



MKF Gestión de Empresas – Características

Integral crece hacia la gestión integrada de toda la organización.

AutoAdaptable en dos sentidos, el primero en función de las áreas de gestión que necesite la empresa, y el segundo en función de las necesidades de cada usuario en particular.

Móvil integrado con teléfonos móviles y PDA's.

SaaS* - Software como Servicio Alquiler de software, NO compra.

*(Software as a Service)

On demand sólo se alquila por el número de usuarios que necesita la organización.

On line se trabaja en entorno Web a través de una simple conexión a Internet.

Cloud Computing el usuario trabaja en Internet, la aplicación reside en un centro de datos permanentemente actualizado.

Con MKF Gestión de Empresas puede

Optimizar los procesos de gestión de la organización.

Mejorar la eficiencia y la efectividad de los empleados.

Tomar mejores decisiones.

Fundamental hoy en día, tomar decisiones más rápidas que sus competidores.

Mejorar la visión global de su negocio; sin visión no hay acción, por lo que mejora su planificación.



www.grupomkf.com
902 092 236 966 360 028
marketing@grupomkf.com

Vanguardia en Gestión de la Información

1 Estructura Organizacional



2 SRM : Compras

Mejorar sus procesos para reducir los costes y convertir a los proveedores en una ventaja competitiva.

- ▶ Búsqueda de proveedores y contratación.
- ▶ Subasta de proveedores.
- ▶ Mantener un portfolio de productos de compra y materias primas.
- ▶ Gestión de proveedores.
- ▶ Presupuestos y pedidos de compras.
- ▶ Obtención por autoservicio.
- ▶ Facturación de proveedores.
- ▶ Control logístico.

3 Producción

Automatización de los procedimientos y operativa de producción para reducir los costes e incrementar la productividad.

- ▶ Diseño de la propia cadena.
- ▶ Modelo de producción.
- ▶ Recursos.
- ▶ Entradas y salidas logísticas.
- ▶ Logística interna.
- ▶ Gestión de inventarios.
- ▶ Producción.
- ▶ Seguimiento, trazabilidad e identificación.
- ▶ Gestión y automatización de tareas.

4 CRM

Aporte soporte flexible y comprensivo a los procesos de gestión de relación con los clientes que abarcan las tareas y actividades de comunicación, ventas y servicio al cliente.

- ▶ Desarrollo de mercado.
- ▶ Gestión de acciones y campañas de comunicación.
- ▶ Planificación y acción comercial.
- ▶ Gestión de oportunidades.
- ▶ Creación de 'portfolio' de productos y servicios.
- ▶ Facturación.
- ▶ Mantenimiento de clientes.
- ▶ Incidencias y soluciones.
- ▶ Fidelización.
- ▶ Informes gráficos.
- ▶ Biblioteca de marketing.
- ▶ Automatización de procedimientos internos.

12 Finanzas

- ▶ Crear albaranes.
- ▶ Crear facturas a partir de albaranes.
- ▶ Facturación electrónica.
- ▶ Integrar con contabilidad.
- ▶ Gestión de cobros y pagos.
- ▶ Gestión de impuestos.
- ▶ Gestión de gastos y re-embolsos.

11 Almacenes y Logística

Optimización de las operaciones logísticas, internas y de transporte, que permiten el conocimiento en tiempo real de los productos y mercancías.

- ▶ Seguimiento y Control de almacenes.
- ▶ Control de stocks.
- ▶ Expedición de producto terminado.
- ▶ Confección de albaranes.
- ▶ Enlace con facturación.
- ▶ Dispositivos móviles.
- ▶ Tracking.

10 Proyectos

Los equipos de proyecto trabajan de forma conjunta más fácilmente a través de la información y la gestión de tareas direccionadas.

- ▶ Gestión de proyectos esta fuertemente integrada con el área de operaciones y financiera.
- ▶ Gestionará desde los proyectos más simples hasta los más complejos.
- ▶ Gráficos interactivos en sus proyectos.
- ▶ Fomenta una colaboración eficiente entre empleados, colaboradores y gestores a través de comunicación con distintos canales.
- ▶ Acceso rápido a la información, incluyendo la información de progreso de los proyectos, desviaciones y consumición de recursos.

9 Gestor Web 2.0

Gestor de contenidos Web 2.0 para que desarrolle y su publique, sin ser programador ni depender de terceros, la página web de su empresa.

- ▶ Gestionar la Web 2.0 de forma integrada con toda la plataforma MKF.
- ▶ Tener el canal de comunicación y distribución en Internet totalmente comunicado con la gestión de la empresa.
- ▶ Automatizar la comunicación de los contactos y prospectos que se realizan vía Web.
- ▶ Realizar investigaciones de mercado, en tiempo real a través de la Web.

8 Gestión Comercial

El objetivo es automatizar las acciones comerciales de su equipo de ventas, con el fin de que cada comercial sepa, en todo momento, las acciones que tiene que ejecutar.

- ▶ Oportunidades de venta.
- ▶ Pre-presupuestos comerciales.
- ▶ Presupuestos comerciales.
- ▶ Seguimiento de pre-presupuestos y presupuestos comerciales.
- ▶ Pedidos comerciales.
- ▶ Planes comerciales.
- ▶ Acciones comerciales independientes.
- ▶ Avisos comerciales en calendario.
- ▶ Gestión del calendario comercial.

7 Planificación Comunicación

Programación de múltiples acciones de marketing sobre cualquier tipo de cuenta, tanto internas de eCRM como externas de terceras bases de datos.

- ▶ Campaña de marketing compuesta por múltiples acciones y distintas campañas de comunicación.
- ▶ Campañas de comunicación programables. Esto significa que toda la secuencia de acciones de comunicación está programada en el tiempo.
- ▶ Las campañas de comunicación son enrutables. En función de la respuesta que obtengamos del receptor de la comunicación ePCOM sabe que tiene que enviar un eMail u otro distinto, un SMS u otro distinto.
- ▶ Seguimiento y control.



5 Correo Electrónico integrado

La configuración de su eMail de empresa posibilita centralizar la información que provenga vía correo electrónico de sus clientes, proveedores o partners. Aunque usted elimine los correos electrónicos de la bandeja de entrada, estos quedan archivados en el historial del contacto de sus clientes, proveedores, etc.

6 Investigación

Permite realizar una encuesta a una base de datos de 500 empresas sin coste directo, en un tiempo reducido de 5 días y con una efectividad mayor que otros métodos de investigación 'tradicional'.

- ▶ Diseño del cuestionario en modo Web 2.0 : "Arrastrar".
- ▶ Publicación en Internet a través de un sólo 'clic' de ratón.
- ▶ Cuadro de Mandos dinámico de los resultados de la encuesta en tiempo real.
- ▶ eMail masivo (vía CRM) con el vínculo del cuestionario para facilitar el acceso directo y la respuesta del formulario.
- ▶ Plantillas de formularios para la gestión comercial.