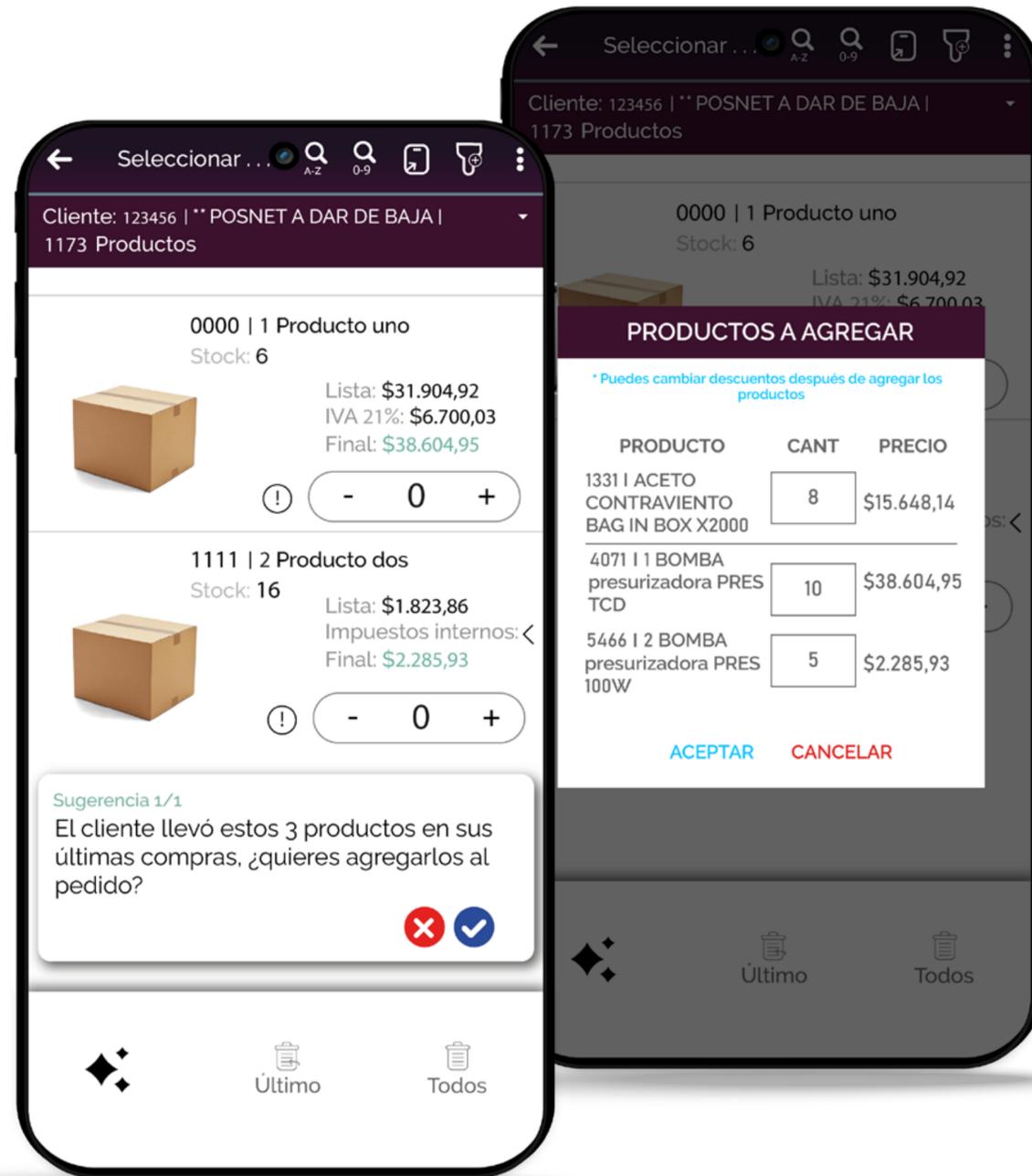


Este módulo ha sido concebido para aquellos usuarios que trabajan dentro del depósito y realizan el armado de los pedidos a ser despachados. **Admite la utilización de scanner de códigos de barra de productos.**



Permite **acceder a pedidos confirmados por la administración**, mostrando los productos incluidos y marcando su preparación a medida que el proceso avanza. Una vez completado, se asigna el siguiente pedido para repetir la operación. También se pueden señalar productos con stock parcial ó sin stock.

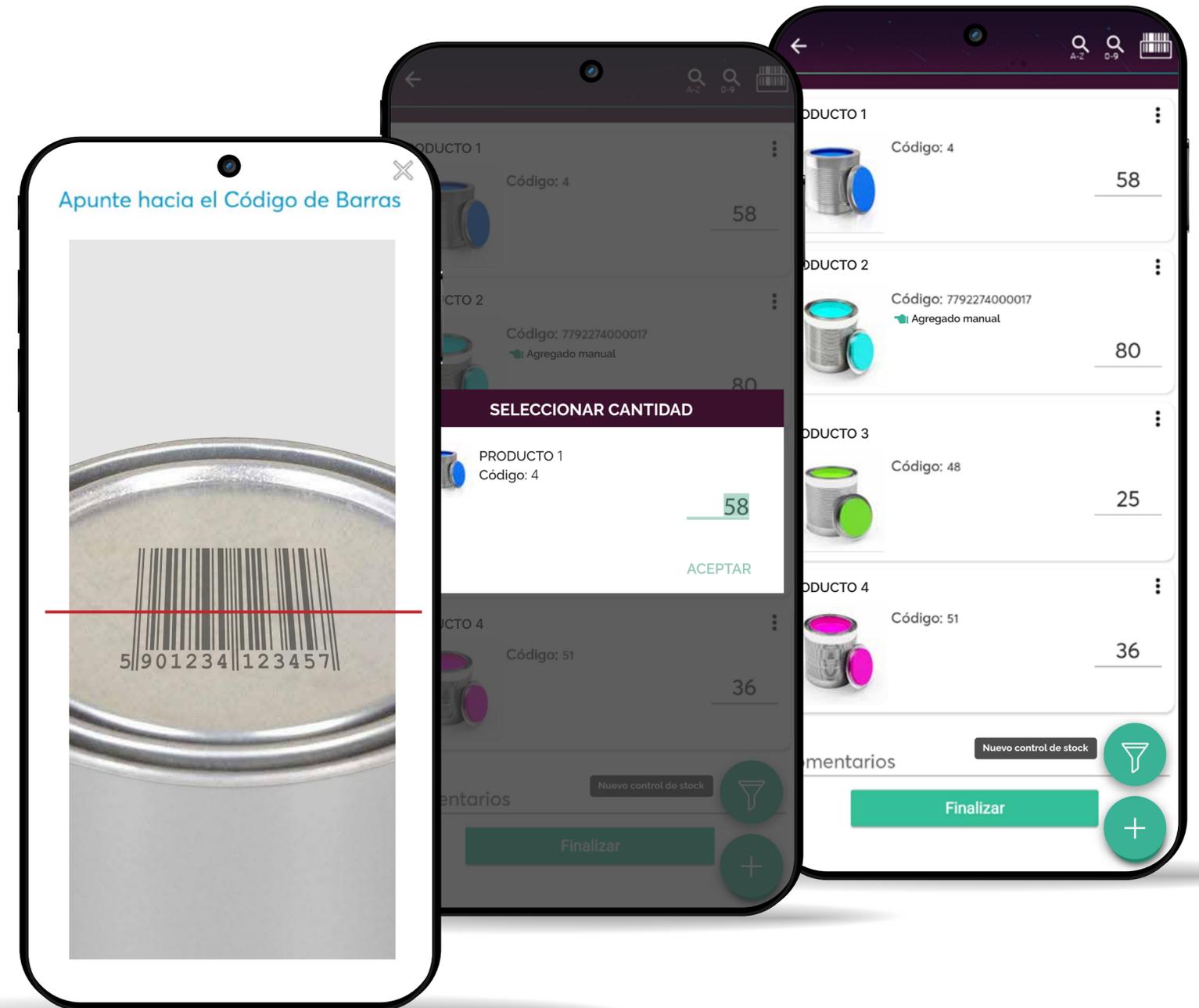
Inteligencia Artificial



Permite optimizar las ventas al predecir las preferencias de tus clientes y ofrecer sugerencias en tiempo real. Esto ayuda a incrementar las compras promedio por cliente y a facilitar la comparación entre productos, líneas y rubros comprados o no por cada cliente

Control de stock

Facilita el proceso de inventario en depósitos y sucursales utilizando un escáner de códigos de barras. Permite registrar de manera rápida y precisa la cantidad de productos en stock, asegurando una actualización en tiempo real. Ideal para mantener un control efectivo de los inventarios, facilitando la verificación de existencias y la identificación de discrepancias en el stock.



No compra

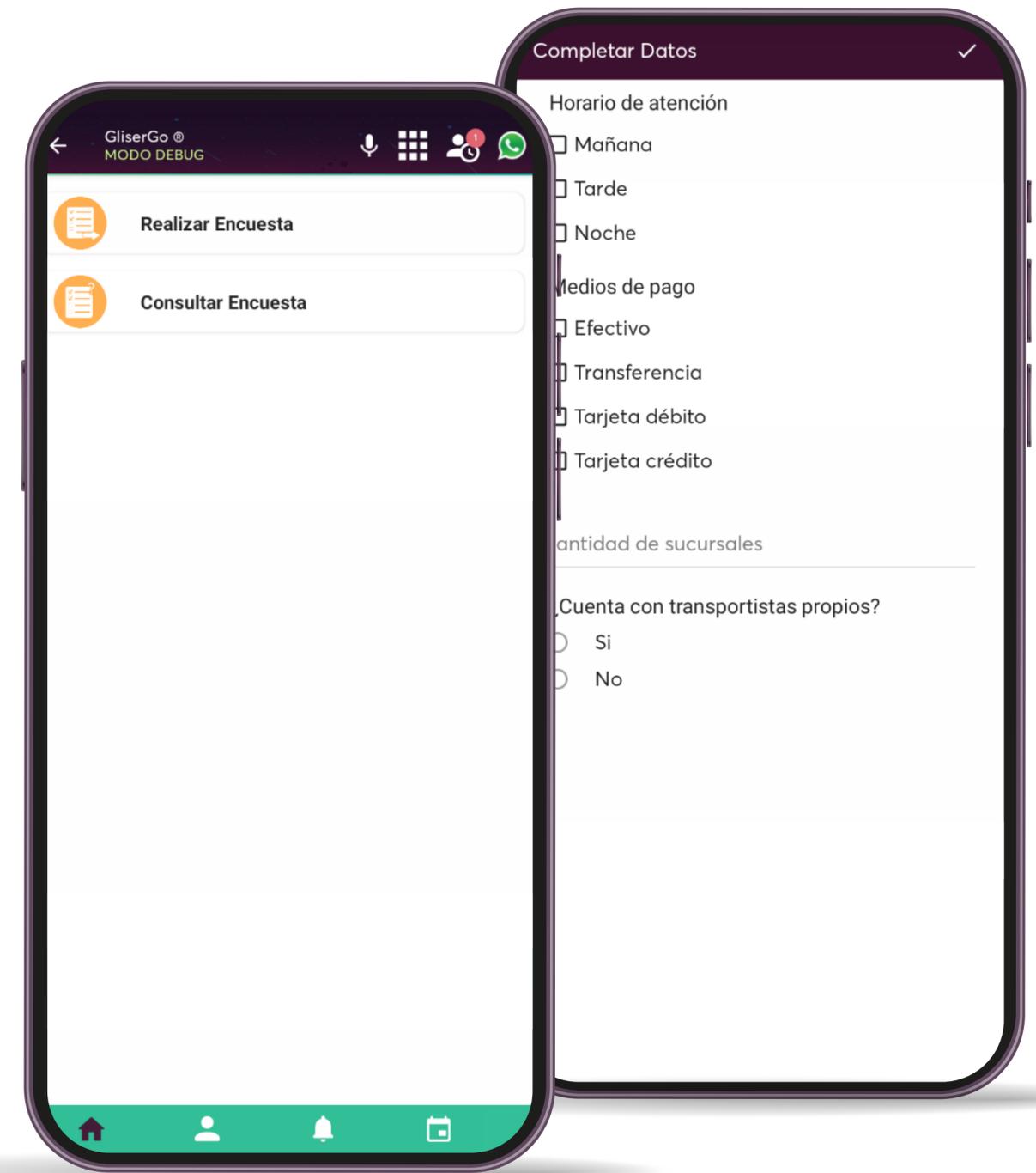
Esta funcionalidad permite a los vendedores dejar registro de los **motivos por los cuales un cliente no ha concretado una compra.**



El objetivo es **recabar información para su posterior análisis** en pos de determinar si es necesaria la aplicación de acciones correctivas para revertir la situación.

Encuestas

Esta herramienta fue concebida con el objetivo de que los vendedores puedan relevar información que tendrá implicancia en un posterior análisis de mercado. El formulario propuesto puede customizarse de acuerdo a las necesidades del usuario. De esta manera se elabora un **perfil personalizado de cada cliente** permitiendo **optimizar estrategias de venta y fidelización**.



Gastos



Facilita a la fuerza de venta la carga de gastos desde su teléfono

Este módulo deja disponible la información de forma inmediata para el personal administrativo, definiendo las unidades de negocios a las cuales se desee asignar el gasto.

BI

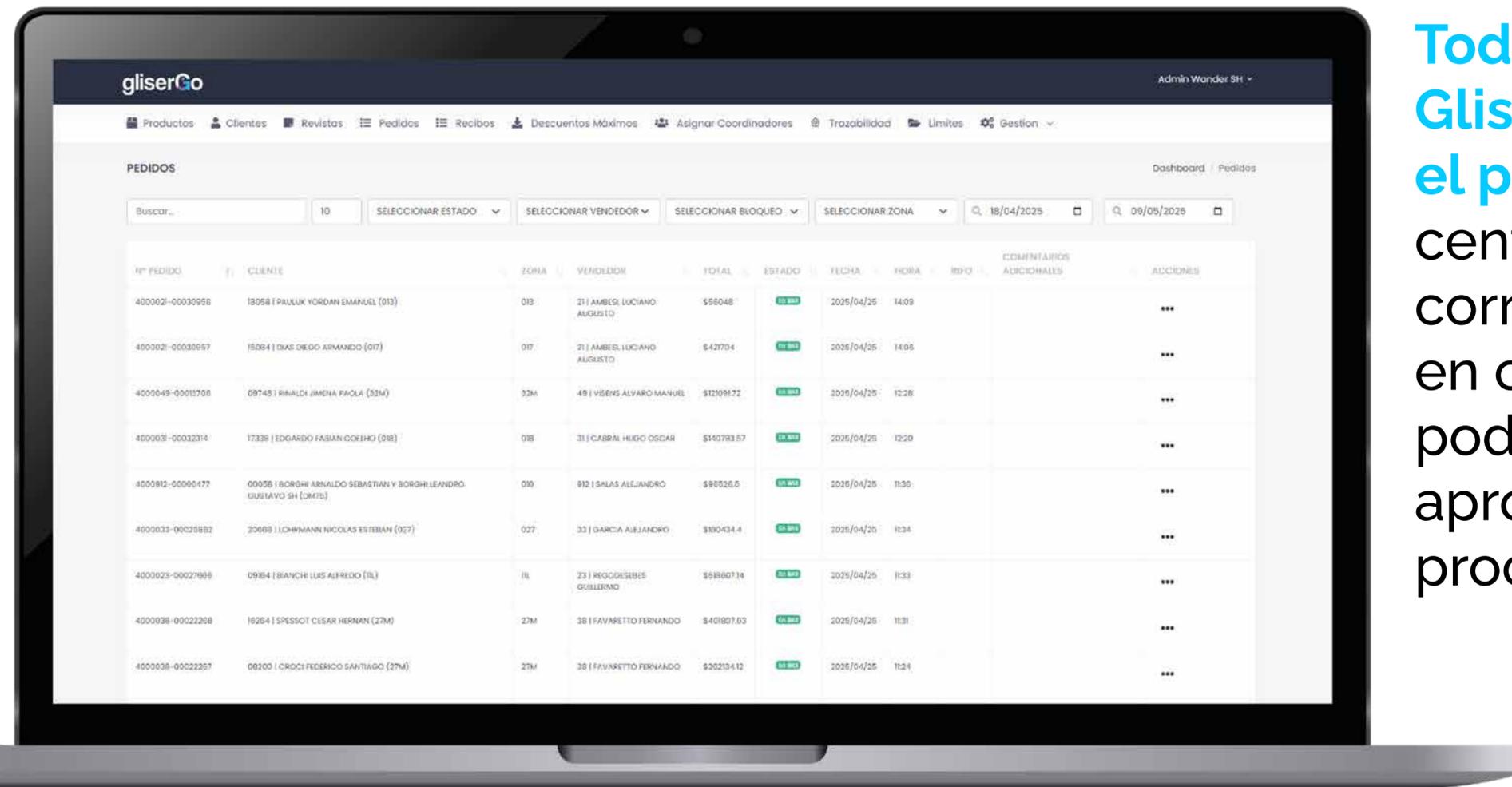


Este módulo **facilita el análisis de datos** para transformarlos en decisiones accionables y ventajas competitivas para tu negocio, con métricas como efectividad de la cartera de clientes, facturado en el mes y saldo de clientes.

Permite el **monitoreo constante y en tiempo real**, captando y sincronizando datos tanto desde la App como desde el sistema ERP utilizado en la empresa.



Panel Administrativo



The screenshot displays the 'PEDIDOS' (Orders) section of the GliserGo administrative interface. The interface includes a search bar, filters for status, vendor, and zone, and date range selectors. The main content is a table with the following columns: N° PEDIDO, CLIENTE, ZONA, VENDEDOR, TOTAL, ESTADO, FECHA, HORA, INFO, COMENTARIOS ADICIONALES, and ACCIONES. The table contains 8 rows of order data.

N° PEDIDO	CLIENTE	ZONA	VENDEDOR	TOTAL	ESTADO	FECHA	HORA	INFO	COMENTARIOS ADICIONALES	ACCIONES
4000021-00030958	18058 PAULUX YORDAN EMANUEL (013)	012	21 AMBESI, LUCIANO AUGUSTO	\$56048	EN PROCESO	2025/04/25	14:09			...
4000021-00030957	18064 DIAS DIEGO ARMANDO (017)	017	21 AMBESI, LUCIANO AUGUSTO	\$427704	EN PROCESO	2025/04/25	14:05			...
4000049-00013708	09745 RINALDI JIMENA PAOLA (33M)	33M	49 VISENS ALVARO MANUEL	\$12109172	EN PROCESO	2025/04/25	12:28			...
4000031-00032314	17339 EDGARDO FABIAN COELHO (018)	018	31 CABRAL HUGO OSCAR	\$140793.67	EN PROCESO	2025/04/25	12:20			...
4000912-00000477	00056 BORGHI ARNALDO SEBASTIAN Y BORGHI LEANDRO GUSTAVO SH (DM7B)	010	912 SALAS ALEJANDRO	\$90526.0	EN PROCESO	2025/04/25	11:30			...
4000033-00025862	30088 LOHMANN NICOLAS ESTEBAN (327)	027	33 GARCIA ALEJANDRO	\$180434.4	EN PROCESO	2025/04/25	11:34			...
4000623-00027866	09864 BIANCHI LUIS ALFREDO (11L)	11L	23 REGODASEBES GUILLERMO	\$618807.14	EN PROCESO	2025/04/25	11:33			...
4000038-00022258	18264 SPESSOT CESAR HERNAN (27M)	27M	38 FAVARETTO FERNANDO	\$401807.03	EN PROCESO	2025/04/25	11:31			...
4000038-00022257	00200 CROCI FEDERICO SANTIAGO (27M)	27M	38 FAVARETTO FERNANDO	\$202134.12	EN PROCESO	2025/04/25	11:24			...

Toda la información generada desde GliserGo podrá ser visualizada desde el panel WEB en tiempo real, centralizando los datos para su correcto análisis y determinar acciones en consecuencia. Desde aquí se podrán administrar los usuarios, aprobaciones y permisos para los procesos que lo ameriten.

Etapas del Proyecto

A continuación, se detallan las etapas del proceso de desarrollo e implementación del software.



01



02



03



04



05



06



01



Propuesta comercial

Se hará un primer relevamiento y se presentará una propuesta comercial base con las funcionalidades imprescindibles y más utilizadas de Wosper. Además, se podrán incorporar otras funcionalidades o desarrollos a medida según necesidad del cliente con su debida cotización.

02



Reunión Pre-KickOff

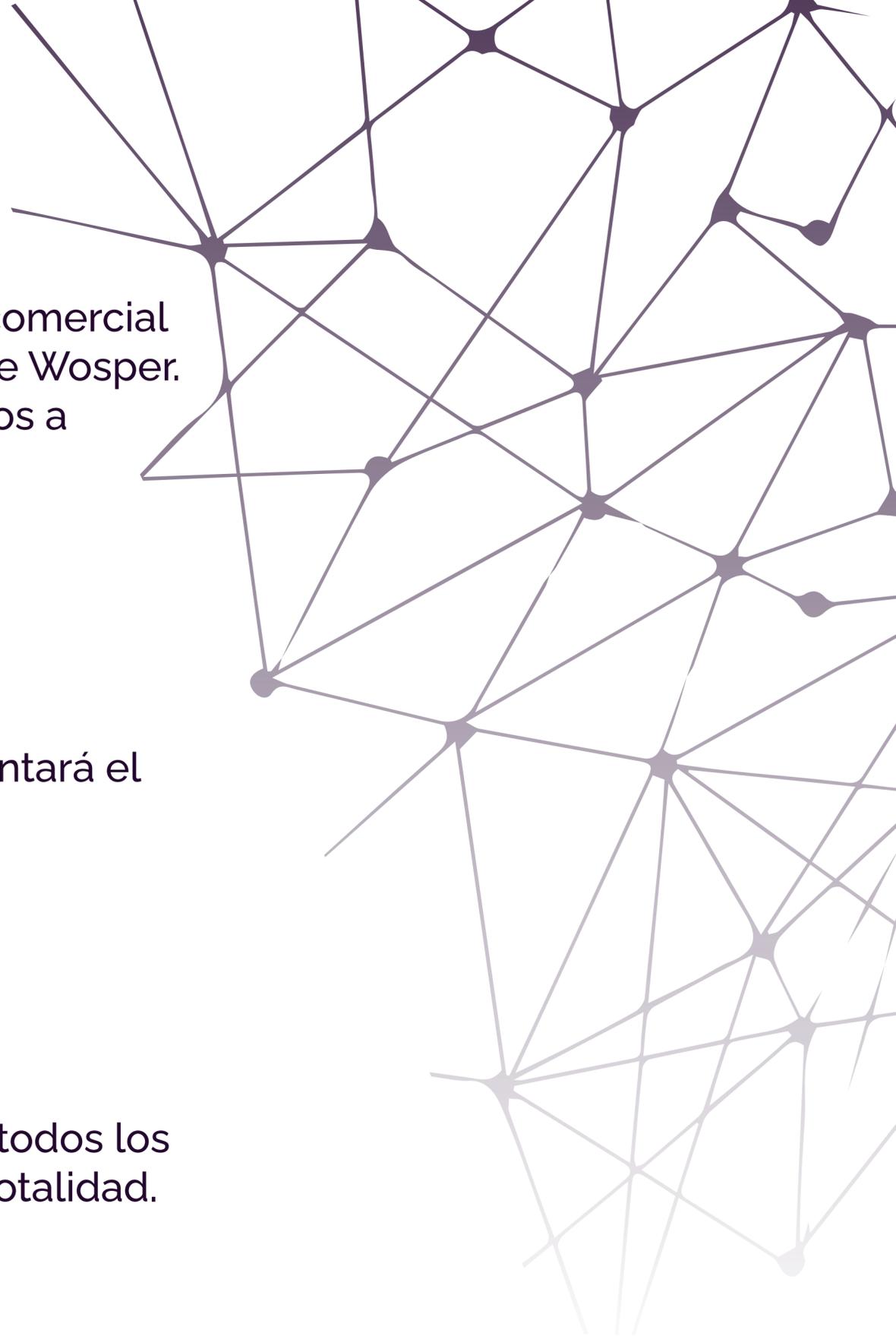
Reunión de índole interna de nuestro equipo en la cual se presentará el proyecto junto con sus funcionalidades y módulos a desarrollar.

03



Redacción Blueprint

Se enviará un documento de relevamiento donde se detallarán todos los puntos a desarrollar y se definirá el alcance del proyecto en su totalidad.



04



Reunión Kick-Off

Última reunión entre el cliente y Jubbler Technologies para despejar dudas sobre el Blueprint y definir los aspectos necesarios para poder avanzar con el desarrollo del proyecto.

05



Aprobación del proyecto

Luego de la última reunión de Kick-Off el cliente tendrá la responsabilidad de evaluar el Blueprint y aprobarlo en un lapso de 10 días. En caso contrario, transcurrido dicho período de tiempo se iniciará con el desarrollo.

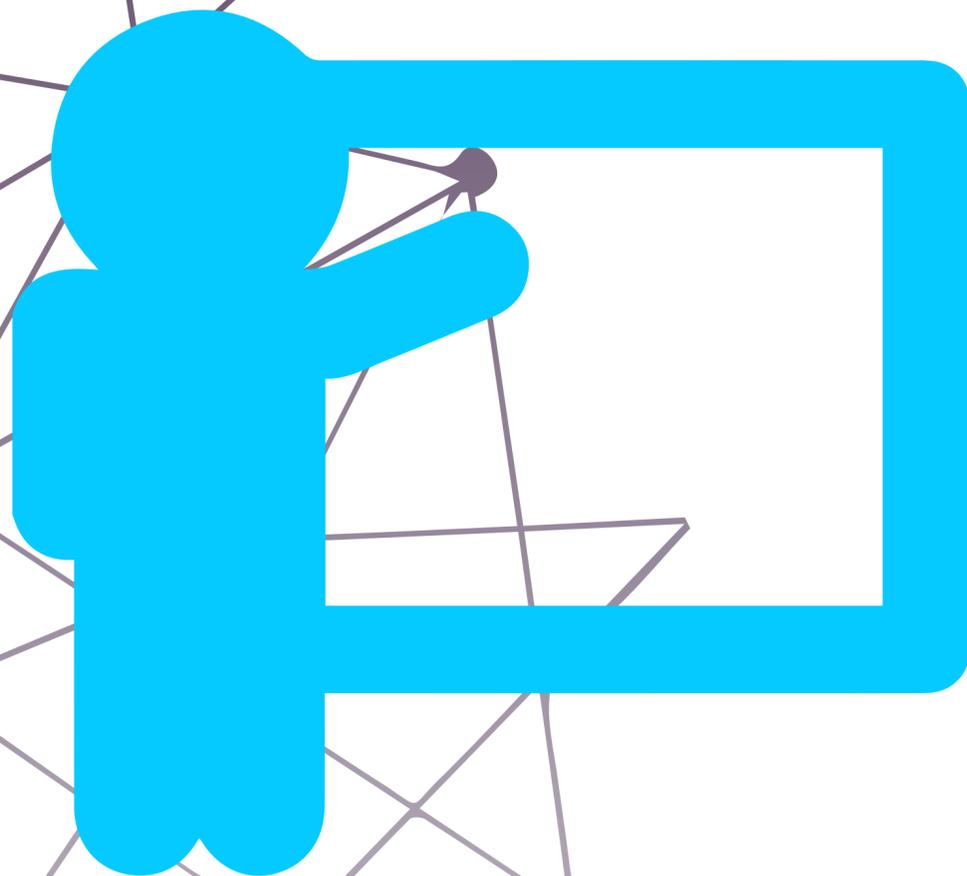
06



Inicio de desarrollo

Tras la aprobación del Blueprint, se comenzará con el desarrollo tomando en cuenta lo pactado. A medida que se avance con hitos, se podrán realizar presentaciones al cliente para mostrar los progresos.





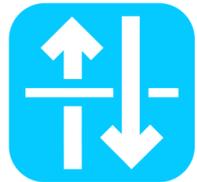
MOCKUP

En el plan de acción definiremos cómo se llevará a cabo el proyecto mediante hitos. Al finalizar cada hito, opcionalmente, se realizará una reunión de mockup donde el PM mostrará al cliente el avance del hito finalizado. Si el hito lo amerita, se solicitará al cliente que realice pruebas relacionadas para detectar y corregir inconsistencias según los tiempos programados.

¿Por qué elegir **GliserGo**?



Facilidad de uso: Diseñado para usuarios no técnicos, sin necesidad de capacitación extensa, concediendo una implementación rápida y precisa.



Integración: : Se integra nativamente con los sistemas de gestión más utilizados del mercado. Si contás con otro, nos encargamos de realizarla.



Escalabilidad: Contamos con la fábrica de nuestros productos, lo cual nos brinda la capacidad de efectuar las modificaciones a medida necesarias (custom) para adaptarlos 100% a los procesos comerciales de las empresas que nos eligen, además de incorporar y optimizar funcionalidades de forma permanente.



Soporte: Nuestro equipo especializado está preparado para brindar rápida respuesta y solución en las situaciones que lo requieran.



Modo Off-Line: GliserGo permite operar sin conexión a internet, ideal para vendedores que recorren zonas sin acceso a la red. La app descarga y almacena los datos necesarios para el proceso de venta, y los sincroniza cuando se recupera la conexión.



Optimiza recursos, tiempo y dinero al automatizar tareas en una sola herramienta, minimizando errores y el tiempo dedicado a procesos manuales. Al digitalizarlos, permite además reducir costos y generar ahorros que superan incluso a la inversión en su implementación.

**Aportamos valor a los procesos
comerciales para empresas más rentables.**

