

El módulo comercial está especialmente diseñado para resultar apropiado a un elevado número de actividades en sus trabajos de administración, distribución y logística.

Para los trabajos propios de un sector el módulo comercial puede combinarse perfectamente con los distintos desarrollos sectoriales gracias a su arquitectura escalonada. Dentro del módulo encontramos distintas fichas de vital importancia para cualquier desarrollo, pónganse por ejemplo la ficha de clientes o la de artículos, entre otras muchas.

Trataremos de diferenciar algunos procesos importantes de la gestión para dar comprensión a los mecanismos operativos.



PRODUCTOS: Pueden ser de distintos tipos en función de su naturaleza, Artículos, servicios, Alquiler, etc.. dentro de su ficha tenemos toda la información relativa a los mismos, impuestos, unidades, dimensiones y peso, sistema de costes, inventario, etc..

Otras características como código Taric, país de origen, código Intrastat, etc... tabla con códigos adicionales código de barras, familias Internet y agrupación auxiliar.

Tarifas: Hay multitud de tarifas que se pueden aplicar en función del perfil económico de cada clientes respetando los distintos acuerdos comerciales que de forma puntual y particular se negociara. Por ello distinguimos de forma general un precio de venta, tres tarifas, A, B y C con un importe dado, otra tarifa D en función de escandallos atendiendo a la cantidad de compra y por último las tarifas E, F, ...Z dónde se establece un descuento al precio de venta.



Como complemento a estas tarifas disponemos de las negociadas con cada cliente, por ello hemos ubicado en la ficha de clientes con una tarifa personalizada de artículos, dónde a un determinado artículo se le podrá aplicar un precio y/o un descuento y otra tarifa por familias, dónde a las compras de este cliente de artículos pertenecientes a las familias consideradas se les aplicará el descuento pactado.

Por último y con carácter general existen una tarifa de carácter general por de artículos y otra de familias donde podemos consignar las ofertas puntuales en el tiempo, con fecha de inicio y de finalización.



De igual manera que en los clientes dentro de la ficha de los proveedores disponemos tablas que reflejan los distintos acuerdos comerciales en función de precios de artículos o descuentos por familia negociados con los proveedores. Estos precios serán los que se consignarán a la hora de realizar nuestros pedidos o supervisar las facturas de compra.

Catalogo: Disponemos espacio reservado a distintas imágenes para poder plasmar la imagen del producto o el esquema técnico del mismo, los distintos tipos de títulos serán definidos en la implantación del producto en función de las necesidades de la empresa.



También dispone de las imágenes que precisaríamos para publicar un catálogo WEB, opcionalmente y valiéndonos de las herramientas de FTP del producto podemos desarrollar un proceso de actualización del catalogo.

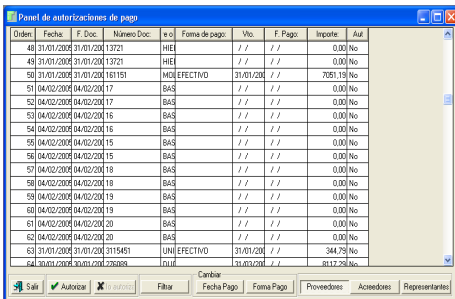


PROVEEDORES: Dentro de toda empresa los proveedores y las relaciones con estos son un elemento fundamental, por ello se da una especial importancia a los proveedores. Por una parte a su perfil económico, por ello tiene habilitados distintos campos relativos a descuentos y comisiones pactados y por otra parte dos tablas con precios personalizados:

Tarifas Asociada a proveedor por Artículos Un proveedor dispone de una lista indeterminada de artículos de los que disponemos de un precio o descuentos personalizado.

Tarifas Asociada a clientes por Familias Un proveedor dispone de una lista indeterminada de familias dónde disponemos de un descuento personalizado.

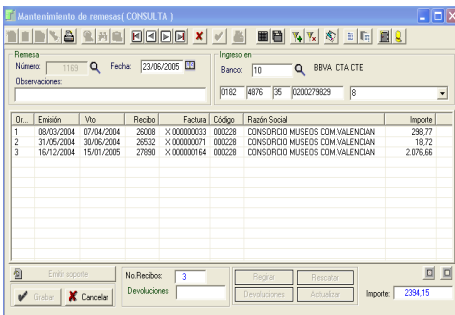
Homologación: Dispone de una sección destinada a las puntuaciones en función de los distintos criterios que se pueden establecer en la implantación y un peso.



Orden	Fecha	F. Doc.	Número Doc.	o. o. Forma de pago	Vto	F. Pago	Importe	Aut.
48	31/01/2005	31/01/2005	13721	HEI	//	//	0,00	No
50	31/01/2005	31/01/2005	10159	MGS EFECTIVO	31/01/2005	//	709,18	No
51	04/02/2005	04/02/2005	17	SAS	//	//	0,00	No
52	04/02/2005	04/02/2005	17	SAS	//	//	0,00	No
53	04/02/2005	04/02/2005	16	SAS	//	//	0,00	No
54	04/02/2005	04/02/2005	16	SAS	//	//	0,00	No
55	04/02/2005	04/02/2005	15	SAS	//	//	0,00	No
56	04/02/2005	04/02/2005	15	SAS	//	//	0,00	No
57	04/02/2005	04/02/2005	19	SAS	//	//	0,00	No
58	04/02/2005	04/02/2005	19	SAS	//	//	0,00	No
59	04/02/2005	04/02/2005	19	SAS	//	//	0,00	No
60	04/02/2005	04/02/2005	19	SAS	//	//	0,00	No
61	04/02/2005	04/02/2005	20	SAS	//	//	0,00	No
62	04/02/2005	04/02/2005	20	SAS	//	//	0,00	No
63	31/01/2005	31/01/2005	3115461	UNI EFECTIVO	31/01/2005	//	344,78	No
64	31/01/2005	31/01/2005	292690	UNI	31/01/2005	//	812,20	No

INVENTARIOS Como no puede ser menos los inventarios es una parte fundamental dentro de la logística de una empresa, es preciso conocer el estado del almacén para poder satisfacer pedidos y ventas. La parte de inventarios es muy completa satisfaciendo todas las necesidades de esta sección, entre otros procesos dispone de:

- Confección de múltiples inventarios parciales con distintas fechas reestructurándose el saldo a cada fecha mediante proceso de reconstrucción de movimientos.
- Control de movimiento por artículos
- Inventarios retroactivos, saldo a una fecha dada
- Modificación automática de tarifas
- Importación de tarifas de proveedores desde excel



Or.	Emisión	Vto	Recibo	Factura	Código	Razón Social	Importe
1	06/03/2004	07/04/2004	26208	X 00000003	000228	CONSORCIO MUSEOS COM VALENCIAN	286,77
2	31/05/2004	30/05/2004	26532	Y 00000071	000228	CONSORCIO MUSEOS COM VALENCIAN	19,72
3	16/12/2004	15/01/2005	27890	X 00000164	000228	CONSORCIO MUSEOS COM VALENCIAN	2.076,66

LIQUIDACIÓN REPRESENTANTES:

También se presta especial importancia al tema de los comerciales, personas tan necesarias en cualquier negocio orientado a ventas de artículos o servicios, en principio la ficha del representante dispone de toda la información económica, se le pueden asociar tablas definidas por el usuario a fin de liquidarle objetivos y seleccionar el método de cálculo de varios disponibles. Si se desea contempla también la figura de supervisor, jefe de equipo o responsable de ventas, persona que puede ser primada o en su caso sancionada, por los resultados de los miembros de su equipo. Los campos relacionados en la gestión para realizar estos cálculos son:

- Cada cliente dispone de un campo indicando el tipo de comisión por cada venta
- Cada Artículo dispone del tipo de comisión liquidable sobre ese artículo
- Cada documento es susceptible de modificar el porcentaje de comisión
- Se definen tablas de objetivos de representantes en función del montante de ventas en un periodo dado.

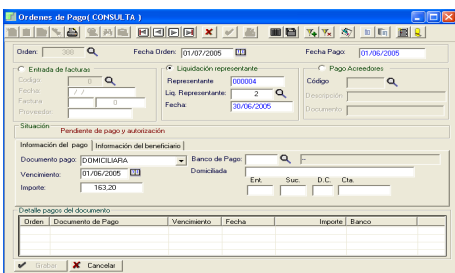
Cada Representante dispone de varias formas de liquidación

- Comisión sobre ventas
- Mediante tabla de objetivos
- Ambos sistemas simultáneamente

Gestión de liquidación de representantes, donde aparecerá el detalle de todas las ventas y objetivos, pudiendo modificarse así como añadir conceptos.

A los jefes de equipo se les puede realizar liquidaciones en función de ventas propias y del equipo.

Gestión de pago de comisiones a representantes.





COMPRAS

La gestión de compras es otra parte importante de las empresas, el principio jerárquico es la confección del pedido a los proveedores, estos pueden hacerse en función de los saldos óptimos establecidos en la ficha del artículo o bien en función de las necesidades obtenidas mediante los pedidos de clientes, también sería posible combinar los dos métodos.

Los precios, como ya se ha dicho, serían en principio los negociados en cada caso con los proveedores, pudiendo cambiarse en el pedido.

Con el pedido realizado y recepción hecha podemos rellenar el albarán de entrega invocando al pedido, pudiendo controlar cantidades pendientes de recibir, etc...

Al recibir la factura podemos rellenarla automáticamente invocando a los albaranes recibidos del proveedor, siendo esto una potente herramienta para el control de la facturación de proveedores, generándose las ordenes de pago a proveedor atendiendo la forma de pago negociada con los mismos.

Resumiendo, dentro de compras encontramos entre otros los siguientes procesos.



- Pedidos a proveedores
- Entrada de albaranes de proveedor
- Entrada de facturas de proveedor
- Control de costes
- Gestión de pagos a proveedores
- Rappels
- Devoluciones
- Homologación proveedores
- Enlaces con contabilidad(1)
- Etiquetas
- Circulares

(1) Enlace contables definido por el usuario diferenciando ventas comunitarias y nacionales.

VENTAS:

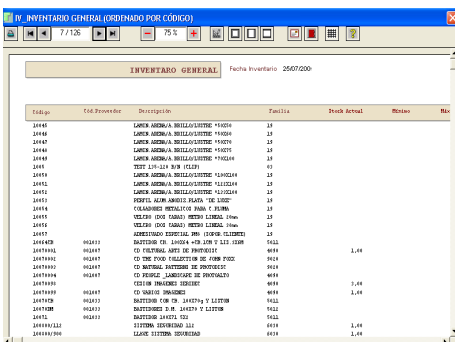
Las ventas son tratadas con la agilidad necesaria solicitada por nuestros clientes a lo largo de los últimos doce años, estas requieren un nivel de flexibilidad amplio a la vez de rapidez y claridad. La facilidad es un punto a tener en cuenta, una vez cerrados los distintos acuerdos comerciales con los clientes lo demás funciona solo, a no ser que tengamos un acuerdo puntual reflejado en el presupuesto que una vez aceptado se heredará a los distintos documentos(facturas, albaranes)

Las ventas se reflejarán en la ficha de los clientes, ello significa que cualquier vicisitud será apreciada en la sección de datos contables de la ficha.

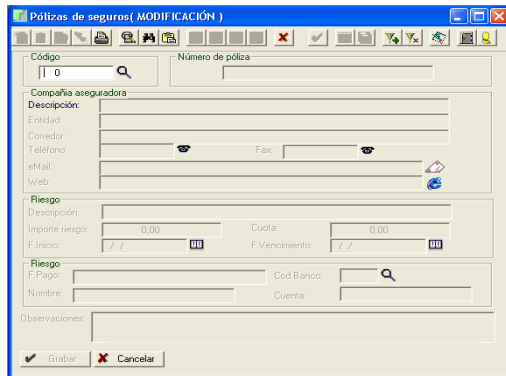
Múltiples enlaces contables definidos por el usuario en función de la serie de facturación.

Como puntos más notables podemos destacar...

- Presupuestos a clientes(Control de beneficios por artículos)
- Pedidos de clientes
- Albaranes
- Facturación albaranes
- Facturación directa (factura sin albarán)
- Rappels
- Control de costes y beneficios
- Control de cobros.
- Enlaces con contabilidad real, ya se trate de alta, baja o modificación.



Código	Proveedor	Descripción	Cantidad	Stock Actual	Precio
24445		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24446		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24447		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24448		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24449		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24450		TEST LIT *14 48 10LITR	10		
24451		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24452		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24453		LARCA ANDINA BRILLO LITRE *14454	25		
24454		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24455		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24456		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24457		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24458		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24459		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24460		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24461		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24462		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24463		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24464		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24465		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24466		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24467		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24468		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24469		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24470		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24471		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24472		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24473		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24474		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24475		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24476		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24477		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24478		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24479		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24480		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24481		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24482		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24483		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24484		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24485		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24486		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24487		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24488		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24489		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24490		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24491		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24492		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24493		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24494		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24495		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24496		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24497		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24498		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24499		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		
24500		PERFUM ALUM ANILLO PLATA *14454	25		



Pólizas de seguros (MODIFICACIÓN)

Código: 0 Número de póliza: _____

Compañía aseguradora

Descripción:

Entidad: _____

Conector: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

eMail: _____

Web: _____

Riesgo

Descripción: _____

Importe riesgo: 0.00 Cuota: 0.00

F.Inicio: / / F.Vencimiento: / /

Riesgo

F.Pago: _____ Cod.Banco: _____

Nombre: _____ Cuenta: _____

Observaciones: _____

Grabar Cancelar

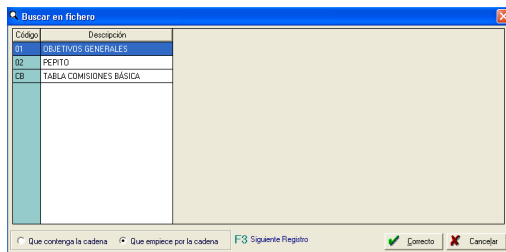
GESTION DE CARTERA:

Dentro de la gestión de cartera encontramos dos partes diferenciadas, cartera de cobros a clientes y de pagos a proveedores.

CARTERA DE PAGOS: En función de la forma de pago al introducir una factura de proveedor se generan las correspondientes ordenes de pago, aun sin confirmar, estas ordenes de pago podrán confirmarse desde el proceso de confirmación de pagos en donde procederemos a la correspondiente confirmación, validación de fecha o cambio por otra y método de pago. Desde este mismo instante las ordenes de pago a proveedores pueden ser remesadas en fecha y forma establecida por el responsable.

Múltiples enlaces contables definidos por el usuario en función de las formas de pago.

Las distintas formas de pago son establecidas por configuración en función de las necesidades de la empresa, las predefinidas son por domiciliación bancaria, efectivo, pagaré, cheque y mediante los sistemas bancarios normalizados transferencia(norma 34) y emisión de ordenes de pago por el banco(Norma 68). De igual forma se tratarán las ordenes de pago a los representantes y a los acreedores. Podemos imprimir cheques y pagarés así como una carta adjunta para acompañarlos en caso de enviarlos mediante correo postal.



Buscar en fichero

Código	Descripción
01	OBJETIVOS GENERALES
02	PEPITO
03	TABLA COMISIONES BÁSICA

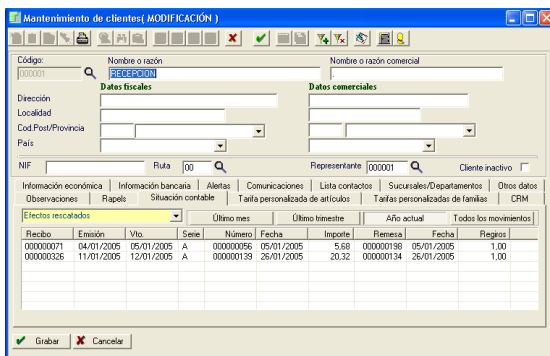
Que contenga la cadena Que empiece por la cadena F3 Siguiente Registro Correcto Cancelar

CARTERA DE COBROS: Cuando se genera una factura automáticamente se generan los recibos correspondiente en función de la forma de pago pactada, estos recibos quedan en cartera pudiendo acceder a ellos para su emisión desde el mantenimiento de recibos del menú de cartera, estos recibos generan una línea de riesgo económico para el cliente que solo será compensado con su vencimiento efectivo.

Al remesar los recibos establecemos el método de pago de los mismos, tarjeta de crédito, efectivo, cheque, pagaré, normas bancarias(19,32,58) o cualquier otro que configuremos.

Una vez remesados los recibos podemos llevar un seguimiento de los mismos hasta su vencimiento pudiendo controlar las devoluciones, rescates y regiros de los mismos, todos los movimientos reflejaran su existencia en la ficha del cliente, a su vez que permanecerá el riesgo hasta el pago de mismo.

Múltiples enlaces contables definidos por el usuario en función de las formas de pago.



Mantenimiento de clientes (MODIFICACIÓN)

Código: 000001 Nombre o razón: RECEPTION Nombre o razón comercial: _____

Datos fiscales Datos comerciales

Dirección: _____ _____

Localidad: _____ _____

Cod.Post./Provincia: _____ _____

País: _____ _____

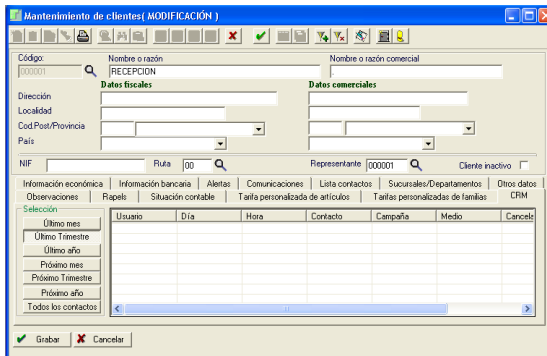
NIF: _____ Ruta: 00 Representante: 000001 Cliente inactivo:

Información económica | Información bancaria | Alertas | Comunicaciones | Lista contactos | Sucursales/Departamentos | Otros datos
 Observaciones | Rapelo | Situación contable | Tarifas personalizadas de artículos | Tarifas personalizadas de familias | CRM

Efectos rescatados: [dropdown] Último mes Último trimestre Año actual Todos los movimientos

Recibo	Emisión	Vto.	Serie	Número	Fecha	Importe	Remesa	Fecha	Regiro
00000071	04/01/2005	05/01/2005	A	000000756	05/01/2005	5.88	00000136	05/01/2005	1.00
000000326	11/01/2005	12/01/2005	A	000000139	26/01/2005	20.32	000000134	26/01/2005	1.00

Grabar Cancelar



CLIENTES:

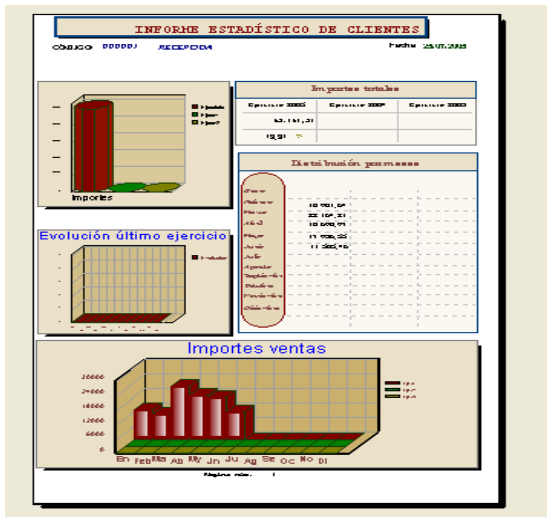
Dentro de la gestión de clientes encontraremos distintas secciones, por una parte un perfil económico, en ella indicaremos toda la información precisa para la facturación, una ventana con la situación contable, todo sobre las comunicaciones, desde la misma ficha podemos enviar un correo electrónico al cliente e incluso marcar su número telefónico.

Los clientes pueden estar diferenciados por secciones o departamentos, ello significa que cuando un mismo cliente disponga de varios lugares con un control de facturación diferenciado podemos diferenciar la facturación, también, de forma simultánea o alternativa se pueden utilizar las secciones como distintos lugares de destino de la mercancía, por ejemplo, una empresa con la facturación centralizada pero varias delegaciones con recepción propia de mercancías.

Una tabla de precios personalizados y/o descuento por artículo y otra con un descuento especial por familia. Las tablas de los rappels también tienen un lugar en la ficha, los clientes se pueden diferenciar por grupos de negocio y también ofrece un fiel reflejo de los movimientos originados dentro del módulo de CRM.

Resumiendo, entre otras prestaciones disponemos de:

- Múltiples tarifas personalizadas
- Múltiples delegaciones, permitiendo facturación diferenciada por delegación
- Control de riesgos
- Seguimiento de marketing
- Seguimiento de riesgos, compras, impagos, etc...
- Asignación de documentos y número de copias
- Indeterminados contactos
- Etc...



INFORMES:

Vienen configurados muchos informes económicos, control de beneficios, rotaciones, un completo sistema de informes estadísticos atendiendo a todas las variables que se pueden considerar y la posibilidad de incluir cuantos informes sean de utilidad para la empresa y no estén incluidos.

OTROS: Adicionalmente tenemos dos fichas diferenciadas, están son:

Acreeedores: personas que sin vender mercancías están dentro del proceso económico de nuestra empresa. Es posible el control de pago de los acreedores mediante la gestión, también disponen de módulo de envío de circulares y correo electrónico, así como de etiquetas.

Pólizas de seguro: dónde podemos clasificar las distintas pólizas de la empresa para un perfecto control.

Otros: Dentro de la arquitectura abierta de la aplicación es posible incluir en los menú cualquier desarrollo personalizado que pueda precisar su empresa, todo ello con los sistemas de desarrollo más optimizados.