



# ¿Sabes cuántas unidades disponibles tienes hoy?

## Sin llamar a nadie.

Si dudaste, estos cinco puntos son para ti.

ARXUL





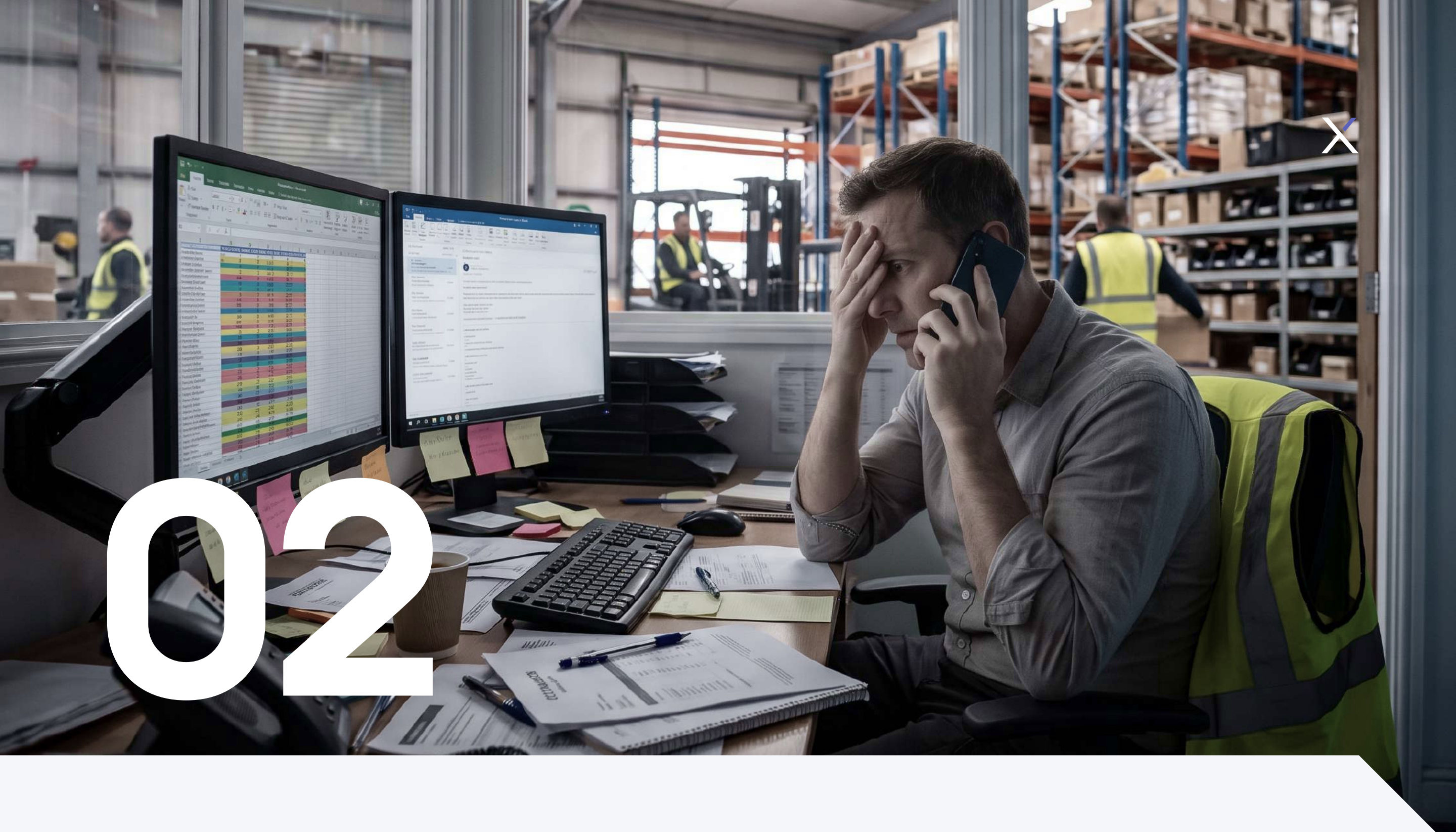
# Flota dispersa, disponibilidad incierta: ¿Cuándo puedes rentar?

Dificultad para conocer que equipos están disponibles, cuáles están en tránsito y cuándo llegarán los siguientes.

---

## IMPACTO

Oportunidades perdidas, promesas comerciales difíciles de cumplir y capital inmovilizado



# Oportunidades comerciales que se enfrían

Cotizaciones, consultas y seguimientos dispersos entre correos, llamadas, WhatsApp y hojas de cálculo.

---

## IMPACTO

Prospectos sin seguimiento, ciclos comerciales más largos y ventas potenciales que se pierden.



03

## Repuestos que faltan y respuestos que no rotan.

La demanda comercial y las necesidades de posventa no siempre están alineadas con las compras y el stock disponible.

---

### IMPACTO

Ventas no concretadas, compras urgentes y capital atrapado en inventario de baja rotación.



# 04

## Posventa desconectada de la venta inicial

La información de los equipos vendidos, sus clientes, mantenimientos y requerimientos de respuestas puede estar repartida entre distintas áreas.

---

### IMPACTO

Oportunidades de servicio que no se detectan, menor continuidad comercial y dificultades para fidelizar clientes.



# 05

## Poca visibilidad de la rentabilidad comercial

No siempre se consolidan las ventas, los descuentos, los costos de adquisición, los márgenes de repuestos y los ingresos por servicios.

### IMPACTO

Decisiones comerciales sin una visión completa del margen por negocio, producto o cliente.

- |    |                                               |                          |
|----|-----------------------------------------------|--------------------------|
| 01 | Flota dispersa, disponibilidad incierta       | <input type="checkbox"/> |
| 02 | Oportunidades comerciales que se enfrían      | <input type="checkbox"/> |
| 03 | Repuestos que faltan y repuestos que no rotan | <input type="checkbox"/> |
| 04 | Posventa desconectada de la venta inicial     | <input type="checkbox"/> |
| 05 | Poca visibilidad de la rentabilidad comercial | <input type="checkbox"/> |

# ¿Reconoces dos o más?

Empieza por un diagnóstico: identificamos dónde se corta la información entre ventas, almacén y posventa.

SOLICITA TU DIAGNÓSTICO



TELÉFONO

+51 915 939 361

CORREO

ventas@arxul.com

WEB

arxul.com