



Ofrecer las mejores pistas es importante para el éxito de su empresa, pero aumentar los canales de venta y mantener las relaciones con los clientes es igualmente esencial. La aplicación SKI.NET le brinda las herramientas para realizar ventas por Internet, realizar promociones y descuentos por segmentos específicos y aumentar su oferta incluyendo productos de colaboradores como alojamientos, equipamiento, mercaderías, etc. Descubra cómo SKI.NET ayuda a su empresa a optimizar y racionalizar todo el proceso de ventas, desde la gestión de los productos hasta el análisis detallado de las ventas realizadas.

## GESTIÓN DE ESTACIONES DE ESQUÍ CON SKI.NET

**Gane nuevos clientes y aumente su oferta de servicios con las herramientas que le ofrece esta plataforma construida sobre tecnología punta.**

El sistema de SKI.NET pone a su disposición una plataforma de venta online que permite a sus clientes realizar sus compras directamente a través de Internet.

Los clientes podrán acceder a su catálogo de productos, consultar los diferentes precios y ofertas, configurar y personalizar su pedido y realizar el pago con su tarjeta a través de las pasarelas de pago de los bancos con los que usted trabaja habitualmente.

Más aún, la plataforma SKI.NET le permitirá crear sus propios programas de fidelización, de manera que los clientes podrán darse de alta como socios a través de la web y utilizar códigos promocionales para afiliarse a alguna promoción o beneficiarse de un determinado descuento.

Además de la facilidad para captar clientes y la agilidad del proceso de compra, el sistema de SKI.NET facilita la gestión de los catálogos de productos, permitiendo tanto que los colaboradores vendan nuestros productos, como la venta de productos de proveedores externos, combinándolos en packs junto con los productos de forfait o bien de manera individual.

Los proveedores externos pueden disponer de su propio acceso al sistema, lo que permite que gestionen directamente sus productos, como la disponibilidad de las habitaciones, el tipo de equipamiento de alquiler o la duración de las clases de esquí.

La plataforma provee además un completo sistema de tarificación que permite definir múltiples calendarios de temporada y elaborar tarifas en función de prácticamente cualquier parámetro: el producto, la cantidad, la fecha de compra, la temporada, el segmento del cliente, el canal de venta, etc.

## Clientes

Los clientes pueden interactuar con el sistema, acceder a sus datos y administrar otras cuentas (de amigos y familiares).

Las principales características que ofrece la plataforma son:

- Acceso a la página de perfil con todos los datos de su cuenta y de sus promociones / programas de fidelización activos.
- Modificaciones directas y solicitudes de modificación (aprobadas por los operadores).
- Posibilidad de adjuntar fotografías y documentación a través de la página web.
- Comunicaciones automáticas por email, notificaciones en la página de perfil y alertas y mensajes SMS.
- Visualización de sus compras y facturas.
- Visualización de los productos del catálogo, búsqueda por filtros y personalización de los precios en función del tipo de beneficiario y las características de la compra.

## Operadores

Los operadores de la empresa pueden realizar todas las tareas de gestión a través de un punto de acceso único.

- Buscadores ampliables sobre todas las entidades del sistema, con filtros personalizables que permiten realizar búsquedas por cualquier campo.

- Herramientas de análisis de la información, con un sistema de gráficos interactivos a partir de los datos seleccionados por el usuario.
- Paneles de control, que facilitan comprobar de un solo vistazo el estado de la aplicación, las alertas y las tareas pendientes de realizar, con accesos rápidos a las pantallas principales del sistema.
- Navegación facilitada, que permite desplazarse rápidamente entre todas las entidades relacionadas (desde una factura al pedido, desde el pedido al cliente, etc.).

## Colaboradores y proveedores

La plataforma permite que las entidades que colaboran con la estación (tanto proveedores como puntos de venta externos) pueden tener su propio punto de acceso.

- Múltiples tipos de proveedores soportados: hoteles, tiendas de alquiler y escuelas de esquí, etc..
- A través de la plataforma se venden los productos de los proveedores, bien agrupados con los forfaits, bien de forma individualizada.
- Las liquidaciones con los colaboradores y proveedores se realizan automáticamente en función de las ventas realizadas.
- Diferentes roles configurables, para administrar los productos o sólo gestionar las ventas.
- Gestión de los productos, disponibilidades, imágenes y

descripciones y diferentes calendarios de temporada.

- Verificación de reservas para los productos.
- Los colaboradores pueden realizar ventas de los forfaits en sus instalaciones a través de la plataforma.
- Consulta del estado de las liquidaciones: pendientes y realizadas.

### **Productos configurables**

- Forfaits.
- Mercaderías.
- Alojamientos con régimen.
- Equipaciones y productos de alquiler.
- Clases y cursos de esquí.
- Eventos deportivos y competiciones.
- Fianzas.

### **Configuración de precios por tarifas y descuentos de venta**

- Características y descripción de los productos con imágenes personalizadas.
- Descuentos configurables en base a condiciones complejas por cualquier parámetro (fecha, tipo de cliente, producto, cantidad, etc.).
- Canales de venta configurables (taquilla, call-center, internet, colaboradores externos....).

- Segmentos de clientes.
- Promociones.
- Múltiples calendarios de temporada.
- Cobro seguro online por TPV virtual.

### **Acciones de marketing**

- Gestión de mailing y newsletter a través de email y de SMS.
- Promociones personalizables y campañas con terceros (códigos de promoción, tarjetas personalizadas con el logo de terceros, descuentos personalizados, etc.).
- Códigos de descuento.
- Segmentación de clientes en base a promociones o con reglas personalizables por cualquier criterio.



### Otra visión

La plataforma SKI.NET ofrece las herramientas necesarias para ampliar el catálogo de productos, no sólo la venta de forfaits por diferentes canales (taquillas, Internet, call-center), sino también la venta de alojamientos, el alquiler de material y equipamiento, los cursos y clases de esquí o la organización de eventos y competiciones deportivas.

A través de la aplicación el departamento de marketing puede realizar su trabajo desarrollando sus campañas y acciones de ventas, diseñando promociones y tarjetas de fidelización, segmentando a los clientes en base a diferentes criterios y generando descuentos y paquetes específicos para cada sector.

Utilizando la plataforma no sólo puede vender productos de terceros colaboradores, sino que éstos pueden vender los forfaits de la estación utilizando su propio canal de venta.

Y todo ello con una gestión administrativa y un backoffice centralizado en el sitio web, tanto para operadores de la estación como para los colaboradores, y que permite una unificación y volcado de los datos para la contabilidad, así como un análisis de la información y un sistema de ayuda a la toma de decisiones.

#### **SIGNUM SOFTWARE**

Telf. (+34) 91 485 55 29

Avda. M40 11, B. 25  
P.I. Ventorro del Cano

28925 – Alcorcón (Madrid)

[www.signumsoftware.com](http://www.signumsoftware.com)