



▶ PLANIFICADOR EMPRESARIAL DE RECURSOS

La Gestión eficaz para su empresa

OFERTAS

VENTAS, pedidos clientes

COMPRAS, pedidos proveedores

ALMACÉN

FACTURACIÓN

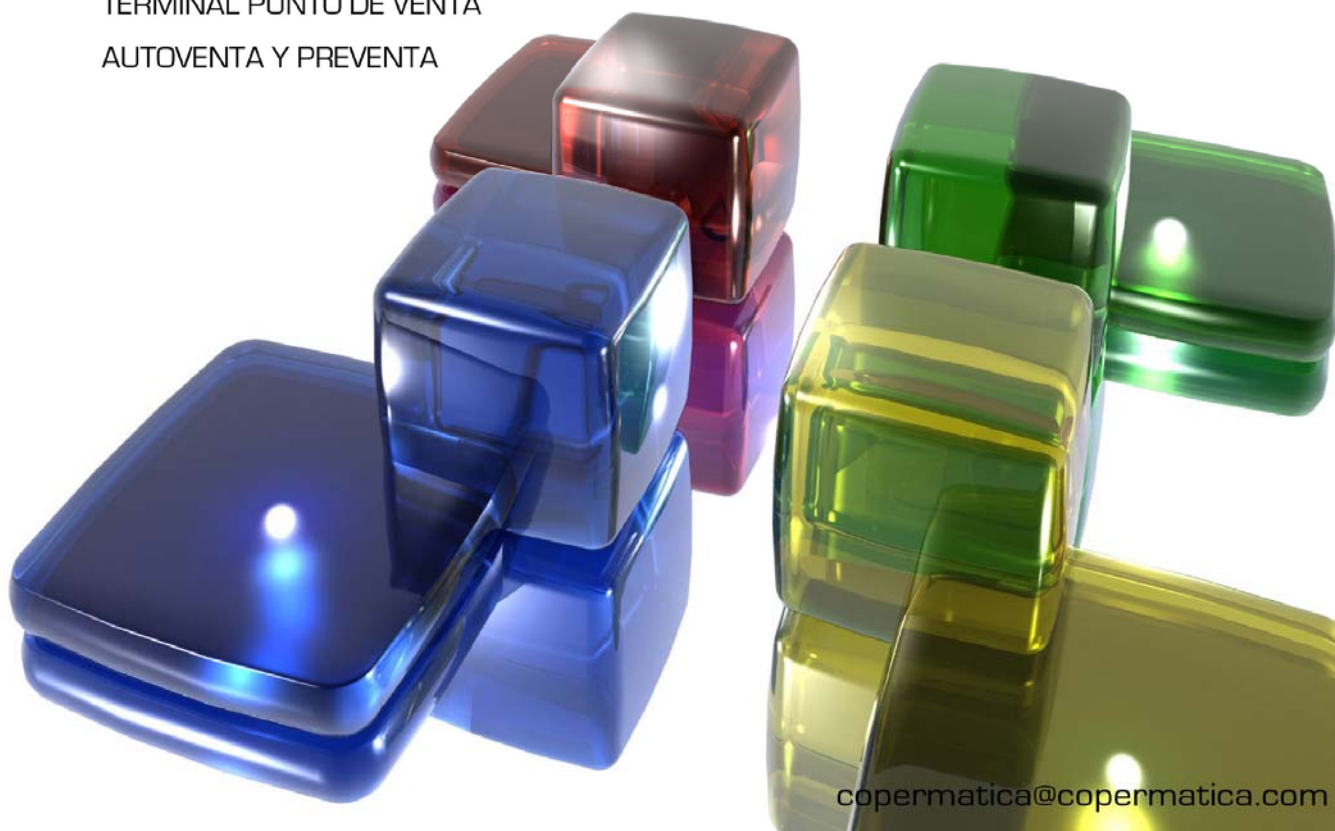
CRMS-DESKTOP

CRMS - WEB

FABRICACIÓN Y COSTES

TERMINAL PUNTO DE VENTA

AUTOVENTA Y PREVENTA



copermatica@copermatica.com

www.copermatica.es

902 44 33 33



PLANIFICADOR EMPRESARIAL DE RECURSOS

OFERTAS

Todo inicio de una relación comercial comienza por una propuesta económica, el automatismo y seguimiento de las ofertas o propuestas económicas dirigidas a la base de clientes o de posibles clientes, nos permiten realizar un seguimiento de las mismas con toda la información de nuestra mano.

Base de datos de posibles clientes.
Integración con la base de clientes y artículos.
Conocimiento on-line de costes y últimos precios de venta ofertados.
Análisis comparativo de márgenes y beneficios.
Amplias posibilidades de formatos de ofertas e informes.

ALMACÉN

Todo lo relativo a la administración del catálogo de productos incluyendo la gestión de stock es soportado ampliamente desde este módulo. El detalle de los artículos o referencias, acompañado de cómodas y sencillas consultas, hacen disponer rápidamente de toda aquella información necesaria en cada momento.

Distintas magnitudes y fórmulas de cálculo.
Multialmacén.
Asignación de ilimitados códigos de barras por referencia.
Gestión del punto verde.
Referencias de 2º nivel.
Tallas y colores, modelos y calibres...
Nº de serie, lote, fabricación...
Fecha de caducidad, envasado, límite...
Estadísticas unidades/moneda.
Gestión y detalle teórico del stock.
Artículos no inventariables y descatalogados.
Artículos dimensionables.

Las entradas de compras directa o integrada desde pedidos a proveedores, la conformación de facturas de compra y su generación contable, conforma un potente circuito automatizado y sencillo de gestionar.

VENTAS

La integración de las distintas herramientas o módulos del planificador Empresarial de Recursos, nos conceden la posibilidad de automatizar los distintos procesos dentro de la gestión.

Una vez realizadas las distintas propuestas económicas u ofertas, procederemos a desarrollar una secuencia automática, que derive en la confección de pedidos de clientes, iniciándose en este momento el movimiento de información relativo a la situación de stock o procesos de fabricación.

COMPRAS

Como continuación del circuito de ventas, se genera un análisis de propuestas de compras a proveedores en función de la situación del almacén/es.
Este análisis genera unas propuestas en función de las necesidades más adecuadas de la empresa, produciendo las oportunas solicitudes de pedidos a proveedores.

FACTURACIÓN

El entorno de facturación engloba toda la mecánica adecuada, al procedimiento de mantenimiento datos de clientes, pudiendo administrar de forma global la situación del mismo desde un único formulario. Las salidas de mercancía y/o servicios mediante la generación directa de albaranes o su imputación desde los pedidos de clientes, automatizan gran parte del proceso de facturación. Su potente explorador de albaranes optimiza ampliamente el proceso de facturación, que integrado con la cartera de clientes globaliza los recursos de esta herramienta.