

ORGANICE SU FUERZA DE VENTAS, OPTIMICE SUS ALMACENES, CONTROLE EL COSTE DE SUS VENTAS Y CUMPLA CON LOS COMPROMISOS DE ENTREGA.

ten ERP **DISTRIBUCIÓN** Comercial, Almacenes y Distribución



COORDINE TODAS LAS ÁREAS DE SU NEGOCIO.

Desde la captura de pedidos con equipos móviles, la reposición de existencias, la gestión de almacén, las expediciones o repartos, hasta la facturación y la gestión de cobros.

Ten ERP **DISTRIBUCIÓN**: Descripción funcional.

Clientes

Establezca condiciones, asigne tarifas y grupos de descuentos, o incluso precios especiales para productos concretos o escalados por número de unidades. Controle el estado de riesgo, conozca sus consumos y tome decisiones en consecuencia.

Oportunidades, promociones y campañas

Incorpore clientes potenciales. Efectúe envíos masivos correos electrónicos o faxes de promoción u oferta. Gestione y analice los resultados de las campañas comerciales.

Presupuestos

Gestione sus presupuestos, conserve las versiones y el motivo de la revisión, clasifíquelos por probabilidad de cierre. Efectúe el seguimiento por vendedores y del estado de sus operaciones.

Pedidos de Venta

Convierta los presupuestos en pedidos, reserve existencias disponibles, establezca modo y fecha de entrega, direcciones de envío y transportista.

Productos

Organice sus artículos por Familias, Categorías y Programas, obtenga estadísticas por diversas agrupaciones. Conozca los precios de compra y los costes indirectos. Los proveedores habituales, los formatos de compra y venta, productos alternativos. Defina escandallos de productos compuestos o relacionados.

Expediciones y Repartos

Prepare el picking de las Rutas de reparto y/o transportistas. Gestione los bultos, pesos y volúmenes de una expedición. Imprima las etiquetas de envío. Sirva los pedidos parcialmente o en su totalidad. Conozca sus tiempos de entrega. Automatice los repartos con terminales móviles de Auto-Venta.

Almacenes

Gestione los stocks de los diferentes almacenes o depósitos, los trasposos entre ellos y las regularizaciones. Conozca el valor de las existencias y automatice el recuento de su inventario. Ajustes el inmovilizado a las rotaciones necesarias. Averigüe el cliente destinatario de las entradas recibidas.

Compras y reposiciones

Registre las ofertas de los diferentes proveedores para decidir en el momento de compra. Obtenga las necesidades de reposición según mínimos y máximo o puntos de pedido, con la propuesta de compra a la mejor oferta vigente. Concilie sus albaranes de compra con las facturas de proveedor.

Exportaciones

Opere en el mercado internacional atendiendo a los impuestos de cada país y moneda. Los tipos de cambio de las divisas son actualizados automáticamente con las cotizaciones del Banco Europeo. Las descripciones de los productos, los diseños de los documentos (Presupuestos, facturas...) se adaptan al idioma de cada cliente.

Zonas comerciales, Vendedores y comisiones

Defina zonas, asigne comerciales a los clientes, establezca jefes de equipo, el escalado de comisiones según descuento sobre precio base, ... establezca objetivos e incentivos y monitorícelos en su panel de control.

Pedidos Web y Movilidad

Proporcione a sus comerciales, clientes o grandes cuentas una introducción de pedidos directamente en la Web. Agilice la captura de pedidos en dispositivos móviles tipo Pocket PC o Tablet PC.

Análisis de resultados

Asegure un control exhaustivo de sus márgenes comerciales, por producto, por división, por cliente, por proveedor o por delegación. El cumplimiento de sus objetivos. El rendimiento de sus comerciales y la situación de su empresa en cada momento.

NUESTRA SOLUCIÓN GLOBAL

Desde la oportunidad de venta hasta su conclusión en el área contable.

El software empresarial Ten ERP es un sistema modular que puede crecer en funcionalidad y terminales ajustándose a las necesidades y planes de cada empresa. Hay una lista de módulos de compras, ventas, expediciones, producción y financieros.

Los módulos específicos de Distribución se integran con facturación, contabilidad, cartera, u otros módulos avanzados como CRM (Oportunidades y relaciones con clientes), ISO (Gestión de Calidad), Cash Flow (Previsiones de Tesorería) o Cuadros de Mando (indicadores, objetivos y alertas).