

VENTAS

VENTA

- Hasta 10 precios de venta por artículo.
- Condiciones especiales por cliente/artículo.
- Hasta 3 descuentos por línea. Descuento general. Tarifa según cantidad.
- Tratamiento de moneda e idioma extranjero.

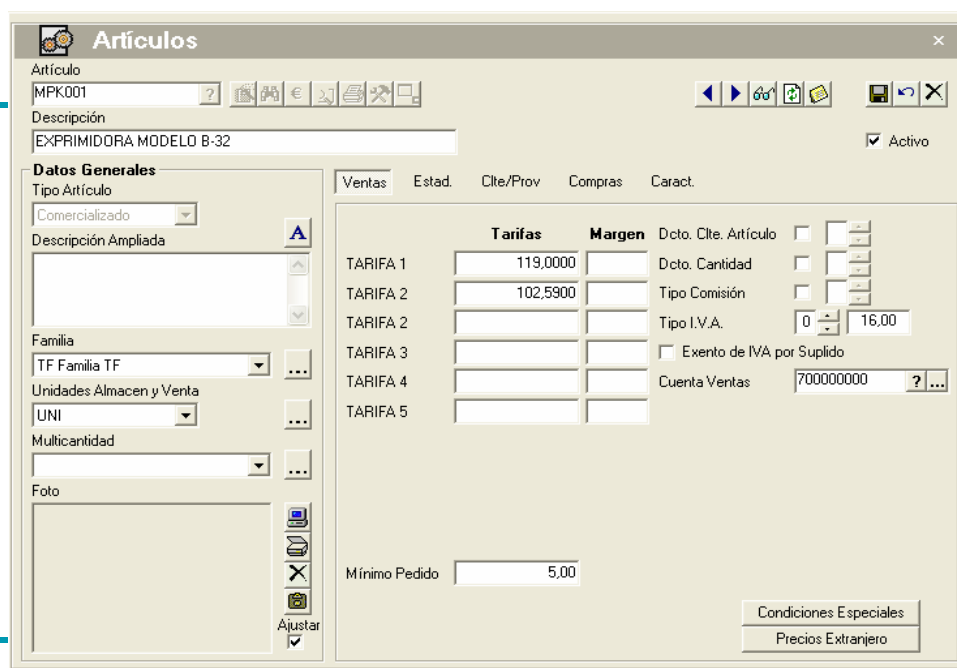
EXPEDICION

- Relación de envíos.
- Detalle de contenido por bulto.
- Cálculo automático de pesos y volumen. Documentación de expedición.

OFERTAS → PEDIDOS → ALBARANES → FACTURAS

REPRESENTANTES Y GESTIÓN DE VENTAS.

- Hasta 2 representantes por pedido.
- Tabla de comisiones por representante.
- Cálculo automático de comisiones.
- Liquidación de comisiones por albaranes o por facturas.
- Fichero de referencias comerciales (clientes potenciales)
- Rapports de venta.
- Gestión de ofertas



The screenshot shows the 'Artículos' window with the following details:

- Artículo:** MPK001
- Descripción:** EXPRIMIDORA MODELO B-32
- Datos Generales:**
 - Tipo Artículo: Comercializado
 - Descripción Ampliada: [Empty]
 - Familia: TF Familia TF
 - Unidades Almacen y Venta: UNI
 - Multicantidad: [Empty]
 - Foto: [Empty]
- Tablas:**
 - Tarifas:**

Tarifas	Margen
TARIFA 1	119.0000
TARIFA 2	102.5900
TARIFA 2	
TARIFA 3	
TARIFA 4	
TARIFA 5	
 - Margen:** [Empty]
 - Doc. Cte. Artículo:** [Empty]
 - Doc. Cantidad:** [Empty]
 - Tipo Comisión:** [Empty]
 - Tipo I.V.A.:** 0 / 16.00
 - Exento de IVA por Suplido:**
 - Cuenta Ventas:** 700000000
- Mínimo Pedido:** 5.00
- Botones:** Condiciones Especiales, Precios Extranjero

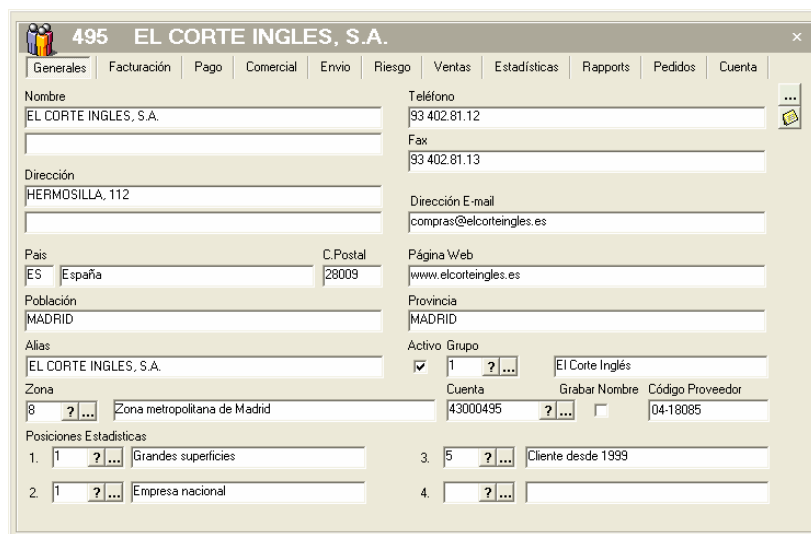


VENTAS ../..

FICHERO DE CLIENTES

■ Generalidades

- Capacidad para crear hasta 9.999 clientes
- Al crear la ficha del cliente xxxxx se crea automáticamente la cuenta contable 4300 xxxxx
- El fichero puede ordenarse alfabéticamente, por número, por nif y por código postal.
- El cliente puede asignarse a un grupo de compras.
- Campo Zona y campo Código Proveedor
- Relación de personas de contacto: nombre, cargo, teléfono, e-mail
- Mensajes de aviso
- 4 campos para posiciones de clasificación estadística configurables.
- Edición de listado configurable por el usuario. Exportable a Excel
- Fichas y etiquetas



■ Datos de facturación

- Campos para cargos por transporte, cargos financieros, descuento por pronto pago
- Campo para retención IRPF.
- Tipo de IVA: régimen general, intracomunitario, exportación, canarias, ...
- Porcentaje de IVA y recargo de equivalencia (si procede)
- Posibilidad de dirección de envío de factura distinta a la dirección fiscal.
- Opción para texto fijo a pié de factura.

■ Condiciones de pago

- Forma de pago: giro negociable, transferencia, cheque, pagaré, ...
- Día de pago: hasta 3 días distintos.



VENTAS/..

- Domiciliación bancaria completa.
 - Casilla para día de cálculo de factura para evitar demoras innecesarias en vencimiento.
- **Datos comerciales**
- Tarifa de venta que se aplica al cliente.
 - Posibilidad de cambio automático de tarifa según cantidad.
 - Descuento general.
 - Descuento por línea según tipo de cliente y tipo de artículo
 - Descuento por cantidad
 - Albarán valorado, sin valorar o con descuentos ocultos
 - Grupo de facturación
 - Posibilidad de facturar según la dirección de envío.
 - Número de copias de factura
 - Posibilidad de formato especial de factura.
 - Control de riesgo hasta una cierto importe entre pedidos, albaranes y pendiente de cobro.
 - Compañía de riesgo y caución e importe asegurado
 - Moneda extranjera en la que se factura (si procede)
 - Idioma extranjero en que se factura (si procede)
 - Condiciones especiales de venta por artículo: precio, descuento, descripción y referencia del artículo.
 - Condiciones especiales de venta por familia.
- **Direcciones de envío**
- Cada cliente puede tener asociadas tantas direcciones de envío o delegaciones como sea necesario.
 - Para cada dirección de envío se dispone de campo para nombre, dirección, país, CP, población, teléfono, fax y e-mail.
 - Puede asociársele además agencia de transporte y forma de envío (portes pagados, debidos, sus medios, ...)
 - Se permite asignar dos representantes (comisionistas) y porcentaje de comisión que debe percibir cada uno
 - El proceso de facturación admite la posibilidad automática de tantas facturas como albaranes de distintas direcciones de envío haya.
- **Detalle del riesgo**
- La ficha del cliente dispone de una ventana que suministra información exhaustiva *on line* sobre el riesgo contraído con él
 - El sistema clasifica el riesgo en Deuda y Gestión
 - Las partidas incluídas en Deuda son Pendiente de cobro (reposición), Negociable (recibos con domiciliación bancaria), Formalizado (cheques y pagarés recibidos no ingresados), Impagados, Negociado y "A su favor" (abonos)
 - El concepto Gestión está constituido por los pedidos recibidos y los albaranes de entrega pendientes de facturar.





VENTAS ../..

- Si se efectúa “clic” con el Mouse sobre cualquiera de las partidas mencionadas (Pendiente de cobro, negociable, ...) se obtiene detalle de cada uno de los efectos (importe, fecha de origen, factura y vencimiento teórico)
- **Gráfica de ventas**
 - Gráfica de ventas Importe/Mes de los 13 últimos meses.
 - Actualización *on-line*.
- **Estadísticas**
 - Se visualizan todos los artículos vendidos en un determinado período
 - De cada artículo se informa en primera instancia del importe de venta acumulado y el número total de unidades suministradas.
 - Al pulsar doble clic sobre un artículo se obtiene detalle de cada albarán: cliente, fecha, cantidad, precio unitario, importe.
- **Rapports**
 - Relación y detalle de los rapports de acciones comerciales de venta con el cliente (Ver “Gestión de Ventas” en este mismo capítulo)
- **Pedidos**
 - Relación de artículos pendientes de servir al cliente.
 - Se indica referencia, descripción del artículo, número de pedido, plazo de entrega, cantidad, precio unitario e importe.

PEDIDOS DE VENTA

- **Pedido**
 - Cabecera de pedido con nombre del cliente, fecha del pedido, plazo de entrega y campo para indicar si ha sido confirmado o no por el cliente.
 - Datos de identificación del cliente: su número de pedido, su fecha de pedido, observaciones, ...
 - Datos de valoración: tarifa, descuentos, ... y datos de pago. Estos datos quedan informados automáticamente según lo que conste en la ficha del cliente, pero pueden ser modificados si se desea en cada pedido.
 - Datos de envío: dirección de envío, forma de envío, agencia de transporte, portes, peso, volumen y campos para informar hasta 2 representantes.
 - Al registrar las líneas toma los datos de precio (descuento, comisiones, ...) automáticamente según los datos de condiciones comerciales que consten en la ficha del cliente.
 - Se indica plazo de entrega por línea.
 - Se dispone de 2 campos de comisiones por línea: una para cada representante.
 - Hasta 3 descuentos por línea: descuento cliente/artículo, descuento por cantidad, descuento especial





VENTAS ../..

- Acceso inmediato al control de stock
 - Aviso de existencia negativa.
 - Al registrar un pedido queda actualizada automáticamente la existencia virtual en el control de stock.
 - El formato de impresión del pedido es configurable por el usuario.
 - Puede enviarse inmediatamente por e-mail
 - Puede imprimirse en formato de factura proforma.
 - Pueden generarse órdenes de fabricación desde el propio pedido.
 - Se dispone de relación de pedidos clasificados por cliente, por representante, por zona, confirmados o no y repasados o no.
 - Puede activarse función pareo que al entrar en pedidos muestre automáticamente el riesgo con el cliente.
- **Preparación del material**
- Para la preparación del material se puede acceder a una pantalla con relación de pedidos pendientes de entrega.
 - Pueden ordenarse por número de pedido, por cliente, por número de pedido del cliente, por fecha de pedido y por plazo de entrega.
 - Cada pedido puede “desplegarse” con un clic y mostrar los artículos que comprende.
 - Pueden “marcarse” los pedidos que se van a servir e imprimir una relación de clientes con los artículos de cada uno
 - Y al revés, puede imprimirse una relación de artículos con los distintos clientes a los que hay que servir cada uno, así como el plazo de entrega y la ubicación del material en el almacén.
- **Historial de pedidos**
- Histórico de todos los pedidos registrados
 - Clasificables por cliente, representante y zona.
 - Detalle de la cantidad servida e identificación de los correspondientes albaranes de entrega.
 - Queda constancia de si quedaron partidas pendientes de servir

ALBARANES DE VENTA

- **Registro de albaranes**
- Para registrar un albarán no es indispensable la existencia previa de pedido.
 - Cabecera, datos de identificación, valoración, pago y envío similares a los del pedido de venta.
 - Características de registro de cada línea similares a las del pedido de venta.
 - Al registrar las líneas se detecta automáticamente si hay pedidos pendientes, permitiendo que el operador los cancele total o parcialmente.





VENTAS/..

- Actualización automática sobre la existencia real del control de stock.
 - La anotación de precios, descuentos o comisiones distintas a las habituales pueden quedar actualizadas automáticamente en las condiciones especiales del cliente.
 - El formato de impresión del albarán es configurable por el usuario
 - Desde el propio albarán puede generarse la impresión de etiquetas de envío, conforme de agencia y packing-list. También puede dejarse para realizarlo posteriormente de forma masiva.
 - Puede cambiarse el cliente de un albarán conservando todo el contenido.
 - Pueden visualizarse por pantalla una relación de todos los albaranes pendientes de facturar.
 - Dicha relación puede ordenarse por número de albarán, por código de cliente, por nombre de cliente y por fecha.
 - Puede imprimirse la misma relación acotando entre dos fechas, y con detalle o no de contenido del albarán.
 - Puede activarse función para que al entrar en el albarán muestre automáticamente el riesgo contraído con el cliente.
 - Si al iniciar el registro del albarán el sistema detecta que se ha superado el riesgo indicado en la ficha del cliente, se abre automáticamente ventana de aviso.
 - Pueden anotarse observaciones por cliente de manera que se abra ventana al iniciar el registro de un albarán.
 - El registro de cualquier albarán implica actualización inmediata en todas las estadísticas de venta.
- **Albaranes desde pedido**
- El albarán de venta puede generarse automáticamente a partir del pedido.
 - Sin embargo puede modificarse la cantidad prevista para cada artículo.
 - Si se indica una cantidad inferior a la del pedido, el sistema pregunta si el resto debe quedar como pendiente de entrega.
 - Puede generarse un único albarán desde varios pedidos distintos.
 - Se permite la entrega parcial, quedando el resto como pendiente de servir.
- **Documentación de la expedición**
- Documentación disponible: albarán, conforme de agencia, etiqueta de envío y etiqueta de artículo.
 - Todos los formatos configurables por el usuario.
 - Todos los documentos generados automáticamente por la existencia del albarán.
 - Pueden emitirse masivamente desde/hasta cliente y desde/hasta albarán
 - Puede reimprimirse tantas veces como sea preciso.
 - El packing-list se genera individualmente desde cada albarán
- **Venta de mostrador**
- Especialidad para venta de mostrador industrial
 - Facilita la elaboración inmediata de albaranes o facturas.
 - Permite la anotación de cobros totales o parciales, en efectivo o cheque



VENTAS/..

■ Consulta de albaranes facturados

- Existe un apartado para la consulta de albaranes ya facturados.
- Se visualiza relación por pantalla acotable desde/hasta fecha
- Puede ordenarse por número de albarán, nombre de cliente o fecha de albarán.
- Permite la consulta de todas las líneas del albarán.
- Informa del número de factura en el que está incluido cada albarán

PARTES DE TRABAJO PARA REPARACIONES

■ “Avisos”

- La gestión de avisos trata básicamente de la elaboración de partes de trabajo para reparaciones
- Complimentación de la incidencia: queda constancia del nombre del cliente, la fecha y hora de recepción del aviso.
- Campo para la descripción de la avería: 3 líneas de texto de 80 caracteres.
- Campo para observaciones adicionales: 3 líneas de texto de 80 caracteres.
- Permite la asignación de operario y fecha y hora prevista para la intervención.
- La cumplimentación de avisos va generando la agenda de cada operario. Dese la pantalla del aviso se tiene acceso a dicha agenda.
- La dirección del cliente puede ser cualquiera de las “direcciones de envío” de su ficha.
- En cada aviso queda constancia del nombre del usuario que lo ha recibido.
- Los avisos se imprimen en formato A5 y, además de los datos mencionados, disponen de espacio para que el operario relacione los materiales consumidos y las horas dedicadas.

■ Registro de materiales y mano de obra.

- Finalizada la intervención y devuelto el parte por el operario, se registran los materiales y la mano de obra.
- Para el registro de materiales se accede al fichero de artículos, aunque también pueden cumplimentarse líneas con materiales no codificados.
- En el aviso queda constancia del precio de venta y el coste.
- Se actualiza automáticamente el control de stock.
- En lo que respecta a la mano de obra, se anota el operario, la fecha, el número de horas el importe de venta, el importe de coste y las dietas, si procede.
- Para la mano de obra pueden anotarse tantas líneas como operarios hayan intervenido, y distintas visitas se hayan realizado.

■ Facturación de avisos.

- Todo aviso puede ser facturado de forma inmediata sin que sea necesaria la elaboración previa de albarán.
- El usuario puede escoger el formato de impresión que desee.
- Los avisos siempre pueden ser consultados por el usuario, aunque hayan sido facturados.





VENTAS/..

REPRESENTANTES Y COMISIONES

■ Representantes

- Se dispone de una ficha por representante.
- Además de sus datos de filiación, en la ficha consta su tabla de comisiones.
- Las comisiones se indican en forma de porcentaje y pueden ser distintas según el tipo de artículo y según el tipo de cliente.
- La tabla de comisiones es un cuadro de doble entrada con lugar para hasta 10 tipos de artículos y hasta 10 tipos de clientes.
- La combinación de ambos conceptos implica la posibilidad de obtener hasta 100 tipos de porcentajes distintos por cada representante.
- Cada cliente puede tener asignados hasta 2 representantes por dirección de envío.
- Cuando a un cliente se le asigna representante también se asigna la posición de su tabla de comisiones que corresponde a dicho cliente.
- Las comisiones se generan automáticamente al cumplimentar el pedido o el albarán. Sin embargo, el usuario puede modificar las comisiones de un pedido o albarán si así lo desea.

■ Liquidación de comisiones

- Las liquidaciones que se liquidan siempre corresponden a albaranes facturados.
- Se dispone de dos modalidades: liquidación de comisiones por albaranes facturados y liquidación de comisiones por facturas cobradas.
- En el primer caso, en la liquidación se incluirán todas las facturas del período.
- En el segundo caso, en las liquidaciones sólo se incluirán las facturas del período que hayan sido cobradas.
- Para la liquidación de comisiones se puede imprimir un listado de un determinado período, agrupado por clientes, con detalle de comisión por cada factura (o albarán facturado) y detalle de comisión de cada artículo
- El sistema suministra información exhaustiva sobre las facturas pendientes de cobro de cada representante.

GESTIÓN DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL

■ Fichero de referencias comerciales

- Existe un fichero para la recopilación de referencias comerciales; es decir, para empresas y personas que todavía no son clientes pero con los que se desea emprender acciones comerciales.
- Para cada referencia se indican datos identificativos y se le asigna representante.
- Puede asignarse también zona, ruta y 4 campos de clasificación (posiciones estadísticas) configurables por el usuario.
- También se dispone de 3 campos para personas de contacto.
- Pueden imprimirse listados de referencias comerciales clasificadas por representante, por zona, por ruta y por cualquiera de las 4 posiciones estadísticas.





VENTAS/..

■ Rapports de ventas

- Cada acción comercial puede controlarse mediante un rapport
- Cada rapport incluye campo para el cliente (o referencia comercial) con el que se realizará la acción, fecha, hora y representante responsable.
- Se indica también el tipo de acción comercial, el objetivo que se pretende y el resultado obtenido.
- Se dispone de espacio ilimitado para anotación de observaciones.
- Cada rapport puede estar en curso, o bien, finalizado.
- En la ficha del cliente (y en la de la referencia comercial) existe apartado en el que se relacionan todos los rapports de dicho cliente, distinguiéndose claramente los que todavía están en curso de los finalizados.
- Se dispone de agenda por representante en la que constan los rapports por día, diferenciando entre los que están en curso y los finalizados.

■ Gestión de ofertas

- Tratamiento de presupuestos a clientes (y referencias comerciales)
- Las distintas ofertas quedan registradas en el sistema y pueden clasificarse en aceptadas, rechazadas o en curso
- Cuando se indica aceptación de una oferta a una referencia comercial, se crea automáticamente el cliente y el pedido de ventas.
- El presupuesto consta de cabecera con el número, la fecha y los datos del cliente (o referencia comercial), texto de presentación, presupuesto propiamente dicho y texto de despedida.
- La confección del presupuesto se realiza mediante acceso al fichero de artículos.
- Aunque el sistema toma automáticamente los datos de venta del artículo, el precio puede ser modificado para cada oferta y aplicar descuentos por línea y descuento general a pié de página.
- El formato de la oferta es configurable por el usuario

■ Objetivos comerciales

- Para control de objetivos de importe de venta (o unidades) por ejercicio.
- El importe de venta pretendido puede asignarse por cliente, por representante, por artículo, por familia, por cliente/artículo, por cliente/familia, por representante/artículo y por representante/familia.
- Los importes (o unidades) marcados como objetivos se detallan por meses.
- Modalidad para cálculo factura a factura.

