



Área Comercial//



Softland ERP

Área Comercial//

El Área Comercial de Softland ERP está orientada a satisfacer las necesidades de empresas en sus áreas de venta y promoción. Con una altísima flexibilidad, la empresa puede administrar sus reglas de negocio, realizar un proceso de venta por múltiples canales y monitorear las estadísticas de venta de forma detallada según las variables involucradas.

Se compone de los módulos de Facturación, Facturación Electrónica, Punto de Venta, Facturación en Ruta, Pronóstico de Ventas, Facturación de Contratos, Estadística de Ventas y Softland CRM.



Facturación



Facturación
Electrónica



Punto de
Venta



Facturación
en Ruta



Pronóstico
de Ventas



Facturación
de Contratos



Estadística
de ventas



Softland CRM



Facturación

Efectiva solución que permite comercializar productos de múltiples formas

Lleva un preciso control de todos los movimientos relativos a las ventas, obteniendo las estadísticas necesarias para la toma oportuna de decisiones. Entre las principales características del módulo destacan: la facilidad de realizar listas y modelos de precios, en moneda local y en dólares; la gestión de descuentos, promociones y bonificaciones, así como realizar reservaciones, validación del crédito y validación de márgenes de ganancia desde el pedido. Este módulo le permite tener distintas opciones como: pagos a plazo, registro de garantías y fiadores, remisiones y despachos y la emisión de factura electrónica en los países donde se requiera.



Facturación Electrónica

Cumplimiento efectivo de la normativa en el mismo producto

Softland ERP permite la emisión de la factura electrónica según la legislación y normas tributarias de cada país, sin necesidad de recurrir a productos de terceros ni incurrir en costos adicionales. En los países donde existen otros requerimientos, como por ejemplo las impresoras fiscales, Softland ERP también los soporta como parte de la solución.



Punto de Venta

Ágil solución para la gestión de ventas al público

Permite efectuar las ventas en cada uno de los puntos de venta, con todas las funciones necesarias para una rápida atención a los clientes, trabajando en línea con la central o fuera de línea. El módulo de Punto de Venta le facilita la integración con dispositivos como lectores de códigos de barras y pantallas táctiles, la administración de apartados, pagos en distintas monedas y modalidades y la posibilidad de realizar ventas a crédito. Es una excelente herramienta para optimizar una rápida gestión de facturación y cobro.



Facturación en Ruta

Registro de las ventas en el lugar donde ocurren

Apoya a los colaboradores que visitan clientes para registrar su gestión de forma directa, con información relevante y de una manera ágil. El módulo le da la posibilidad de manejar venta en ruta o preventiva, llevar un registro de visitas, pedidos, facturas, cobros, depósitos, tomas físicas, entre otros, de manera remota. También sincroniza desde cualquier ubicación y con distintas posibilidades (Internet, red inalámbrica, llamada telefónica, conexión directa). Es un excelente complemento en la gestión de cobro.



Pronóstico de Ventas

Pronósticos con múltiples variables y combinaciones

Permite generar múltiples pronósticos a partir de estadísticas de ventas e inventario. El módulo le asiste en la realización de pronósticos múltiples agrupados por distintas variables, tales como: por artículo, clasificación, zona, entre otros. Por otro lado, le ayuda a planificar las variables de agrupación, base a utilizar y periodo de tiempo configurable. Es una herramienta ideal para obtener una base estadística a la hora de elegir el escenario con la menor desviación estándar.



Facturación de Contratos

Automatización de la facturación recurrente

Permite registrar distintos contratos y automatizar su facturación. El módulo le ayuda a llevar un registro de los contratos con diferentes periodicidades y la generación automática de estos, según sus fechas de facturación, y recálculo de las fechas de facturación una vez realizado el proceso. También le facilita la facturación en lote de contratos.



Estadísticas de Venta

Reportes personalizados con el detalle que se desee

Permite configurar y generar distintos reportes a partir de la información de ventas. Entre las principales características del módulo destacan: los reportes configurables de forma amigable y sencilla (por vendedor, familia, cliente y artículo) y la disponibilidad del detalle de la información de ventas con toda la historia registrada en el sistema y seguridad en cada reporte.



CRM

Control de todas las interacciones y compromisos con sus clientes

Permite un seguimiento integral de sus clientes, registrando todas las actividades y dando seguimiento a los compromisos adquiridos. Entre las principales características del módulo están: el control de los procesos de venta e interacciones por cliente, los compromisos y flujos de actividades configurables, así como la generación de encuestas y campañas de mercadeo configurables.



Softland

Lo hacemos fácil

LÍDER EN SOLUCIONES EMPRESARIALES
EN LATINOAMÉRICA

ACERCA DE GRUPO SOFTLAND

Grupo Softland posee filiales en diez países: Argentina, Colombia, Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Perú y República Dominicana. Cuenta con representantes en: Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela. Con 35.000 clientes activos en Latinoamérica, y más de 500 profesionales especializados. Su filosofía, “Pensar en global y actuar en local”, le ha permitido desarrollar estrategias mundiales de acuerdo a las características propias de cada país.

Su larga trayectoria y especialización en el mundo de las soluciones de gestión empresarial le ha dado la posibilidad de crecer y ofrecer al mercado los productos más competitivos.

www.gruposoftland.com