

SOLUCIÓN GESTIÓN COMERCIAL AVANZADA MICROSOFT DYNAMICS NAV

La solución de **Gestión Comercial Avanzada** incluye una serie de mejoras funcionales dentro del flujo de ventas, gestión de inventario y análisis de rentabilidades comerciales que posibilitan a las empresas cuya gestión comercial esté determinada por las condiciones que les imponen sus clientes o las características especiales de sus productos comercializados

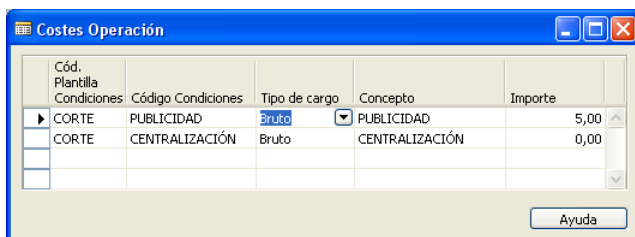
Ventajas:

- Plantillas de condiciones especiales venta asociadas al análisis de rentabilidades por producto, cliente y tarifa
- Funcionalidad de múltiples unidades de medida en el proceso de ventas y control de stock
- Gestión de promociones.
- Gestión ampliada de comisiones
- Funcionalidad de pre-facturas
- Funcionalidad de asignación en clientes de los de formatos de impresión de documentos de ventas
- Funcionalidad del cálculo del código EAN en productos
- Gestión avanzada de transportistas: configuración de rutas y cálculo orientativo del coste del transporte

Plantillas de condiciones especiales venta asociadas al análisis de rentabilidades por producto, cliente y tarifa

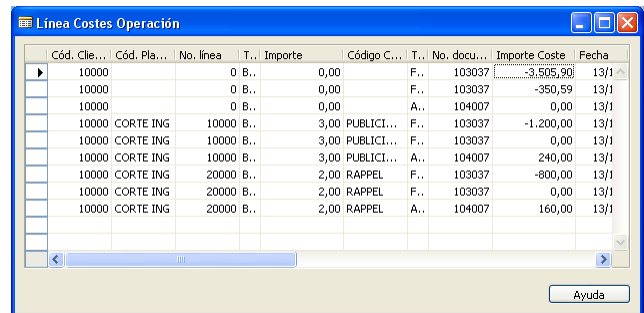
Esta funcionalidad permite:

- Configurar las distintas plantillas condiciones de venta tales como Rappels, comisiones por publicidad, costes de centralización etc. que son asignadas a los clientes para determinar los costes indirectos que tienen sus operaciones de ventas



Cód. Plantilla Condiciones	Código Condiciones	Tipo de cargo	Concepto	Importe
CORTE	PUBLICIDAD	Bruto	PUBLICIDAD	5,00
CORTE	CENTRALIZACIÓN	Bruto	CENTRALIZACIÓN	0,00

- Analizar los costes indirectos incurridos en cada una de las operaciones de venta de los clientes a los que se les ha asignado una plantilla de condiciones



Cód. Clien...	Cód. Pla...	No. línea	T...	Importe	Código C...	T...	No. docu...	Importe Coste	Fecha
10000		0	B..	0,00	F..		103037	-3.505,90	13/1
10000		0	B..	0,00	F..		103037	-350,59	13/1
10000		0	B..	0,00	A..		104007	0,00	13/1
10000	CORTE ING	10000	B..	3,00	PUBLICI...	F..	103037	-1.200,00	13/1
10000	CORTE ING	10000	B..	3,00	PUBLICI...	F..	103037	0,00	13/1
10000	CORTE ING	10000	B..	3,00	PUBLICI...	A..	104007	240,00	13/1
10000	CORTE ING	20000	B..	2,00	RAPPEL	F..	103037	-800,00	13/1
10000	CORTE ING	20000	B..	2,00	RAPPEL	F..	103037	0,00	13/1
10000	CORTE ING	20000	B..	2,00	RAPPEL	A..	104007	160,00	13/1

Funcionalidad de múltiples unidades de medida en el proceso de ventas y control de stock

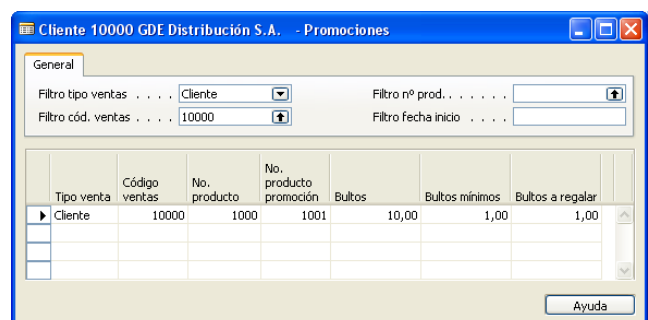
Esta funcionalidad permite configurar en los productos la unidad de medida en la que se facturan los productos (por ejemplo Unidades) y la unidad de medida en la que se mide su stock (por ejemplo Kilos) y su correspondencia. Ambos datos están presentes en los documentos de venta y en el histórico de movimientos de productos por lo que se permite obtener estadísticas específicas para cada unidad de medida



Fecha registro	Tipo movimi...	Nº documento	Cód. almacén	Cantidad	Unidades	Kilos	Bultos	Palets	Cantida- facturac
13/11/08	Venta	102051	AZUL	-40	-40,00	-400,00	-20,00	-4,00	

Gestión de promociones.

Esta funcionalidad permite, de forma análoga a las tarifas de venta, configurar la vinculación de un artículo en promoción a la venta en determinadas condiciones de otro artículo. Ambas operaciones quedan vinculadas entre sí y a la rentabilidad del producto promocionado.



Tipo venta	Código ventas	No. producto	No. producto promoción	Bultos	Bultos mínimos	Bultos a regalar
Cliente	10000	1000	1001	10,00	1,00	1,00

HOJA SUMARIO DE PRODUCTO



Gestión ampliada de comisiones

Esta funcionalidad permite la configuración de las comisiones de los vendedores por Grupos de comisión a los que pertenecen los productos o a los productos de forma individualizada.

Funcionalidad de pre-facturas

Esta funcionalidad permite la impresión de las facturas de venta pendientes de registrar con el formato y Número de factura que tendrán en el histórico una vez conformadas y registradas.

Funcionalidad de asignación en clientes de los de formatos de impresión de documentos de ventas

Mediante esta mejora es posible asignar a los clientes formatos de impresión de los documentos de venta (facturas, albaranes y abonos) específicos de acuerdo a las necesidades de cada uno de ellos.

Funcionalidad del cálculo del código EAN en productos

Permite el cálculo del código EAN de los productos de acuerdo con un formato de numeración seleccionada y el cálculo del dígito de control de forma automática.

Gestión avanzada de transportistas: configuración de rutas y cálculo orientativo del coste del transporte

Esta funcionalidad abarca:

- La configuración de las tarifas generales por cada transportista atendiendo a su tipo, % de seguro, fechas de aplicación, importes adicionales por descarga, % de reembolso...
- La configuración de zonas atendiendo a las provincias de reparto, su tipología, fechas de vigencia...
- La configuración de tarifas concretas para la combinación de Tarifa y zonas.
- Analizar la información de las operaciones de transporte:
- Informes de Albaranes: Coste Transporte, Pedido: Coste Transporte, Expediciones por Transportistas Listado Agencias...

Características	Descripción
GESTIÓN COMERCIAL AVANZADA	<ul style="list-style-type: none"> • Plantillas de condiciones especiales venta asociadas al análisis de rentabilidades por producto, cliente y tarifa • Estadísticas de rentabilidad en los documentos de venta • Funcionalidad de múltiples unidades de medida en el proceso de ventas y control de stock • Gestión de promociones. • Gestión ampliada de comisiones • Funcionalidad de pre - facturas • Funcionalidad de asignación en clientes de los de formatos de impresión de documentos de ventas • Funcionalidad del cálculo del código EAN en productos • Gestión avanzada de transportistas: configuración de rutas y cálculo orientativo del coste del transporte

Madrid · Barcelona · Castellón · Lleida

902 022 634 · innova@innovaconsulting.es

www.innovaconsulting.es