



COMPARATIVA

MovilPyme vs. otras soluciones del mercado

Compara funcionalidades, facilidad de uso y enfoque operativo para elegir una plataforma de venta en ruta.

PDF • 14 min de lectura

[Descargar recurso](#)

Comparativa
de soluciones
de ruta



MovilPyme

CONTEXTO

Cómo leer esta comparativa

Esta guía compara a MovilPyme contra cinco competidores destacados del benchmark compartido: Handy, BeatRoute, Dynamic App / MSP Mobility, Sensetech y VeMobile. La lectura está orientada a empresas que buscan mejorar venta en ruta, preventa, reparto, cobranza, inventario y supervisión en campo.

Criterio de selección

Se tomaron los cinco competidores Tier 1 del benchmark por su posicionamiento digital, similitud con venta en ruta/preventa y nivel de amenaza competitivo.

Índice

Sección	Qué encontrarás
1. Los cinco competidores seleccionados	Qué comunica cada alternativa y dónde compite.
2. Matriz comparativa	Cómo se contrastan funcionalidades y enfoque.
3. Fortalezas de MovilPyme	Por qué resulta atractiva para operaciones PyME y equipos en campo.
4. Cómo elegir	Preguntas para decidir sin dejarse llevar solo por la marca.
5. Recomendación final	Cuándo conviene evaluar MovilPyme como primera opción.

Nota: esta comparativa es de posicionamiento y propuesta pública, no una auditoría técnica de plataformas ni una certificación de funcionalidades.

1. COMPETIDORES

Los cinco competidores más relevantes del benchmark

Competidor	Similitud	Categoría	Fortaleza observada
Handy	Muy alta	Venta en ruta / preventa directa	SEO, storytelling, prueba gratis y cobertura de preventa, autoventa, reparto, cobranza, tienda en línea, pedidos web, reportes, GPS, inventario y offline.
BeatRoute	Media-alta	CRM/SFA de campo y trade execution	Player global con narrativa de IA Goal-Driven; fuerte en SFA, DMS, objetivos, planeación de visitas, pedidos, promotores y delivery.
Dynamic App / MSP Mobility	Muy alta	Venta en ruta / preventa directa	Suite corporativa Mobility in a Box; fuerte en preventa, autoventa, reparto, cobranza, GPS, reportes, ERP, merchandising y hardware.
Sensetech	Alta	Preventa móvil / movilidad empresarial	Movilidad empresarial con enfoque en preventa móvil, reparto/recolección, merchandising, hardware y POS.
VeMobile	Muy alta	Venta en ruta / preventa / última milla	Buen posicionamiento de marca y prueba social; comunica programación de rutas, agenda de visitas, inventario, monitoreo, cobranza y liquidaciones.

Lectura estratégica

La mayoría de competidores compite con listas de funcionalidades similares. La diferencia real para una PyME suele estar en facilidad de adopción, claridad del proceso, soporte, rapidez de implementación y capacidad de ordenar la operación diaria.

2. MATRIZ

Matriz comparativa orientada a decisión

La siguiente matriz resume la comparación desde la perspectiva de una empresa que necesita productividad en movimiento: vender, cobrar, entregar, supervisar y reportar con la menor fricción posible.

Criterio	MovilPyme	Competidores Tier 1	Lectura
Enfoque PyME	Muy orientado a productividad de equipos en campo y operación diaria.	Algunos comunican suites enterprise o propuestas más amplias.	MovilPyme puede posicionarse como alternativa práctica para equipos que necesitan control sin complejidad excesiva.
Venta / preventa	Adecuado para estructurar pedidos, visitas y seguimiento comercial.	Handy, MSP y VeMobile comunican venta/preventa de forma fuerte.	La ventaja debe estar en facilidad de uso y adopción por el vendedor.
Cobranza en ruta	Debe ser parte central del flujo: saldo, pago, promesa y evidencia.	Varios competidores mencionan cobranza y liquidaciones.	MovilPyme debe destacarse por convertir la cobranza en acción diaria, no reporte tardío.
Inventario móvil	Clave para autoventa, reparto y control de diferencias.	Competidores directos incluyen inventario y liquidación.	Diferenciar con claridad operativa: salida, venta, devolución, merma y cierre.
GPS y evidencia	Útil para supervisión por excepción.	Todos los líderes comunican GPS, rutas o monitoreo.	La promesa debe ser "menos persecución, más decisiones".
Adopción del equipo	Foco en procesos simples y resultados visibles.	Algunas soluciones pueden ser más robustas, pero más complejas.	MovilPyme puede ganar cuando la empresa prioriza rapidez de implementación y aceptación del usuario.

3. MOVILPYME

Dónde puede destacar MovilPyme

Operación práctica

Ideal para empresas que necesitan ordenar rutas, visitas, pedidos, cobranza y evidencias sin depender de hojas de cálculo o llamadas.

Enfoque de campo

La propuesta debe hablar el idioma del vendedor, supervisor y dueño: menos captura duplicada, más control y mejor cierre diario.

Implementación gradual

Puede comunicarse como un camino de mejora por etapas: diagnóstico, piloto, adopción y escala.

Control de punta a punta

La venta en ruta se fortalece cuando pedido, inventario, cobranza, GPS y reportes están conectados.

Mensajes que conviene resaltar frente al mercado

- MovilPyme no solo digitaliza pedidos: ayuda a controlar la operación completa de campo.
- El supervisor puede revisar excepciones sin perseguir a cada vendedor.
- La cobranza, inventario y evidencia se vuelven parte de la visita, no tareas posteriores.
- La herramienta está pensada para productividad en movimiento y adopción práctica por equipos reales.

Posicionamiento sugerido

“MovilPyme es para empresas que quieren controlar su venta en ruta con una solución práctica, enfocada en operación diaria, visibilidad de campo y resultados medibles.”

4. CUÁNDO ELEGIR

Cómo decidir entre MovilPyme y otras alternativas

Pregunta	Si respondes sí...	Qué buscar
¿Necesitas vender y cobrar en la misma visita?	Prioriza soluciones con flujo de cobranza, saldos y evidencias.	MovilPyme debe mostrarse como opción fuerte si integra visita, pedido y cobro.
¿Tu equipo se resiste a apps complejas?	La facilidad de uso es más importante que tener cien módulos.	Pide demo con ruta real y no solo presentación comercial.
¿Tienes reparto o autoventa?	Inventario móvil, devoluciones y liquidación son críticos.	Evalúa cierre de ruta y conciliación.
¿Tu prioridad es analítica avanzada enterprise?	Puede convenir revisar suites globales o SFA corporativo.	Compara costo, tiempo de implementación y adopción.
¿Quieres resultados en pocas semanas?	Necesitas piloto, métricas claras y configuración enfocada.	MovilPyme debe ganar por simplicidad y acompañamiento.

Checklist de evaluación para una demo

- ¿La demo permite simular una ruta real con mis clientes?
- ¿El vendedor puede capturar visita, pedido, no venta, cobro y evidencia sin pasos innecesarios?
- ¿El supervisor ve mapa, avance, excepciones y resultados diarios?
- ¿La solución contempla trabajo con baja señal o sincronización posterior?
- ¿Los reportes responden preguntas de negocio o solo muestran actividad?
- ¿El proveedor entiende mi operación: preventa, autoventa, reparto, cobranza o promotoría?

5. RECOMENDACIÓN

Recomendación final

El mercado de venta en ruta está lleno de alternativas con funciones similares. Para elegir bien, no basta revisar si una solución “tiene GPS” o “captura pedidos”. Lo importante es saber si ayuda a tu equipo a trabajar mejor todos los días.

El caso a favor de MovilPyme

MovilPyme debe evaluarse como primera opción cuando tu empresa necesita una solución práctica para ordenar venta en ruta, preventa, reparto, cobranza, inventario y supervisión, con foco en productividad y adopción por equipos en campo.

Cuándo MovilPyme puede ser la mejor opción

- Cuando tu operación todavía depende de Excel, llamadas, WhatsApp o formatos impresos.
- Cuando los supervisores pierden tiempo preguntando dónde está cada vendedor o qué pasó en cada visita.
- Cuando vender más no alcanza porque también necesitas cobrar mejor y controlar inventario.
- Cuando requieres visibilidad diaria sin comprar una suite enterprise compleja.
- Cuando quieres iniciar con un piloto medible y escalar por rutas.

Fuentes de comparación

La selección de competidores y descripciones se basan en el archivo de benchmark competitivo actualizado compartido por MovilPyme, hoja “Competidores” y “Resumen”. Las URLs revisadas se encuentran en la hoja “Fuentes clave” del mismo benchmark.

Siguiente paso sugerido

Antes de elegir, solicita una demo con una ruta real de tu empresa. La mejor solución no es la que promete más módulos, sino la que tu equipo puede usar todos los días para vender, cobrar y reportar mejor.