

COMERCIAL



❖ ÓRDENES DE COMPRA

Para una eficaz negociación con sus proveedores

En todo momento podrá efectuar el seguimiento de las compras realizadas, así como obtener una serie de reportes históricos relativos a volúmenes de compra por proveedor, precios, etc. para una eficaz negociación.

Comercial

INVENTARIO Y FACTURACIÓN
PUNTOS DE VENTA
COTIZACIONES Y NOTAS DE VENTA
ÓRDENES DE COMPRA
CRM
CRM MOBILE
PLUG IN DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS
IMPORTACIONES

Funciones

Ficha de Productos

Completa ficha del producto, con su fotografía, código de barra, ficha técnica, N° de Serie, partida/pieza, talla/color, kit, vencimiento, impuestos asociados, productos sustitutos o complementarios, etc.

Convenios con Proveedores

Maneja una completa base de datos de Proveedores, asociando a cada uno la posibilidad de tener convenios de precios y descuentos por producto o financieros a nivel de cada Orden, así como manejar los códigos de productos y servicios equivalentes de los proveedores para imprimirlos en las órdenes de compra.

Requisiciones

Completo módulo que permite a cada Centro de Costo efectuar sus solicitudes de compra y llevar un detallado control del estado y avance de cada una de las requisiciones generadas.

Cotizaciones a Proveedores

En base a una selección múltiple de proveedores y productos, se envían solicitudes de cotización vía e-mail de acuerdo a formato que se diseñe. Estas cotizaciones pueden ser directas o automáticas en base a requisiciones.

Órdenes de Compra a Proveedores

Se manejan distintas formas de generar Órdenes de Compra, con el fin de hacer más eficiente el trabajo para el usuario, como es el caso de mantener Órdenes de Compra Tipo, tomar las Requisiciones de los distintos Centros de Costo, para optimizar las compras o efectuarlas directamente.

Conexión con sistema Inventario y Facturación

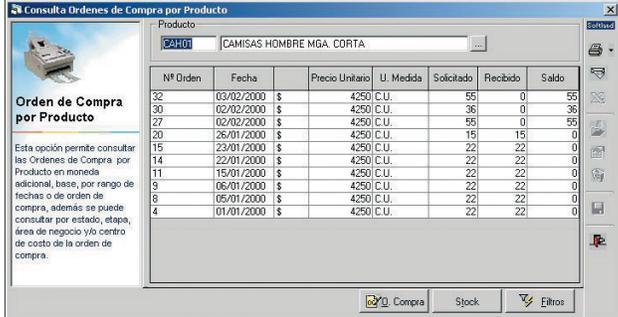
Si se tiene el sistema Inventario y Facturación Softland, las recepciones de productos efectuadas en las bodegas son descontadas de las órdenes de compra respectivas en forma automática, obteniéndose en todo momento el estado de avance de las Órdenes de Compra.

Información para la Gestión

En todo momento se cuenta con la información de gestión necesaria para la toma de decisiones, como por ejemplo, los últimos precios a los que se ha comprado un producto, el volumen comprado a un proveedor en un cierto tiempo, descuentos obtenidos, etc. Así también se lleva un control exhaustivo de las órdenes de compra, con el detalle de cada una de sus recepciones y su saldo pendiente. Controla las Compras por Áreas de Negocio y por Centro de Costo.

Consultas / Informes

- Estado de avance de las Requisiciones
- Listado de órdenes de compra
- Ordenes de compra por proveedor, producto y fecha de entrega
- Listado de guías de Ingreso de servicios y bienes no inventariables
- Lista de proveedores por producto
- Informe histórico de órdenes de compra por producto y proveedor



N° Orden	Fecha	Precio Unitario	U. Medida	Solicitado	Recibido	Saldo
32	03/02/2000	\$ 4250	C.U.	55	0	55
30	02/02/2000	\$ 4250	C.U.	36	0	36
27	02/02/2000	\$ 4250	C.U.	55	0	55
20	26/01/2000	\$ 4250	C.U.	15	15	0
15	23/01/2000	\$ 4250	C.U.	22	22	0
14	22/01/2000	\$ 4250	C.U.	22	22	0
11	15/01/2000	\$ 4250	C.U.	22	22	0
9	06/01/2000	\$ 4250	C.U.	22	22	0
8	05/01/2000	\$ 4250	C.U.	22	22	0
4	01/01/2000	\$ 4250	C.U.	22	22	0