



Organización

Situación

Solución

Organización

FITOPALMA S.L.

Sector

Comercio fitosanitarios

Soluciones y Servicios implantados

Office 365 y Sharepoint Online



Fitopalma es una empresa joven, distribuidora de productos fitosanitarios en el Área del Campo de Cartagena. Todos los días deben visitar a sus clientes agricultores en el terreno, para mostrarle sus catálogos y tarifas, tomar pedidos, y realizar labores de asesoramiento técnico.

Por ello, decidieron saltar a la nube, para disponer de herramientas de comunicación y de colaboración, tanto en la oficina, como en movilidad, teniendo el acceso ubicuo, en cualquier momento y en cualquier lugar, a la información necesaria para su labor.























Organización

Situación

Solución

Los productos agrícolas del Campo de Cartagena son exportados a todo el mundo, especialmente a los países de la UE contribuyendo muy positivamente a la balanza comercial de España. La renta de los agricultores del Campo de Cartagena y la de sus ciudades ha aumentado en los últimos 30 años.

Los más de 35 años de experiencia de Fitopalma, junto con la calidad de sus productos sitúa a Fitopalma como empresa puntera en el sector de los fitosanitarios en el área del Campo de Cartagena, siendo distribuidores de Bayer CropScience suministra a sus clientes productos innovadores, soluciones y servicios integrados.



Su venta está orientada tanto al por mayor como al pequeño agricultor, ofreciendo un servicio de asesoramiento, de modo que el cliente no solo puede adquirir un producto de calidad sino también adecuado a sus necesidades.























Organización

Situación

Solución

El equipo comercial estaba trabajando con la información de clientes de una forma heterogénea y en papel:

- Visitando a sus clientes y recogiendo la información en papel
- Cada uno organizando la información de forma individual y con método y herramientas propias

Cuando había nuevos catálogos o productos de los proveedores cuyos productos distribuían, o cambios en las listas de precios del proveedor, modificaciones de las condiciones comerciales de los clientes, o simplemente una oferta o promoción de un fabricante se preparaba la información y se enviaba a los técnicos comerciales la documentación por correo electrónico.

Esto provocaba que la documentación se multiplicara, que cada uno no supiera si disponía de la última versión y que el acceso en movilidad fuera complicado, casi imposible.

La fuerza comercial necesitaba poder acceder en cualquier lugar y momento, y con distintos dispositivos a:

Correo, Calendario y Tareas

Comunicarse con cualquier persona por: Voz - Chat - Vídeo

Documentación en un portal de Intranet donde siempre está la última versión de toda la documentación e información que pudieran necesitar, con alertas por correo electrónico.













Organización

Situación

Solución

Con Office 365 resolvemos esta problemática:

- Correo, calendarios y tareas con Exchange
- Comunicaciones con Lync
- Portal de colaboración con Sharepoint.
- Trabajo en modo desconectado con Workspace y Skydrive Pro.

La solución se complementa con Share Plus una App que facilita el acceso a portales Sharepoint en movilidad desde cualquier tabletas y smartphones desde iOS (iPhone, iPad y MAC), Android y Blackberry Playbook.

El portal de Intranet dispone de sitios por cada cliente en donde poder colaborar con:	Sitios por cada proveedor donde poder trabajar con:	Organizadas
 Documentos comerciales, con ofertas, propuestas, presentaciones de productos Comentarios y lista de Contactos Documentos técnicos que el comercial identifica sobre de posibles plagas, imágenes, etc. y de los productos que se le van ofrecer 	 Documentación general Fichas técnicas del producto Listado de tarifas Imágenes asociadas a plagas que combaten 	Tipos de productosPlagasCultivos



















