

Primera Sesión.

Objetivos.-

- Exponer todas las funcionalidades del sistema.
- Mostrar los módulos de Ventas, Clientes, Stock y Finanzas.

Actividades

1. Charla Informativa o Levantamiento

En esta charla deben participar las personas responsables de la Gestión del Proyecto.
Exponer los diferentes módulos del sistema.

- a. Ventas
- b. Finanzas
- c. Stock
- d. Seguridad
- e. Clientes
- f. Cubos Olap
- g. Activación Alarmas

2. Ingreso al Módulo de Ventas

Definición de:

- a. Ventas: Explicar la funcionalidad de las ventas por períodos, por bodega, por vendedor, comparación de años, etc.
- b. Margen de Ventas
- c. Se explicara la funcionalidad de los filtros, Excel y gráficos.

3. Ingreso al Módulo de Clientes

Definición de:

- a. Fichas de Empresa

Conexión con los sistemas de: E-CRM, Notas de Ventas, Inventario, Etc.

4. Ingreso al Módulo de Stock

Definición de:

- a. Explicar la funcionalidad del análisis, valorización y definición de los Stock.

5. Ingreso al Módulo de Finanzas

Definición de:

- a. Resultados
- b. Saldos
- c. Control de Presupuesto

Segunda Sesión.

Objetivos.-

- Cubos Olap
- Configuración de Usuario

Actividades

1. Ingreso al Módulo de Cubos Olap.
 - a. Presupuesto Operacional
 - b. Estado de resultado
 - c. Ventas
2. Activación de Alarmas
 - a. Se explicará que se puede activar alarmas a cuentas contables, Stock, etc.
3. Seguridad
 - a. Definición de Usuarios
 - b. Definición de Perfiles
 - c. Cambio de Password
 - d. Permiso por proceso.

Se definirá un usuario a modo de ejemplo y se explicará todas las opciones.

Indicar la importancia de algunos campos.