Gestión del Almacén Terabit

Informaciones Generales

Gestión de Almacén de Recambios

El software ha sido desarrollado especificamente para las empresas que comercializan recambios.

En particular están presentes los interfaz de usuario para el cambio de datos entre la filial y la CNH

Particular atención dirigida a:

- Simplificación de la interfaz de usuario
- Optimización de las reservas de almacén

Informaciones Generales

Características principales:

- Optimización de las reservas de almacén, mediante el cálculo automático de la reserva mínima y las estadisticas sobre los artículos de poca rotación
- Conexiones entre articulos equivalentes de diferentes marcas
- Comparación del precio de compra de otros proveedores
- Gestión sustituyente/sustituto
- Parrilla de descuentos automáticos por franja de clientes y clases de descuento
- Listas externas para los mayores proveedores para:
 - la actualización automática de los precios de venta
 - visibilizar automaticamente las informaciones del listín cuando se busca un código no presente en el almacén
- Facturado por período y por cliente, con comparación entre diversos años

Informaciones Generales

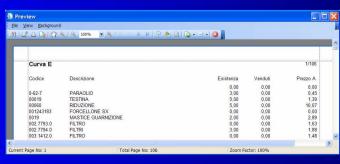
Específico para CNH:

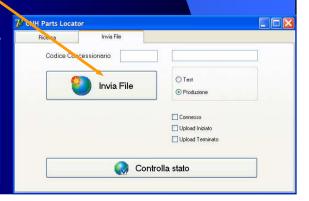
- Envio pedido directamente sobre el dealer portal.
- Actualización de precios del cd del listín PPL
- Búsqueda de un artículo automaticamente en PARTS LOCATOR
- Carga del proprio stock de almacén en PARTS LOCATOR
- Estadísticas solicitadas por los inspectores
- Conexión con PAL y OPC

Optimización de las reservas del almacén

- Una disminución de las reservas de almacén de 100.00 significa tener 100.000 € más a disposición
- Suministrar un buen servicio a los clientes comporta tener un gran stock
- Tener un pequeño stock puede reducir el servicio surtido al cliente
- Un buen software de gestión de Almacén debe alcanzar el mayor compromiso entre estas dos exigencias, interviniendo en más frentes:
 - Considerar las estadísticas de venta para calcular la reserva óptima para tener en el almacén
 - Individualizar los artículos obsoletos para intentar venderlos lo antes posible, quizás con campañas promocionales (ver curva ABCD adelante)
 - Utilizar instrumentos como PARTS LOCATOR, y luego cargar on line el proprio stock,
- Un artículo obsoleto tiende a convertirse cada vez en más obsoleto, por consiguiente es importante controlar frecuentemente la salud del almacén y el instrumento de análisis debe ser sencillo e inmediate.





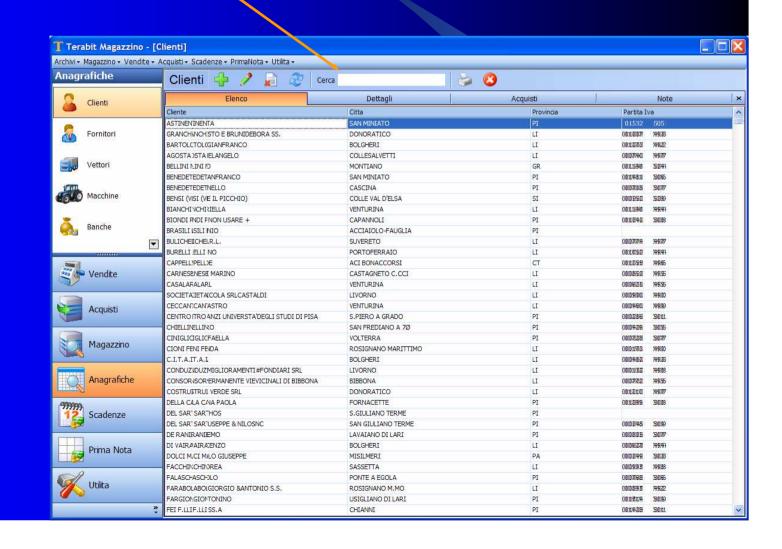


Clientes / Proveedores

Se puede encontrar un cliente de modo sencillo e inmediato, mediante una parte de la región social o de la partita iva, o por la ciudad o provincia.

Para cada uno de ellos se puede:

- Obtener la facturación incluso comparandola con otros años
- Obtener el listado de la mercancia adquirida
- Visualizar las relativas caducidades
- Asociar imágenes
- Enviar e-mail
- Visitar la página web



Clientes / Proveedores

Información para cada cliente

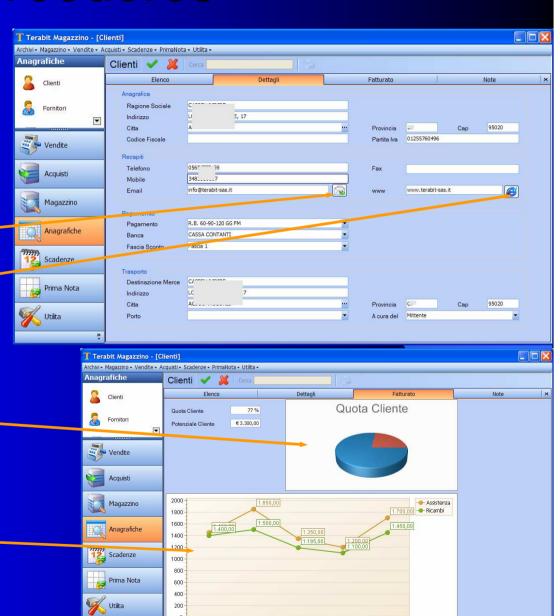
También es posible asociar imagenes relativas al cliente y a la empresa

Enviar e-mail al cliente-

Abrir la página web del cliente

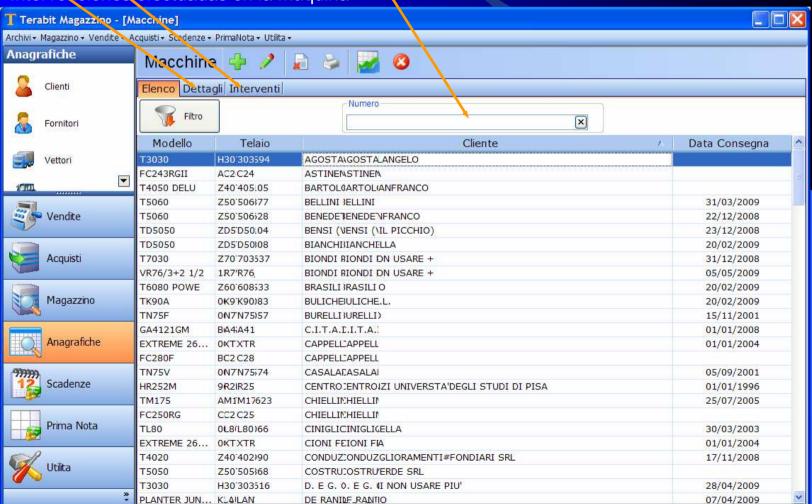
Cuota retenida de la facturación del cliente

Comparación del facturado con otros años

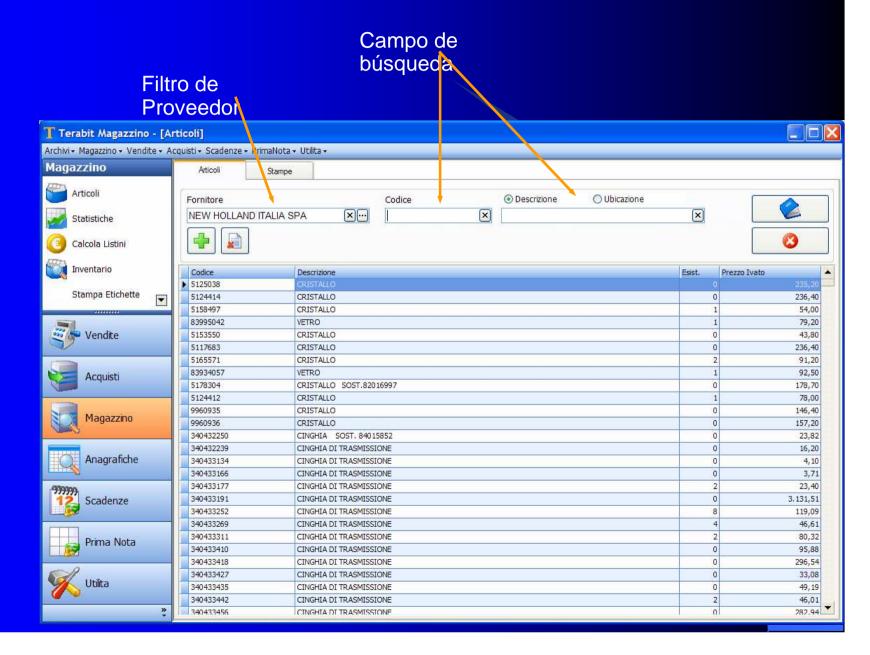


Máquinas vendidas

- Búsqueda de máquina por modelo, bastidor, cliente, fecha de entrega
- Datos de la máquina
- Intervenciones efectuadas en la máquina

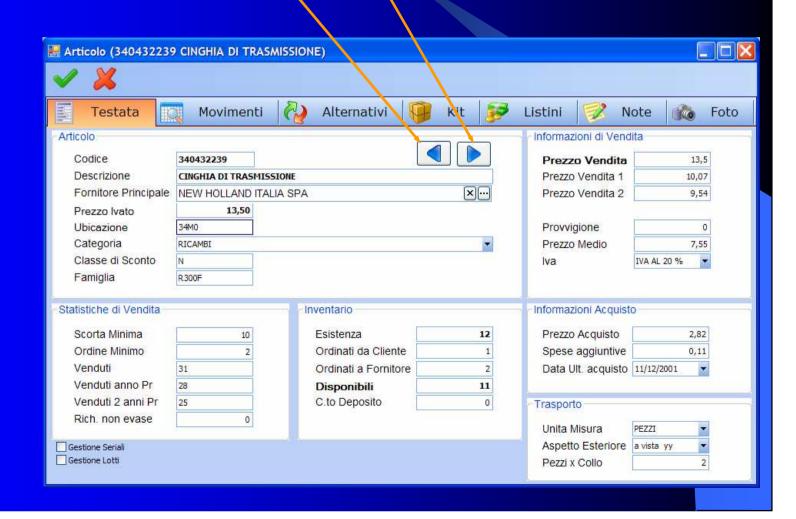


Almacén- Artículos



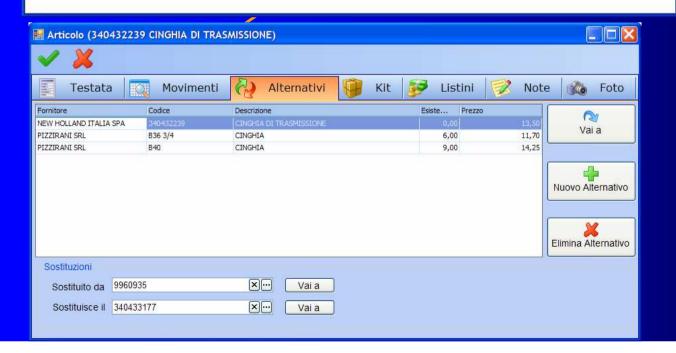
Almacén-Información del artículo

- Va al sustituyente
- Va al sustituto

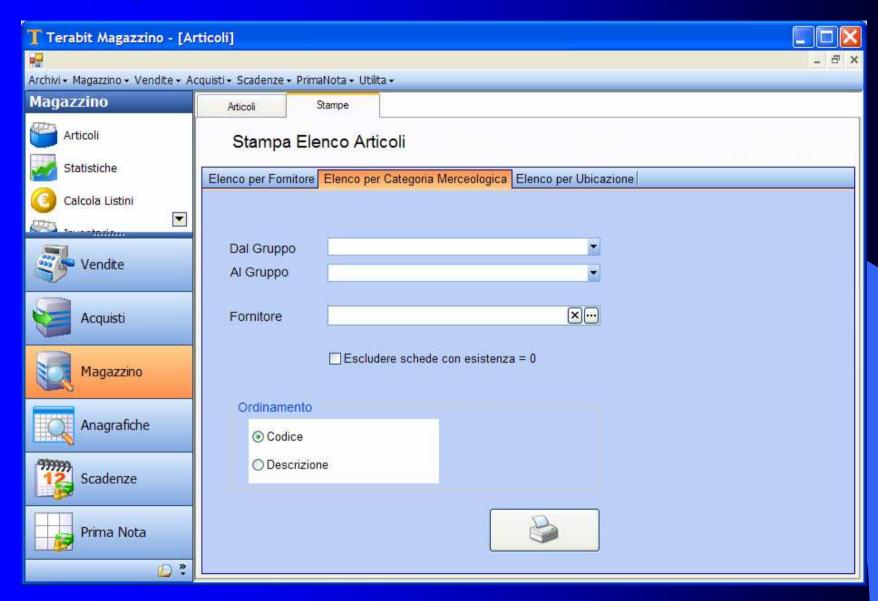


Almacén – Información del artículo



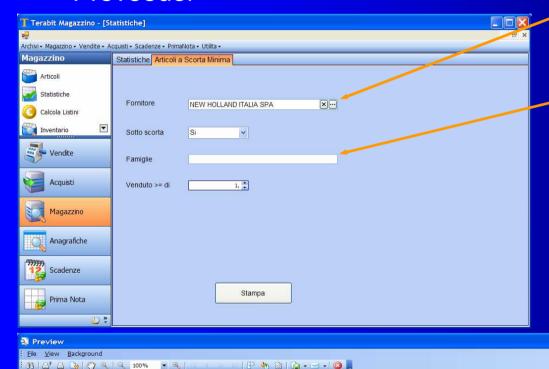


Report Artículos



Estadísticas de Almacén

 Propuesta Auomática de órdenes al Proveedor



Ord. Minimo

1.00

1 00

1 00

1.00

1.00

1,00

Total Page No: 1

Venduti A.P.

9.00

92 00

0.00

10.00

0.00

18,00

4.00

1.00

2.00

1,00

2.00

1,00

4 00

23.00

2.00

Venduti Sc. Minima Ordinato Esistenza

0.00

0.00

1.00

0.00

0.00

0.00

0,00

2.00

7.00

0.00

0.00

0,00

-4,00

0.00

0.00

17.00

1.00

1.00

0.00

1.00

1.00

1,00

1.00

1.00

1.00

3.00

3 00

1.00

3,00

1,00

6,00

5,00

2.00

Zoom Factor: 100%

25.00

Articoli a Scorta Minima

Descrizione

GUARNIZIONE

COLONNETTA

CORREDO

DADO

ELEMENTO FILTRANTE

ELEMENTO FILTRANTE

FILTRO OLIO MOTORE

FILTRO OLIO MOTORE

GUARNIZIONE SOST.86629543

RINVIO ANGOLARE

Codice

1909104

1930174

1931047

4845138

5109356

5111377

5130366

5135731

5174673

5176344 81879134

Current Page No: 1

- Dado un proveedor se obtiene el listado de los artículos que el software aconseja pedir
- En presencia de campañas promocionales, se puede obtener el listado para ciertas familias de recambios, incluso en bajas existencias

Importo

2.84

35 20

8 31

0.00

21,24

5,40

4,45

0.21

3,50

4,21

Estadísticas Almacén

Comprado / vendido por el proveedor

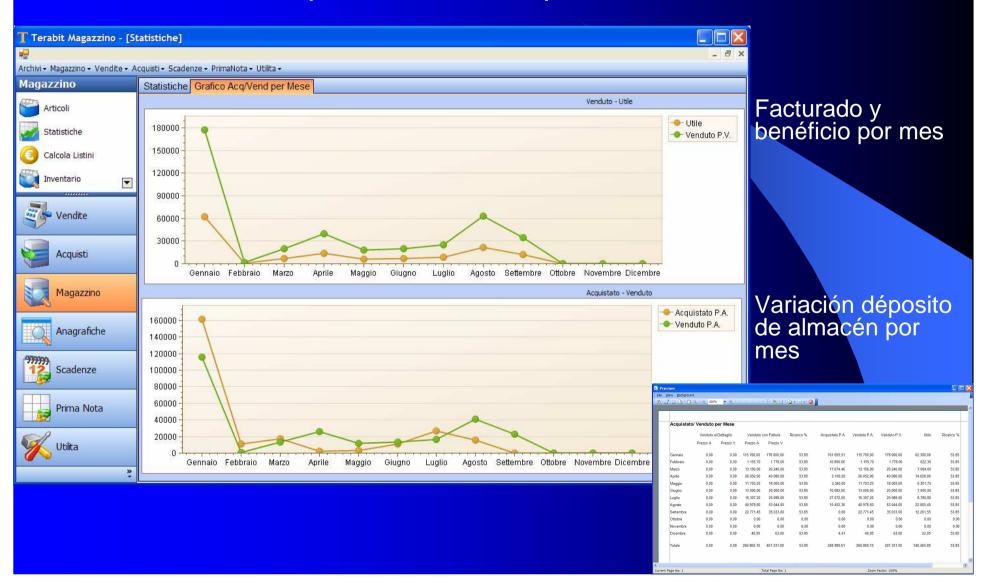
Información sobre los depósitos por el proveedor

Variaciones de almacén por proveedor



Estadísticas Almacén

Comprado / Vendido por mes



Estadísticas Almacén

Curva ABCDE

Procura una vista sintética de la salud del almacén

El déposito del almacén viene subdividido en categorias según los movimientos

Los árticulos que ya no se venden,tienden a volverse cada vez mas obsoletos

Por ello conviene conocerlos, quizás venderlos con campañas promocionales



Documentos de Ventas

07/01/2009

07/01/2009

09/01/2009

09/01/2009

00/01/2000

10/01/2009

10/01/2009

12/01/2009

12/01/2009

12/01/2009

12/01/2009

12/01/2009

12/01/2009

13/01/2009

13/01/2009

13/01/2009

13/01/2009

13/01/2009

13/01/2009

13/01/2009

14/01/2009

14/01/2009

14/01/2009

14/01/2009

Fatture Differite

Fatture Immediate

Note Credito

Vendite

Acquisti

Magazzino

Anagrafiche

Scadenze

Prima Nota

LAV

ZAL

ROS

RAS

BUC

PAC

PELI

CAR

STA

COC

SOC

CRE

SAN

SAN

COL

VIGI

FILE

MON

LA F



E DANIE

) S.R.L.

STICO VENATORIA

DE C.SAS

Stampa

Modifica

Immagini

Fatturato Cliente/Fornitore

Documenti Associati

Estadísticas

115,19

425,16 62,37

75,87

319,92 643,25

49,43

05,00

60,00

64.78

108.46

20.90

169.49

166,69

111,04 38,59

131,65

408,92

553,79

150.19

Flusso di Vendita

46.88

N. 45 del 15/01/2009 Fattura Immediata

Nota di Credito

31,13 50,95

78,76

La impresión puede ser enviada directamente via e-amail

Búsqueda y orden por número, cliente, importe

Menú acreditación del documento en curso

Listado de adquisición del cliente seleccionado toda la mercancía

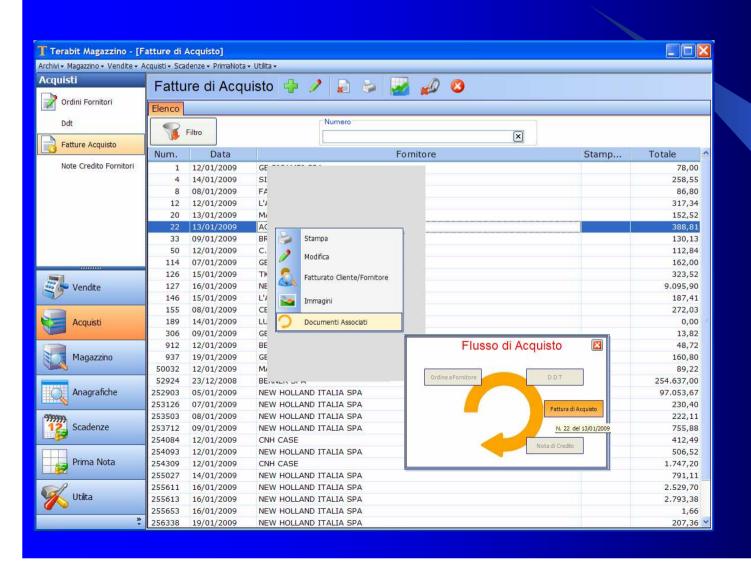
Imágenes asociadas al documento

Documentos asociados a aquellos seleccionados (presupuesto, órden, factura..)

 Es posible ver directamente documentos asociados

Documentos de Compra

La gestión de documentos de compra es análoga a la de documentos de venta



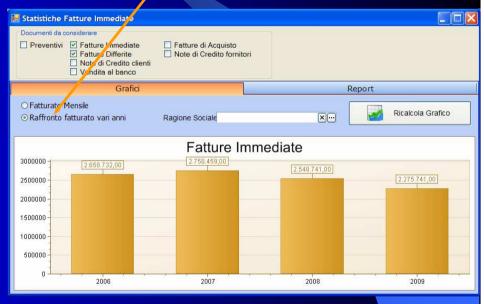
Estádisticas Documentos

Tipo documento: Facturas inmediatas y Aplazadas

Tipo de gráfico: Facturado mensual-Confrontación diferentes años

Report



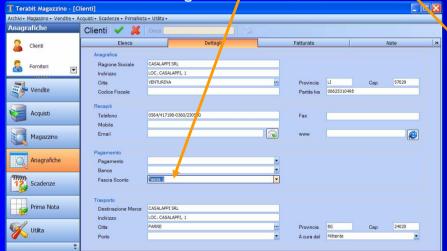


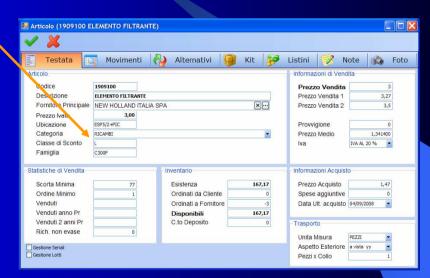
Parrilla de descuentos automáticos

 Cuando se vende un artículo, el software está capacitado para efectuar automáticamente el descuento en base a una parrila predefinida, teniendo en cuenta:

Clase de descuento del artículo

Categoría del cliente





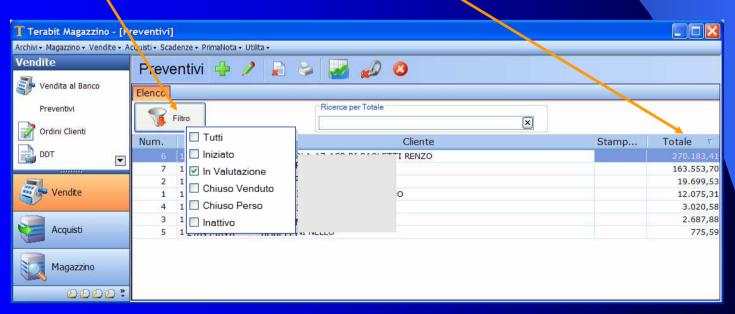
Clase de descuento

			٥	⊢	Η	J	K	L	M	N	1	J	ĸ	S	I
	Filial	0	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC
		1	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC	SC
•	Categorías de clientes	2	SC	SC	SO	SC									
•	Descuentos a aplicar por atí	ಐ	80	9 0	80	SC									
	and the second section of the section is a section of the section		<u> </u>												

descuento J y cliente en categoría 2

Gestión Presupuestos

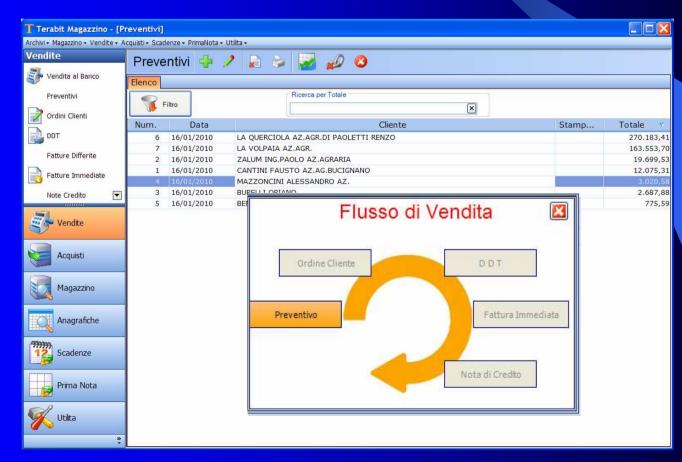
- Una buena gestión de presupuestos es extremadamente importante
- El presupuesto representa una intención de compra de bienes o servicios , y debe por ello, ser seguido con atención en todas sus fases
- Es por tanto importante que el software permita clasificar los preventivos en base al estado de adelanto y en base a la importancia del presupuesto
 - Organisación también por importancia
 - Filtro por estado de adelanto



 Es también importante tener un instrumento (agenda) que recuerde cuándo rencontrar al cliente (ver CRM)

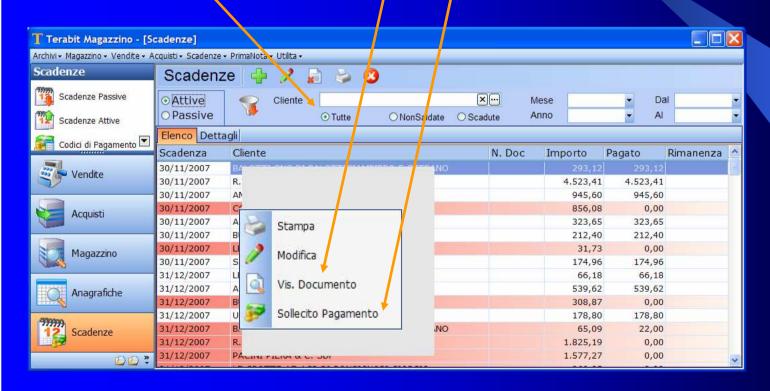
Flujo de Documentos

- Para llevar a cabo una venta, frecuentemente hace falta emitir diversos documentos (Presupuesto, Órden cliente, DDT, Factura aplazada, eventualmente Notas de crádito)
- El software permite crear automáticamente los documentos que derivan de otro, evitando meter más veces las mismas informaciones



Caducidad

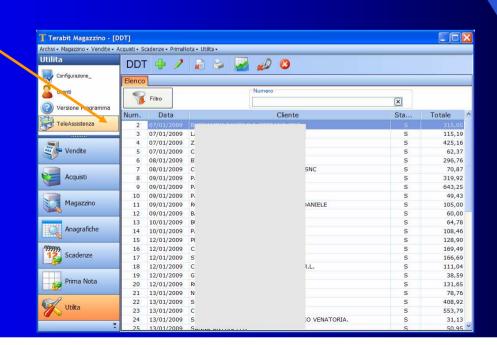
- Las caducidades vienen generadas de documentos (compra o venta)
- Filtros
- De la caducidad se puede ver un relativo documento
- Se puede enviar un e-mail de solicitud al cliente con un "click"



Asistencia y Actualización del Software

- Sea tanto el software como los archivos, son objetos de actualizaciones, efectuadas a través de internet
- El software viene actualizado
 - por añadidura de nuevas funcionalidades
 - a consequencia de parte de modíficas en parte de CNH de OPC, PPL, Parts Locator
- El listín de precios viene actualizado
 - del CD enviado de la CNH

La asistencia del software es ejecutada por Terabit via internet



Como Contactarnos

Terabit s.a.s.

- Internet: www.terabit-sas.it
- Email: info@terabit-sas.it
- Tel: +39 090 9385126
- Fax: +39 090 9384787
- Dirección: Via Nazionale, 168/A 98040
 Giammoro ME ITALY