



¿Qué es **KBOX SalesTools**?

Es una herramienta de **inteligencia comercial**, específicamente diseñada para aumentar la rentabilidad de las empresas. Su creación y el desarrollo de la metodología de análisis KBOX, nace de la necesidad de contar con un modelo que, más allá de la estadística descriptiva, aportará **indicadores** para valorar la situación y evolución comercial de las empresas, suficientemente **precisos** como para poder basar en ellos **decisiones** de **estrategia** y actividad comercial. Su resultado final es revelar **qué, a quién y cómo vender**.



→ La nueva integración **BEJERMAN ERP** + **KBOX SalesTools** realiza toda la gestión de la empresa y, además:

- **Mide con precisión la rentabilidad** de la cartera de clientes, del portfolio de productos y del equipo comercial.
- **Clasifica**, segmenta y valora dinámicamente con criterios comerciales.
- **Sugiere** objetivos, estrategias y palancas para incrementar la **rentabilidad**.

¿Cómo lo logra?



Metodología de análisis.



Indicadores propios específicos para el área comercial.



Codificación valorada de clientes, productos y comerciales.



Segmentación comercial, 4 modelos combinables.



Inteligencia Artificial y **Machine Learning** aplicado, recomendaciones.



Esta alianza **Thomson Reuters** • **KBOX SalesTools**, amplía las capacidades de gestión y el poder comercial de la empresa, con el consiguiente incremento de calidad, ahorro y rentabilidad.

Te invitamos a conocer más sobre nuestras soluciones:

[Conocer más](#)

Bejerman, 40 años impulsando las pymes al futuro.



THOMSON REUTERS®