

**AiTANA**  
Tecnología | Innovación | Compromiso

# SOLUCIÓN B2B AITANA

El soporte digital de la relación con el cliente



La solución de e-commerce B2B desarrollada por Aitana es una plataforma que **impulsa la digitalización** de las relaciones comerciales. Permite una gestión altamente productiva de la tienda online, liberando al equipo de tareas burocráticas y enfocándolo en la venta.

Los clientes se mantienen informados de manera **personalizada** sobre productos, disponibilidad y ofertas. La solución **agiliza** el proceso de compra para clientes habituales y permite a los comerciales cerrar ventas en cualquier lugar.

The background of the slide is a blurred photograph of a person's hand typing on a laptop keyboard. A credit card is partially visible on the right side of the laptop. The image is overlaid with a semi-transparent white and red geometric design.

¿Qué es?

# ¿Por qué implantarla?

## MEJORA LA CALIDAD DE CANALES Y DE PLATAFORMAS

Optimiza los canales de compra para una experiencia de clientes y equipos comerciales satisfactoria.

## PERSONALIZA LA EXPERIENCIA CON IA

Ofrece una experiencia de compra personalizada con IA, con recomendaciones y sugerencias para cada cliente.

## PLATAFORMAS UNIFICADAS EN LA NUBE

Centraliza las operaciones, facilitando la gestión de datos, pedidos y comunicación interna, pudiendo acceder desde cualquier lugar.

## COMPRA E-COMMERCE MULTICANAL

Crea experiencias de compra únicas y flexibles a través de diferentes canales digitales como web, apps móviles y etc.

## OPTIMIZACIÓN DE PRECIOS

Analiza los datos de compra y competencia, para establecer estrategias más efectivas y competitivas.

## SINCRONIZACIÓN DE PEDIDOS

Sincroniza pedidos de diversos canales para evitar errores y mejorar la experiencia del cliente.

# Principales beneficios



Acceso móvil optimizado



Escalable y personalizable



Plataforma 100% segura



Compra más rápida



Búsqueda avanzada



Filtros (y ordenación) integrados



Proceso optimizado



Varias visualizaciones



# Puntos clave

## 01 Aumenta la productividad de tu equipo comercial

Digitaliza la relación con los clientes para que tus equipos comerciales se centren en la venta en lugar de la gestión de pedidos y trámites burocráticos.

## 02 Mejora la comunicación con tus clientes

Ofrece actualizaciones sobre disponibilidad, ofertas, etc. y personaliza las tarifas de manera más segmentada para brindarles una experiencia exclusiva.

## 03 Ofrece datos de manera automática

Proporciona automáticamente toda la información requerida, tanto en el ámbito comercial como administrativo, incluyendo el seguimiento de pedidos.

## 04 Facilita las futuras compras de pedidos habituales

Simplifica y agiliza el proceso de compra en los pedidos habituales de tus clientes con un solo paso, mejorando su experiencia.

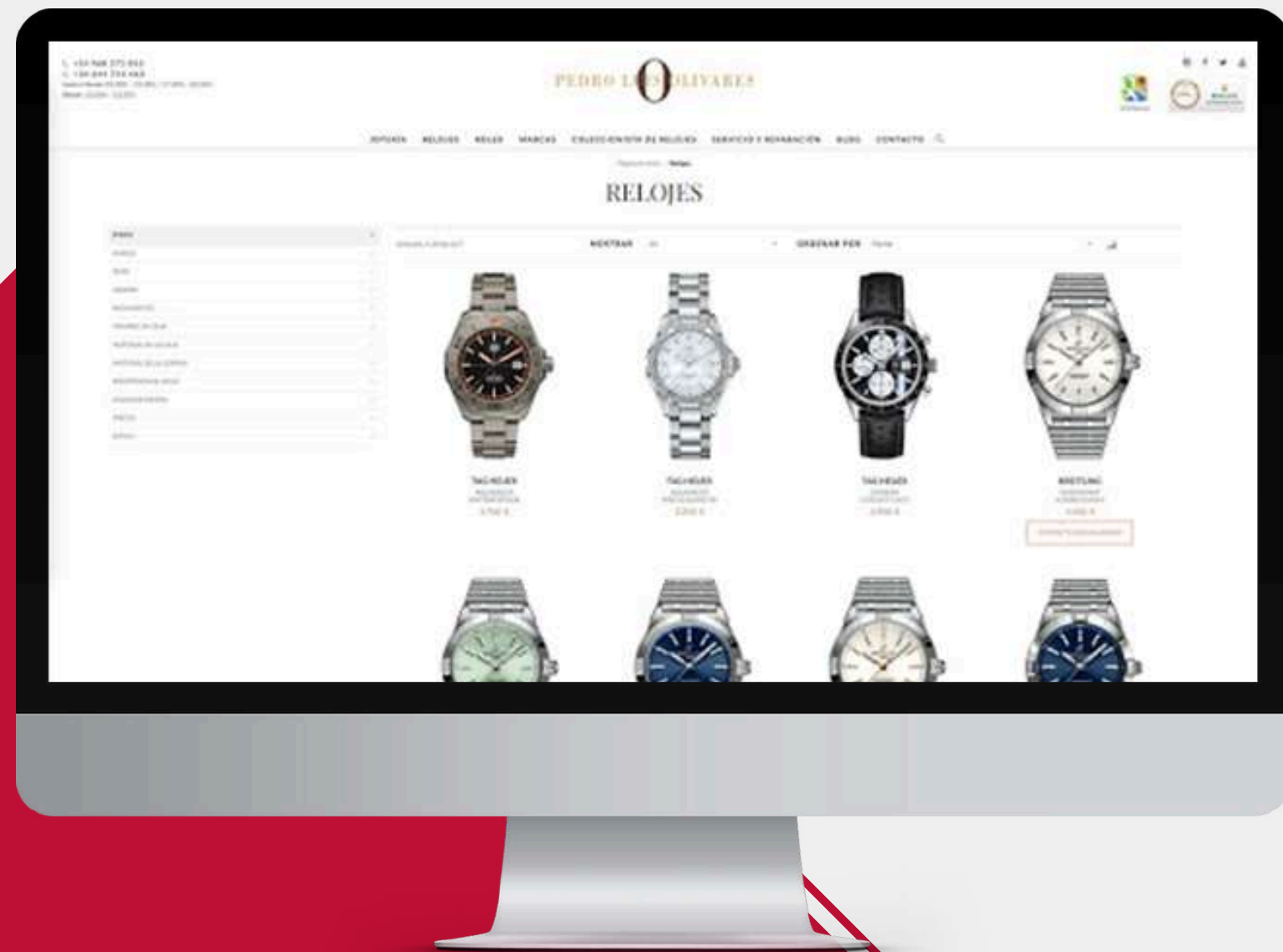
## 05 Cierra tus ventas en cualquier lugar

Habilita a tus equipos comerciales para cerrar ventas en cualquier lugar y momento, concretando el pedido directamente en el domicilio del cliente.

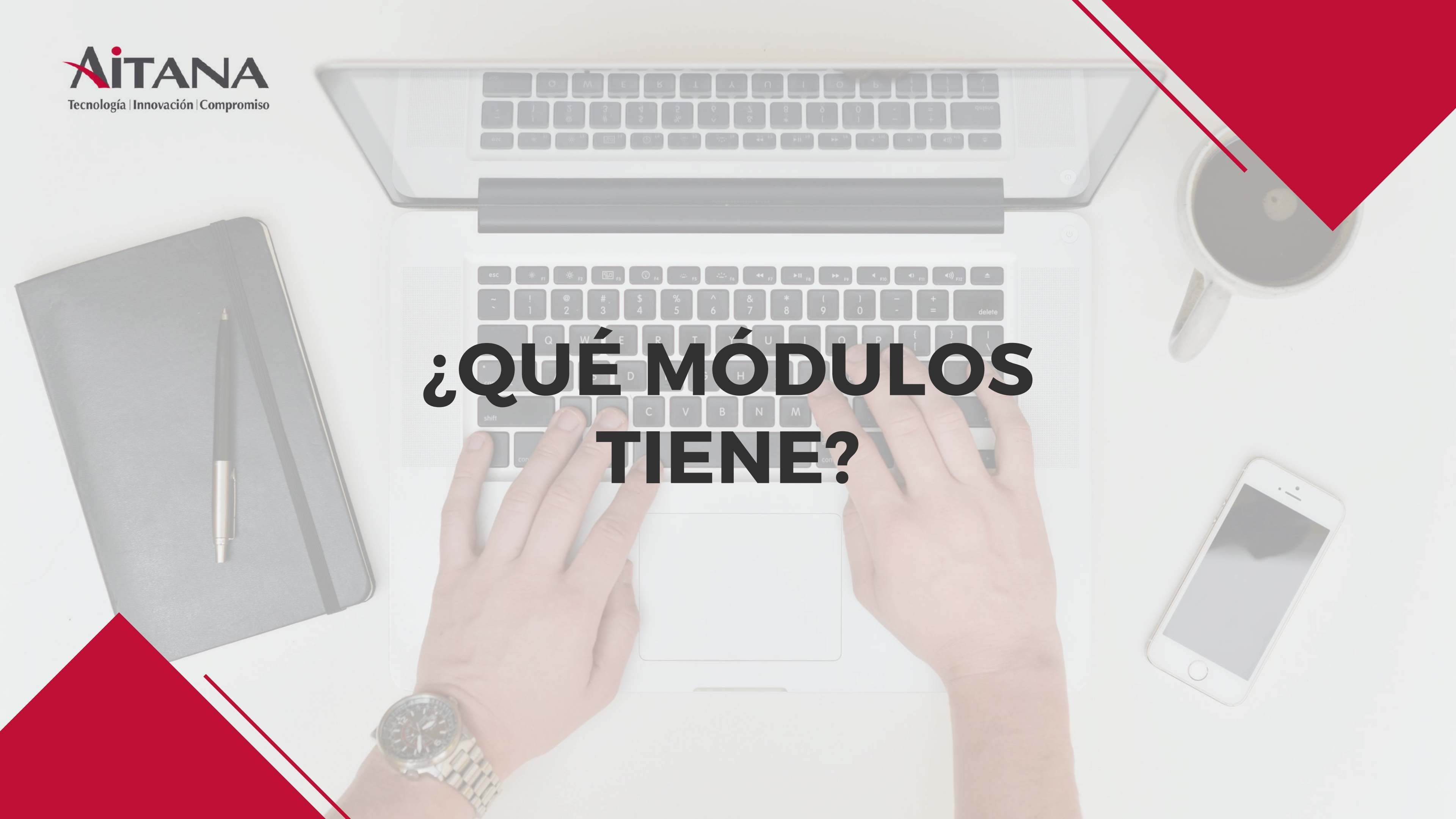
## 06 Incrementa tus ventas y ahorra costes

Impulsa el crecimiento de las ventas al simplificar el proceso y ahorra costes en el proceso de venta gracias a la implantación de una solución B2B.

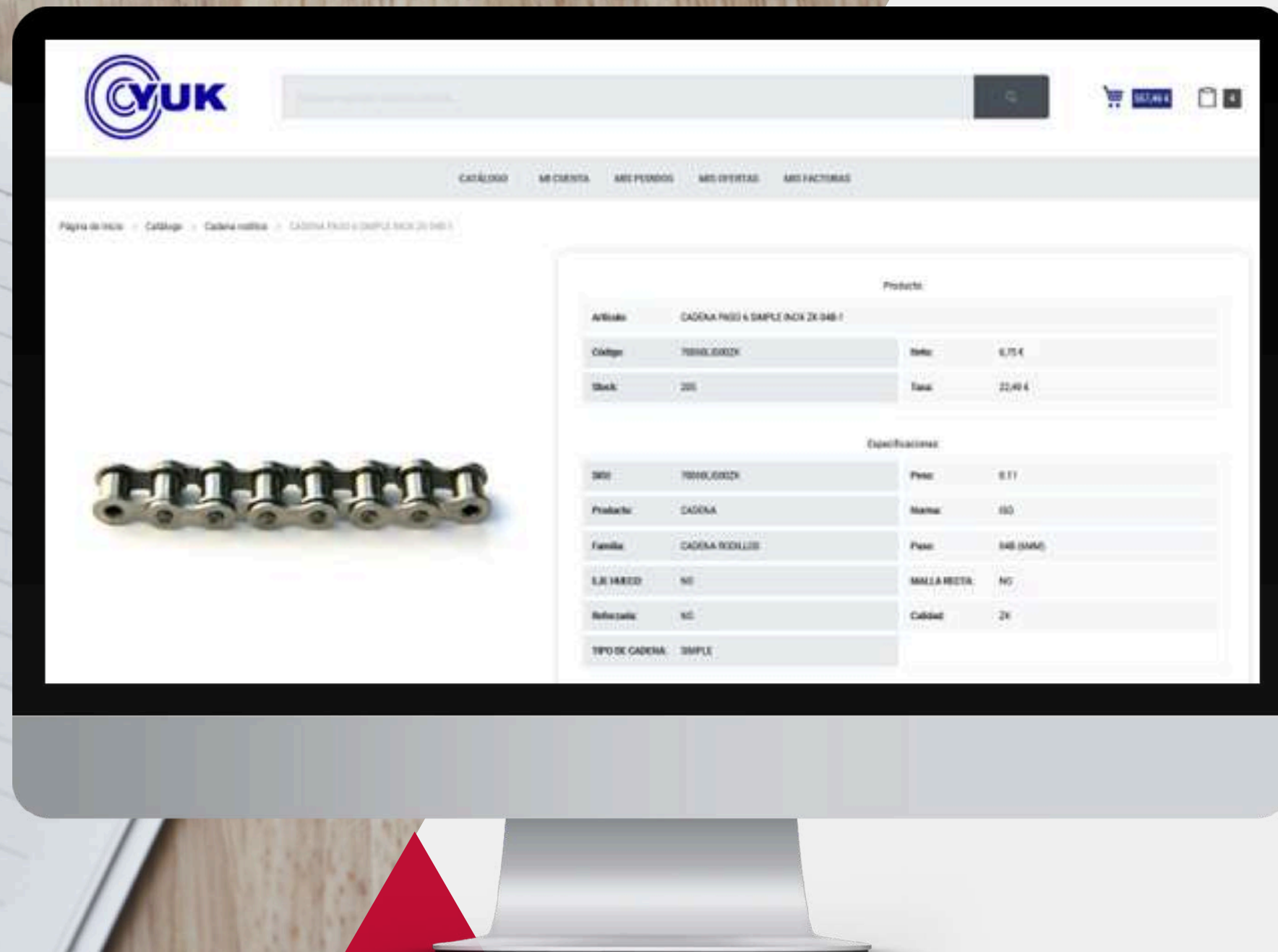
# ¿Qué características tiene?



- Experiencia adaptable según el cliente y sector
- Control del proceso en tiempo real (stocks, ofertas, parámetros de cliente y parámetros del pedido)
- Aumento de clientes (por geografía, por horario, por preferencia de canal, etc.)
- Automatización e industrialización (productividad, garantía de servicio, escalabilidad en clientes)
- Control del proceso (sin errores y duplicidades, y promociones adecuadas y puntuales)
- Diversidad en el acercamiento al cliente (distintos clientes y distintos entornos)
- Analítica (análisis del cliente)
- Añadir modelos de pago
- Servicio adicional (varios presupuestos comparativos, presupuestos guardados, albarán electrónico, integración con cliente, gestión documental digital)



# ¿QUÉ MÓDULOS TIENE?



## Módulos estándar B2B Aitana

Precio/Tarifa del Cliente

Catálogo

Compra rápida, copia de pedidos

Portes mediante matriz de costes

Gestión de autenticación

Método de pago asignado al cliente

Desactivación de cuenta de cliente

Mejora trazabilidad de pedido

Cantidad Servida

Mejora búsquedas e indexación

Conectores ERP (Business Central - NAV

y Sage 200)

# ¿Qué servicios ofrecemos?

Instalación de la plataforma  
Documentación  
Formación on-line  
Infraestructura en el cloud  
Mantenimiento correctivo  
Actualizaciones  
Adaptación al entorno tecnológico  
Canalización de incidencias a través de [suporte.aitana.es](mailto:suporte.aitana.es)



# ¿Por qué implantar B2B de Aitana con nosotros?

Solucionamos los problemas de gestión de las empresas, mejorando y optimizando sus procesos de negocio para que sean más rentables.



**1977**

Creación de Fadrell

**1984**

Creación de Punt Barcelona

**1989**

Unión con I2 Valencia

**1996**

Unión con SBS Aitana Valencia

**2004**

President's Club for Microsoft Dynamics

**2003**

Gold Partner de Microsoft Unión con Astelium Madrid

**2000**

Unión con Astelium Zaragoza y unificación de Aitana

**1997**

Unión con Advanced Data Consulting Zaragoza

**2011**

Gold ERP Microsoft Partner Sage Murano y Sage XRT

**2012**

Creación de Opentix Partner de SugarCRM

**2014**

Gold Partner LS Retail Gold Partner Openbravo

**2016**

Gold Application Development MS - PartnerSage X3

**2022**

Gold Cloud ProductivityMS

**2021**

Unión con Logic Murcia, iXIT y Bloo Media Especialización avanzada BC Partner SelectQlik

**2020**

Gold Application Integration MS Partner Elite SugarCRM

**2018**

Partner Platinum Sage X3 Gold S&M Cloud Solutions MS

**2017**

Gold Cloud Platform MS Creación: **Grupo Aitana**



# GRUPO AITANA CONSULTORÍA TECNOLÓGICA GLOBAL

CONSULTORA  
TECNOLÓGICA GLOBAL

40

AÑOS DE  
EXPERIENCIA

09

DELEGACIONES  
EN ESPAÑA

250

EMPLEADOS

2200

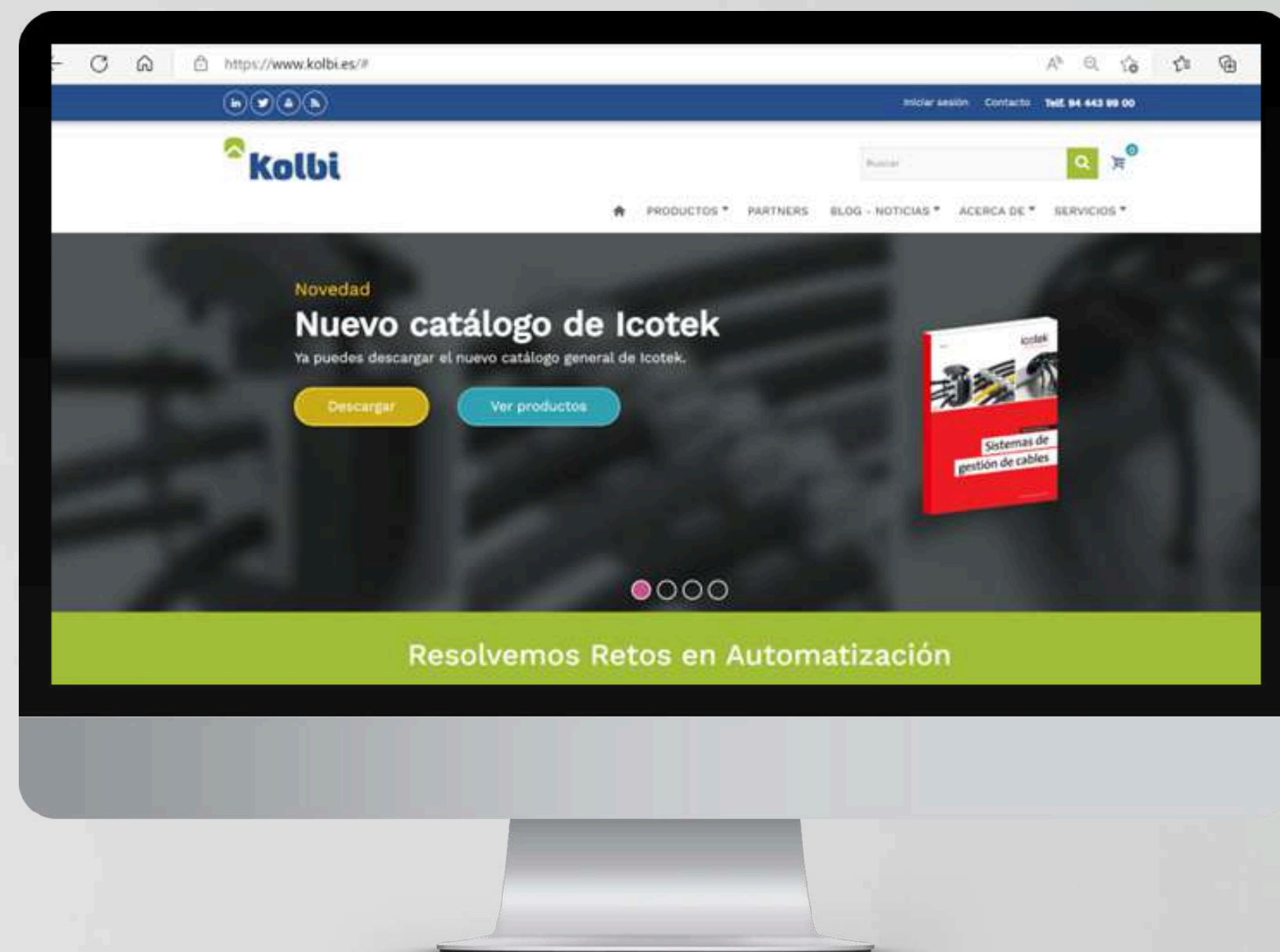
CLIENTES

# KOLBI ELECTRÓNICA

Proyecto:

- B2B
- Diferente tienda por tipología de cliente
- Integración ERP + PIM + CRM
- Implantación en cloud

<https://www.kolbi.es/>





MÁS QUE  
UN SOCIO  
TECNOLÓGICO

Somos  
compañeros  
de viaje

**AITANA**

Tecnología | Innovación | Compromiso