

Sector

Distribución y / o Fabricación

Solución

Gestión de Ventas

Beneficios

- ? Alto grado de parametrización
- ? Ampliamente difundido en el sector de la distribución.
- ? Gestión Avanzada de Tarifas
- ? Condiciones de Venta y plantillas.
- ? Automatismos en facturación.
- ? Drill-Down o función Zoom sobre datos de un cliente.

La gestión de ventas de una empresa es una de las áreas más dinámicas que podemos encontrar. El mercado impone periódicamente nuevos procedimientos comerciales que debemos cumplir para no poner en peligro la competitividad de nuestra oferta. La amplia aceptación de ENTERPRISE en el mundo de la distribución permite beneficiarse rápidamente de estas nuevas funcionalidades al reducirse considerablemente el ciclo existente entre la aparición de la necesidad y la implementación de ésta en el estándar de la aplicación.

Gestión de clientes

La Gestión de Clientes permite llevar con un seguimiento exacto y ordenado las ventas de la empresa.

Estos son los submódulos de los que se compone:

- ? Módulo de Cartera de Ofertas / Pedidos
- ? Módulo de Expediciones
- ? Módulo de Facturación
- ? Módulo de Gestión de Caja y Punto de Venta
- ? Módulo de Comisiones a Agentes
- ? Módulo de Estadísticas de Ventas

Cada uno de estos gestiona de manera detallada la tarea que tiene encomendada permitiendo así mantener correctamente nuestra gestión de ventas.

Cartera de Ofertas / Pedidos de clientes

La instalación de este módulo incluye la adaptación de los formatos preimpresos de pedidos a la nueva aplicación.

Funciones a destacar:

- ? Actualización de Ofertas / Pedidos
- ? Consultas de Cartera
- ? Posibles de Servir
- ? Informes de Cartera
- ? Listado de Pedidos
- ? Listado de Ofertas
- ? Generación Automática de Albaranes
- ? Conjuntos. Componentes, Kits y Packs.

Actualización de Ofertas / Pedidos

Existe conexión directa con almacenes con el fin de acceder a la disponibilidad efectiva de artículos en cada momento, así como una comunicación directa con la facturación.

Una vez actualizada la oferta, a la aceptación del cliente y con un simple cambio en un único campo, la oferta (integra o parcialmente) pasa a ser un pedido en firme.

El conjunto está diseñado para introducir los artículos una sola vez durante todo el proceso (Ofertas, pedidos en firme, albaranes o notas de entrega y facturas).

Actualización (Alta, Baja y Modificación hasta 9999 líneas por pedido, cantidades anticipadas, recibos, selección de cantidades a servir, etc.).

Consulta de Cartera

Visualización por pantalla de los pedidos referentes a un determinado artículo o cliente, en detalle o totalizado. Visualización por pantalla de los pedidos realizados y pendientes de servir de un cliente determinado.

Posibles de Servir

El programa indicará automáticamente a petición del usuario aquellos pedidos que dependiendo del stock actual de los artículos se puedan servir.

Generación Automática de Albaranes

Generación automática de los albaranes correspondientes a los pedidos seleccionados. Cada uno de los artículos que forman parte de los albaranes de salida, generará automáticamente un apunte en el registro de movimientos de almacenes y se descontará o añadirá (en caso de abono de mercancía) el Stock del Artículo, teniendo en cuenta la fecha de salida de los mismos. Se podrán seleccionar pedidos enteros de una sola vez o por líneas o por unidades de una línea.

Módulo de facturación

Actualización de Clientes

Consulta por pantalla (tipo ventana), alfabética, por nombre del cliente y número de teléfono, para la identificación instantánea de códigos.

En el proceso de actualización se incluyen entre otras las siguientes ventanas de consulta:

- ? Naciones (código obligatorio de selección siguiendo las nuevas normas para la venta a países de la CEE).
- ? Códigos Postales, con lo que no es necesario teclear la provincia ni población a la hora de actualizar la dirección postal de un cliente, reduciendo tiempo de actualización y posibilidad de error.
- ? Cuentas (acceso a plan de cuentas del módulo de contabilidad General).
- ? Formas de Pago.
- ? Zonas, Rutas, Agentes, Clasificaciones y Tipos.
- ? Datos de Envíos.

Entre otros incluye los siguientes campos:

- ? Cuenta contable (conexión con contabilidad) para la creación de asientos automáticos originados por las ventas realizadas al cliente.
- ? Cuenta de negociación para su utilización automática en remesas y cancelaciones desde Módulo de Cuentas a Cobrar.
- ? Riesgo, para el control de morosidad del cliente.
- ? Fechas de Inicio y Fin de vacaciones, para que no coincidan los cálculos de vencimiento en las fechas indicadas en estos campos.
- ? Categoría (identificación de morosos con sistema de alerta en la actualización de pedidos o albaranes, grandes cuentas, etc...). El usuario podrá crearse su propio sistema de avisos que se mostrarán en el proceso de actualización de pedidos y albaranes y que a elección del mismo podrán ser solo avisos o hasta que se pueda impedir realizar un pedido o albarán a un cliente.
- ? Validaciones de cuentas corrientes, CIF y DNI.
- ? Varios tipos de facturación diferentes para encuadrar al cliente según el tipo de facturación: Automática, Manual, Albarán / Factura, Semanal, Quincenal, Fin de mes, Contado, Por Obra, etc.
- ? Direcciones: Facturación (domicilio social), Envíos de mercancía, Fiscal, Cobro, Domiciliación Bancaria.
- ? Días de Visita y Orden de Visita, para sistemas de facturación con preventa o autoventa.
- ? Clase: se distingue entre cliente y posible cliente, a efectos de poder obtener informes de seguimiento concreto para las labores comerciales con posibles clientes.
- ? Dirección Fiscal, para impresos oficiales.

Programas de soporte a la actualización que se acompañan:

- ? Impresión de etiquetas.
- ? Informe de clientes por la mayoría de los campos del registro de cliente y con posibilidad de ordenación por Código, Nombre o dirección. Posibilidad de elección de formato de listado completo o resumido.

- ? Sistema automático del Cálculo del grado de morosidad en función de las facturas pendientes de pago, riesgo establecido para el cliente y albaranes pendientes de facturar.

Actualización de Artículos

Consulta por pantalla (tipo ventana) alfabética por nombre del artículo, para la identificación instantánea de códigos.

Entre otros incluye los siguientes campos:

- ? Código de 15 dígitos alfanuméricos planificables a la medida del usuario.
- ? Código de sustitución. Por un sistema interno de la aplicación, un artículo podrá ser sustituido en cadena por otros avisando al usuario de este hecho y procediendo en consecuencia en pedidos, albaranes y consultas de stock.
- ? Código de barras.
- ? Unidad de medida. Permitirá especificar en cada artículo el tipo de unidad, metros, litros, kilos, etc...
- ? Factor de conversión. Para paso de unidades de medida.
- ? Densidad
- ? Control de divisa e importe actual del cambio. Para valoraciones en otro tipo de moneda.
- ? Familias, Tipos y Clases.
- ? Proveedor habitual y referencia del proveedor. Estos datos los mostrará el programa automáticamente relacionandolo con el módulo de compras.
- ? Tipo de artículo, para empresas de producción y a efectos de determinar por ejemplo (materia prima, producto terminado, semiterminado, material auxiliar, etc...)
- ? Situación, para determinar si un artículo está en estudio, aprobado, en vigor, a extinguir o extinguido.
- ? Precio de Coste estándar.
- ? Precio de la competencia.

Programas de soporte a la actualización que se acompañan:

- ? Listado de artículos por la mayoría de los campos del registro de artículos y con posibilidad de ordenación por Código, Descripción, Familia-Código ó Familia-Descripción.

Actualización de Albaranes

Adaptación, sin cargo al cliente, sobre el módulo estándar de los formatos preimpresos de albaranes a la nueva aplicación.

En el proceso de actualización se incluyen las siguientes ventanas de consulta:

- ? Ventanas de selección para clientes, Direcciones de envío, Formas de envío, Agencias de transporte, Rutas, Zonas...
- ? Gestión de Tarifas y aplicación automatizada de plantillas a priori.
- ? Agentes, comisiones, datos estadísticos de venta.
- ? Drill-Down de clientes y artículos.

Entre otros incluye los siguientes campos y procesos:

- ? Posibilidad a petición del usuario de imprimir albaranes valorados o sin valorar, solo precios.
- ? Observaciones internas y externas.
- ? Posibilidad a petición del usuario de solicitar que el albarán / factura sea listado automáticamente al terminar el documento.
- ? Control de mercancía de cliente en depósito.
- ? Control de mercancía de cliente en exposición (cliente que compra por reposición o redistribuidores).
- ? Control de salida de mercancía propia. Intercambio entre almacenes.
- ? Actualización de salida de mercancía en tiempo real.

Programas de soporte a la actualización que se incluyen:

- ? Listado de Albaranes por fecha
- ? Listado de albaranes por número
- ? Parte diario de ventas.
- ? Resumen de ventas. Facturadas o no.
- ? Informe de albaranes pendientes de facturar.

Actualización de Facturas

Adaptación, sin cargo al cliente, sobre el módulo estándar de los formatos preimpresos de facturas a la nueva aplicación.

Las facturas y efectos para su control por el módulo de Cuentas a Cobrar, son generadas automáticamente aunque la aplicación permitirá actualizar manualmente aquellas facturas que el usuario considere conveniente. Dispone de distintas series de facturas.

Programas de soporte a la actualización que se incluyen:

- ? Listado de facturas por fecha
- ? Listado de facturas por número.
- ? Diarios de Facturación.
- ? Libro Registro de IVA Repercutido, en tiempo real, sin necesidad de actualización o generaciones especiales.
- ? Listado Resumen de Descuentos realizados por factura, con desglose de importes dependiendo del tipo de descuento.
- ? Formularios 347 y 349. Impresos y soportes magnéticos oficiales. Entre fechas en tiempo real, sin necesidad de actualización o generaciones especiales.
- ? Conexión automática con contabilidad General. Cada Factura generará, en el momento indicado por el usuario y automáticamente 4 apuntes automáticos en: Cargo al Cliente, Abono a Ventas/gastos/etc., Abono a IVA y Recargo de equivalencia (si procede). Cada vez que activemos la conexión el programa comprobará y modificará, si fuera necesario, aquellas facturas que hayan sido retocadas, regulando los importes asentados.

Historia de un Cliente

Programa principal para el operador desde el que éste podrá realizar de forma muy intuitiva las consultas y actualizaciones sobre:

- ? Ofertas
- ? Pedidos
- ? Albaranes
- ? Facturas

Este programa permite a través de la función Drill-Down, localizar el dato que se desea buscar, de entre toda la información disponible en el histórico del cliente seleccionado (pedidos, albaranes, facturas, cobros), pudiendo obtener totales o detalle de los datos buscados.

Expediciones

Permite gestionar en una sola pantalla y de forma muy intuitiva todos los envíos según la disponibilidad de stock, los pedidos pendientes y la prioridad por cliente y fecha.

Plantillas de clientes

Permite gestionar toda la casuística de condiciones de venta por cliente:

- ? Condiciones a priori: descuentos y escalados en mercancía, precio y porcentaje. Estas condiciones se incluyen en factura.
- ? Condiciones a posteriori: descuentos y escalados en mercancía, precio y porcentaje. Se utilizan para ayudar a gestionar los abonos y cargos de los clientes (aniversarios, rápeles, etc.)

Lotes y números de serie

Permite la trazabilidad de un artículo desde cualquier módulo de ENTERPRISE relacionado con esta funcionalidad.

Módulo de Estadísticas de Ventas

Funciones a destacar:

- ? Consultas por cliente, artículo y comercial.

Consulta por Cliente

Ofrecerá por pantalla un resumen incluyendo los siguientes aspectos:

- ? Total por mes / año
- ? Descuentos efectuados
- ? Márgenes / Beneficios
- ? Total facturado

Consulta por Artículo

Ofrecerá por pantalla un resumen incluyendo los siguientes aspectos:

- ? Total por mes / año
- ? Importe de Venta
- ? Venta en unidades
- ? Total facturado
- ? Márgenes / Beneficios
- ? Descuentos