

Descripción Funcional

<u>Índice</u>	<u>General</u>
Características Aplicativas	3
Flujo de Tareas y Guía Inteligente (Workflow y Wizard).....	3
Adjuntos e Imágenes	3
Alertas.....	3
Programación (Scheduling)	3
Integración con eMail	3
Ayuda.....	4
Visión Funcional General	4
Ofertar/Presupuestar para Vender	5
Ofertas/Presupuestos	5
Órdenes de Venta	5
Envíos	5
Facturas a Clientes.....	6
Recibos.....	6
Extractos Bancarios.....	6
Requerimiento de Pago	7
Requerimientos	8
Órdenes de Compra	8
Recepción de Materiales	8
Facturas de Proveedor	8
Pagos	8
Extractos Bancarios.....	8
Administración de Relaciones con Clientes	9
Proyección y Seguimiento de Actividades	9
Administración de Campañas de Marketing	10
Análisis de Rentabilidad de Clientes	10
Consultas de Auto Servicio En-Línea	10
Administración de Relaciones con Contrapartes	11
Administración de las Relaciones a través de Servers	11
Distribución y Seguimiento de Pedidos	11
Contabilización de Gastos de Marketing	11
Ordenes en Firme	12
Requerimientos de Servicio al Cliente y Requerimientos de Garantía.....	12
Servicios Compartidos	12
Información Centralizada	12
Administración de la Cadena de Abastecimiento	13
Catálogo de Productos	13
Distribución y Control de Almacenes Múltiples	13
Administración de Materiales	13

Costes de Productos / Servicios	14
Integración con EDI	14
Análisis de Rendimiento	15
Reglas Contables	15
Informes Integrados, Almacenes de Datos (Data Warehousing) y OLAP	15
Diarios Manuales	16
Diarios Generados	16
Almacén Web	17
Catálogo de Productos En-Línea	17
Precios y Disponibilidad En-Línea	18
Transacciones de Venta En-Línea	18
Componentes de Soporte	18
Administración de Usuarios	18
Mostrador	18
Requerimientos de Información	18

Características Aplicativas

Flujo de Tareas y Guía Inteligente (Workflow y Wizard)

El Sistema provee de un sistema de flujo de tareas incorporado a nivel de transacciones. Un flujo de tareas es una serie de pasos guiados en el cuál potencialmente existe más de un usuario involucrado. Un paso puede ser el comienzo de un proceso, ejecución de reporte o ingreso de información en una pantalla.



Las jerarquías de aprobación no requieren de un flujo de tareas explícito, pero se ven involucradas automáticamente, si los límites de aprobación del usuario presente no son suficientes. Lo mismo se aplica si las tareas, en un flujo de tareas determinado, no pueden ser realizadas, dadas las restricciones funcionales o de seguridad, por el mismo usuario.

Los flujos de tareas pueden ser tareas de fin de mes, etc. El sistema provee flujos predefinidos para muchas tareas no rutinarias.

Los flujos de tareas mantienen un contexto, examinando los datos requeridos automáticamente o proveyendo los valores por defecto para nuevos registros a ser ingresados.

En todos los lugares dónde el flujo de tareas conecta pasos a realizar, la guía inteligente (*wizard*) provee de tutoría dentro de los campos o pantallas.

Adjuntos e Imágenes

El Sistema permite adjuntos  para todos los registros del sistema. Los adjuntos pueden ser simples notas, archivos externos (ej. Excel) o imágenes. Si un registro contiene un adjunto, este signo  es desplegado en la barra de tareas.

Alertas

Un usuario puede definir situaciones de excepción para recibir notificaciones pro-activas. La notificación puede ser una simple nota o la ejecución de un proceso o un informe.

Como ejemplo, una lista de clientes con un cierto porcentaje de sobre-utilización de crédito, deuda pendiente antigua, nuevo cliente, inventario inmovilizado, etc.

En segundo plano, el Sistema provee automáticamente de un esquema pro-activo de reporte de problemas resultante del monitoreo de consistencia y detección de fallos del sistema.

Programación (Scheduling)

El Sistema provee de un programador de procesos y reportes integrado y el resultado puede ser enviado vía eMail a un usuario particular o a una lista de distribución. Esto facilita la Distribución de Reportes e Información.

Integración con eMail

Emails estándar (multi-lenguaje) son generados por el sistema para notificaciones del tipo de requerimientos de autorización o Alertas.

También puede utilizarse el eMail para crear cartas a clientes o confirmaciones automáticas.

Si ocurre un error, el usuario puede enviar el mensaje de error con la información de soporte creada por el sistema a una persona de soporte técnico interno o del Sistema directamente.

Ayuda

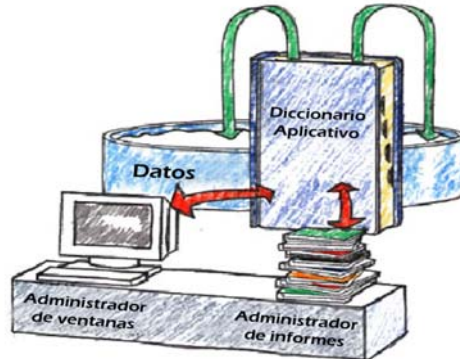
El Sistema provee un sistema de ayuda integrado, adecuado y multinivel. Cada tarea, reporte, ventana y etiqueta tiene información general, cada campo tiene una sugerencia y un texto de ayuda.

Si la ayuda no es suficiente, el usuario puede utilizar el 'zoom' desde la ventana de ayuda, al sistema de ayuda en línea del Sistema en Internet para obtener información actualizada, sugerencias y secciones de Preguntas y Respuestas.

Visión Funcional General

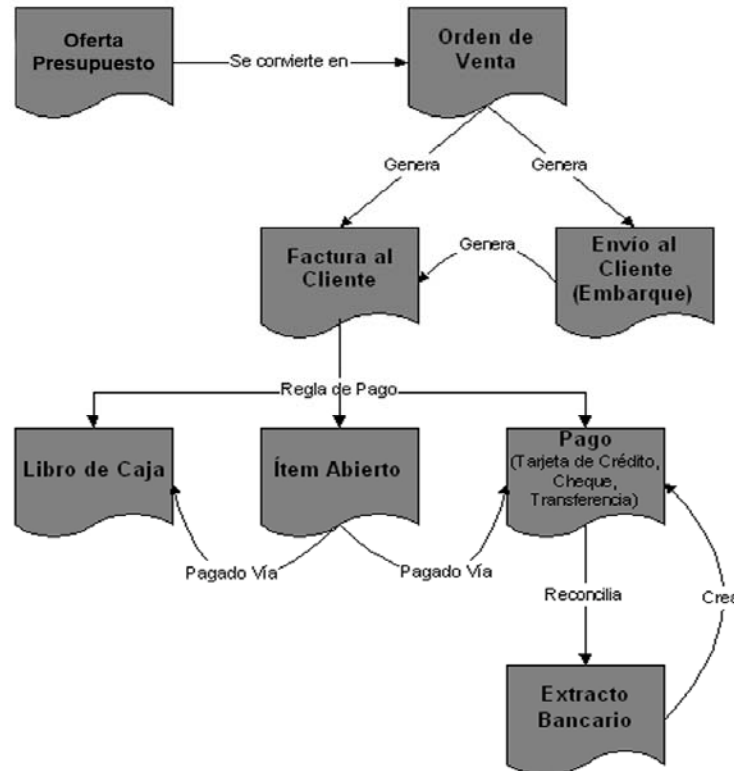
El Sistema provee toda la funcionalidad encontrada en las aplicaciones de primer nivel , normalmente llamadas '*world class applications*' (SAP, ORACLE y otras).

Permitiendo a empresas medianas y pequeñas el acceso a un sistema totalmente integrado y fácil de utilizar. A continuación se detalla la funcionalidad existente y su relación con los principales procesos operativos. Esta descripción facilitará la comparación de este sistema con los módulos de los sistemas tradicionales



Ofertar/Presupuestar para Vender

Ofertar/Presupuestar para Vender cubre todos los procesos de negocio para la creación de una oferta/Presup. para un cliente o prospecto, manejo de órdenes, facturación y recibos de cobro. La funcionalidad está altamente integrada con la Administración de la Cadena de Abastecimiento y la de Clientes. En los sistemas tradicionales, Ud. encuentra ésto en módulos tales como ingreso de órdenes y cuentas a cobrar.



Ofertas/Presupuestos

Crea e imprime ofertas a clientes o prospectos, basadas en listas de precios generales o de clientes. Las cotizaciones pueden ser “vinculantes”, las cuales reservan inventario. Se puede tomar una Oferta/Presup. en cualquier momento y convertirla en una Orden de Venta.

Órdenes de Venta

Las Órdenes de Venta son los “documentos de control de cumplimiento”. Las Órdenes de Venta generan Embarques y Facturas y aseguran que la orden es cumplida. (Para detalles ver Procesamiento de Órdenes).

Envíos

Basado en sus Órdenes de Venta, Ud. puede generar uno o más envíos inmediatamente o automáticamente cuando haya disponibilidad de inventario (pedido de entrega diferida automático).

Facturas a Clientes

Las facturas son generadas en forma inmediata basadas en sus Órdenes de Venta, o bien, basadas en sus Envíos. Ud. puede elegir crear una factura inmediatamente después de cada envío cuando la Orden haya sido cumplida en su totalidad o crearla basándose en un Cronograma de Facturas de Cliente. Un Cronograma de Facturas le permite enviar facturas resumen, por ej.: Por sus envíos semanales, mensuales, etc.

También pueden generarse facturas manualmente.

Recibos

Al ingresar la Orden o la Factura, la Forma de pago le permite generar automáticamente Recibos:

- Crear una entrada en el Libro de Caja para transacciones menores en efectivo.
- Crear un Pago para pagos directos (Tarjeta de Crédito, Cheque, Transferencia Electrónica). El Sistema soporta procesos de pago comerciales vía VeriSign PayFlowPro (Ver www.verisign.com/products/payflow/pro). Está planificado incorporar otros procesadores de pago.

Se establecen Ítems Abiertos al crear pagos (Ej. Al recibir un Cheque o crear un Débito Directo), al crear una entrada en el Libro de Caja (Ej. Una factura abierta pagada luego en efectivo) o a reconciliar los Extractos Bancarios (Ej. Transferencias bancarias).

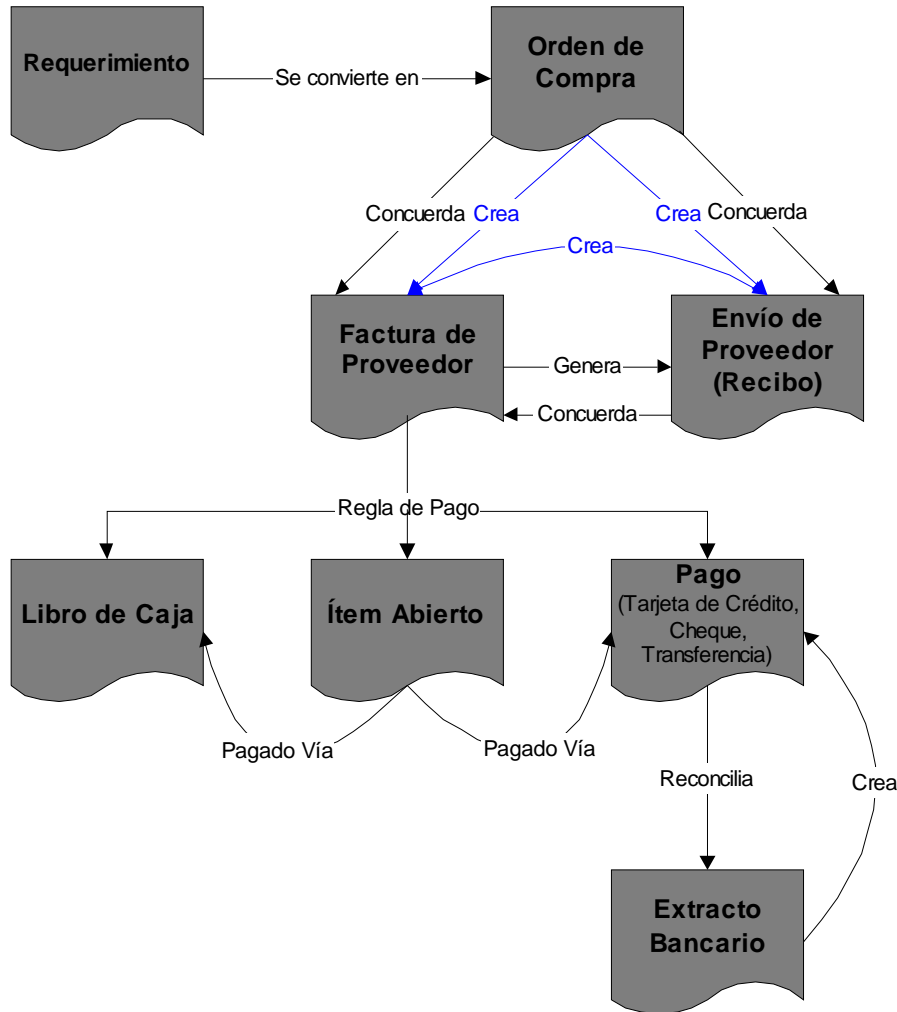
Para detalles ver Administración de Ítems Abiertos, Diario de Caja.

Extractos Bancarios

Los Extractos Bancarios pueden ser ingresados o cargados automáticamente. Ud. puede reconciliar sus pagos en tránsito, ingresar cargos o crear pagos para transferencias directas.

Requerimiento de Pago

El Requerimiento de Pago cubre los procesos de negocio necesarios para la creación de requerimientos, órdenes de compra, recibos de facturas y procesamiento de pagos. La funcionalidad está altamente integrada con la Administración de la Cadena de Abastecimiento. En los sistemas tradicionales, encontrará esta funcionalidad en módulos tales como compras y cuentas a pagar.



Requerimientos

Se pueden crear requerimientos manualmente o en forma automática vía Reposición de Materiales. Al aprobar los requerimientos se generan órdenes de compra.

Órdenes de Compra

Genera y consolida las órdenes de compra a partir de los requerimientos aprobados. El proceso de Reposición de Materiales puede también generar órdenes a partir de los requerimientos aprobados. Transmite sus órdenes de compra directamente vía EDI, por mail o por FAX.

El Sistema soporta controles de doble o triple vía. Las órdenes de compra son cerradas automáticamente para minimizar el procesamiento adicional (*overhead*).

Recepción de Materiales

Recibe sus materiales y crea directamente (y controla) los envíos correspondientes a sus Órdenes de Compra (o Facturas de Proveedor).

Facturas de Proveedor

Crea directamente (y controla) las facturas a partir de la Órdenes de Compra o Recibos. También puede crear automáticamente los recibos de las facturas al momento de recepcionar las facturas y los envíos.

Pagos

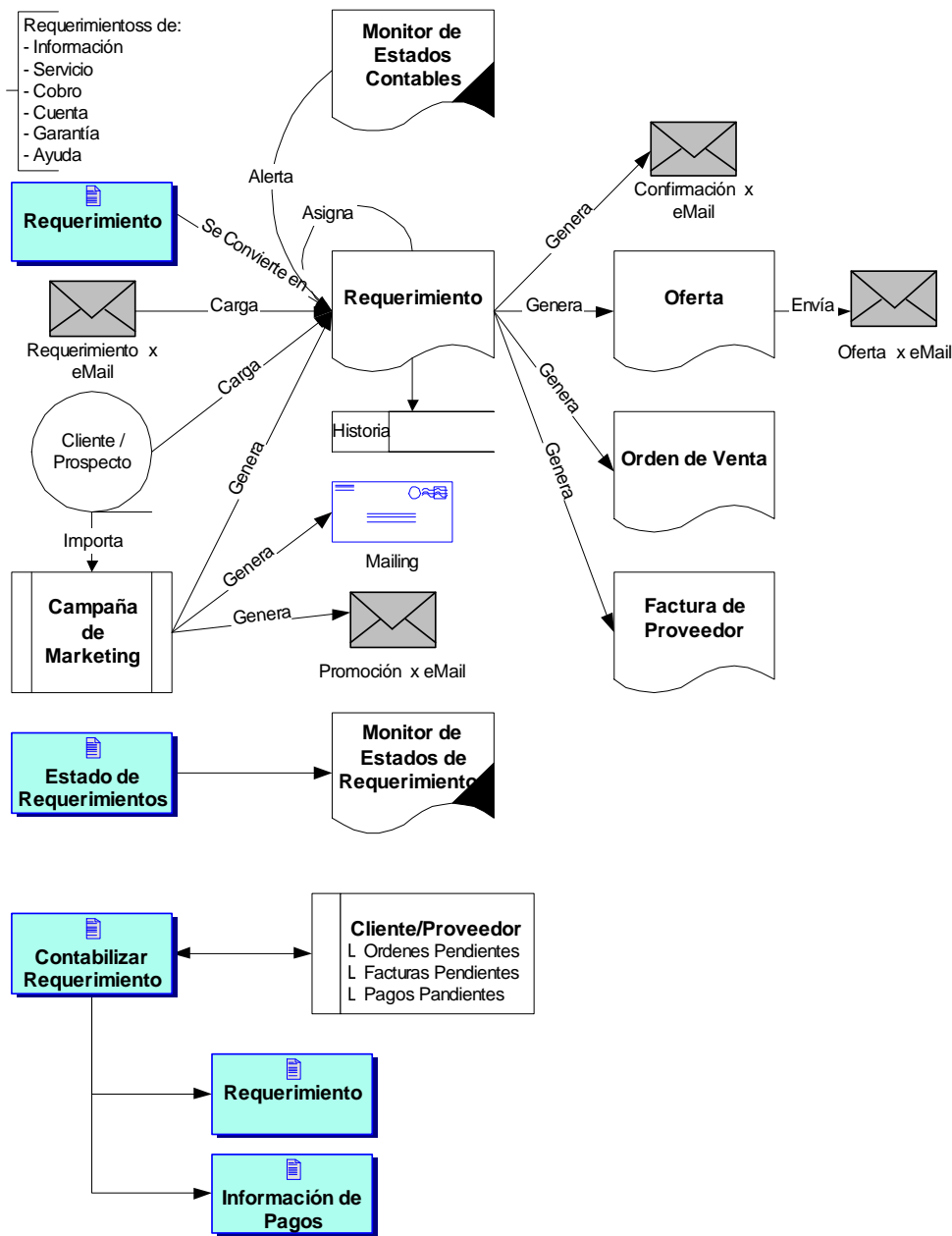
Genera los pagos de acuerdo a las condiciones de pago considerando los descuentos por forma de pago. Puede crear Transferencias Electrónicas Automáticas o utilizar programas de impresión de cheques. También puede pagar con tarjeta de crédito y registrar esta forma de pago al ingresar la Orden de Compra o la Factura.

Extractos Bancarios

Los Extractos Bancarios (resúmenes de cuenta) pueden ingresarse o cargarse de manera automática. Ud. puede reconciliar sus pagos en proceso, ingresar cargos o registrar sus pagos por débito directo.

Administración de Relaciones con Clientes

La Administración de las Relaciones con Clientes no es un módulo independiente sino una vista lógica de todas las actividades relacionadas con todos los clientes y prospectos. Las funciones de administración de clientes son una parte integrada de los procesos de negocio. Por ello no existen (en contraste con los sistemas CRM tradicionales) procesos *batch* (por lotes) o de sincronización extra para la funcionalidad de retaguardia (*back-office*).



Proyección y Seguimiento de Actividades

El Sistema soporta el siguiente tipo de requerimientos:

- Información** – requerimientos (des)estructurados originados en fuentes WEB o de email

- **Servicio** – requerimientos estructurados para realizar un servicio en una fecha y lugar determinados
- **Cargo** - requerimientos estructurados de reembolso de costos
- **Cuenta** - requerimientos estructurados relacionados con una orden, envío, factura o pago de un cliente o proveedor en particular
- **Garantía** - requerimientos estructurados relacionados con un problema con un servicio o producto
- **Ayuda** - requerimientos estructurados de servicio a clientes

Dependiendo del tipo, el requerimiento puede ser automáticamente convertido al documento específico (oferta, orden, factura). Un eMail de confirmación con un número de seguimiento puede ser enviado automáticamente. Los requerimientos pueden ser asignados a usuarios específicos.

Con el número de seguimiento, el autor puede actualizar información. Las facilidades de administración aseguran una respuesta y cierre precisos de la operación.

Los requerimientos pueden además ser generados en base a un estado de cuenta (fecha de la última venta, pago vencido, etc.) para el seguimiento de ventas o del servicio a clientes.

Administración de Campañas de Marketing

La retención de clientes es una misión crucial para cualquier compañía. El Sistema provee al sector de (tele) ventas de listas de correos y otras informaciones requeridas por este sector a efectos de facilitar las tareas de seguimiento. El criterio para la campaña puede ser la última venta, volumen de ventas, productos adquiridos, etc.

Para atraer nuevos clientes, las direcciones de prospectos pueden ser importadas de listas de correo o requerimientos del sector de (tele) ventas para realizar el seguimiento.

La efectividad de las campañas de marketing pueden medirse por los ingresos brutos o ganancias generadas.

Análisis de Rentabilidad de Clientes

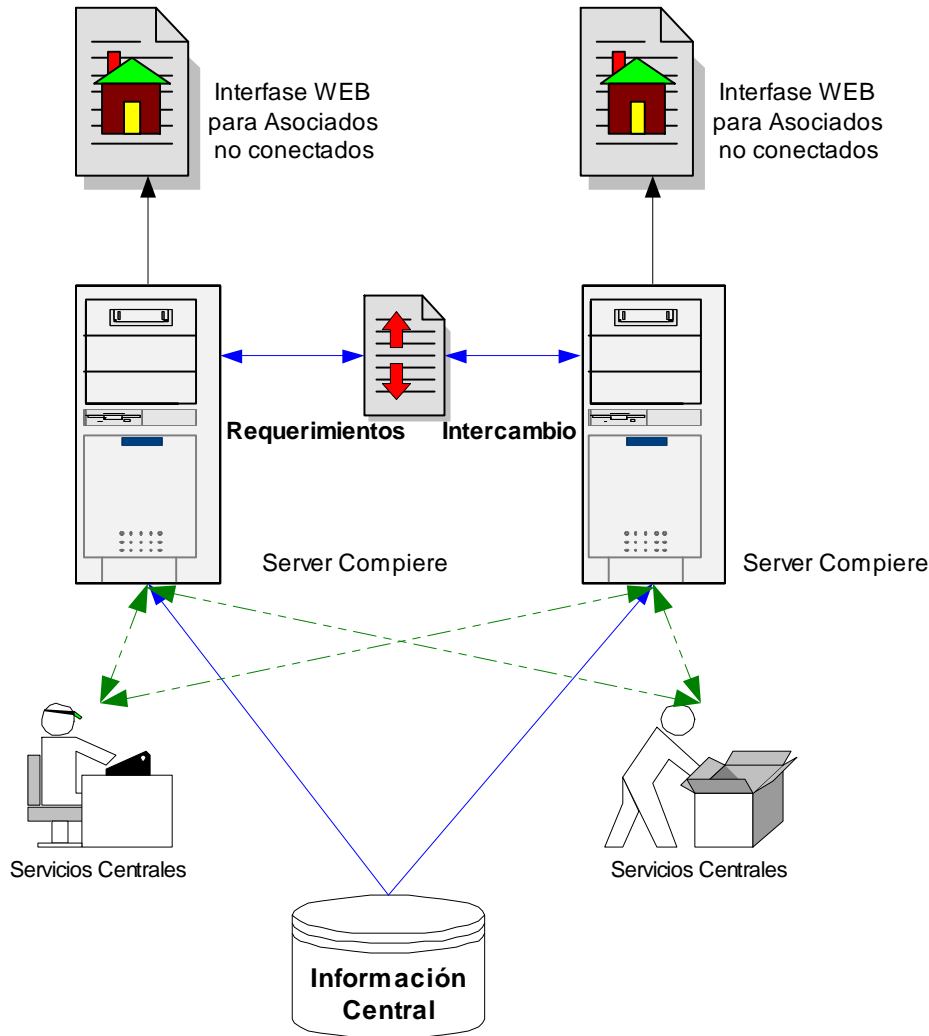
Se pueden generar informes de ganancias e ingresos brutos de clientes específicos o grupos de clientes en un determinado período de tiempo.

Consultas de Auto Servicio En-Línea

Todos los contactos de contrapartes (*business partners*) pueden habilitarse para que puedan acceder y revisar su información y estado. Podrán entonces crear requerimientos de cuenta o de información para iniciar seguimientos o pagar órdenes pendientes.

Administración de Relaciones con Contrapartes

La Administración de las Relaciones con Contrapartes enlaza diferentes clientes entre sí permitiéndoles administrar prioridades de distribución, requerimientos de servicio, distribución garantizada y gastos de mercadeo. También le permite a Ud. proveer servicios centralizados.



Administración de las Relaciones a través de Servers

Básicamente, la Administración de Relaciones con Contrapartes provee la funcionalidad de la Administración de Relaciones con Clientes (CRM) a través de clientes / empresas. Para el caso de clientes no conectados, la información puede examinarse a través de una interfase web. El Sistema intercambia los requerimientos en forma automática para el caso de las contrapartes / clientes conectados.

Distribución y Seguimiento de Pedidos

Cree pedidos y distribúyalos entre sus clientes. Ud. puede realizar el seguimiento y monitorear el progreso y los resultados.

Contabilización de Gastos de Marketing

Permita que sus contrapartes creen facturas de gastos de forma directa.

Ordenes en Firme

Permita que sus contrapartes ingresen órdenes de compra en firme (garantizadas) de forma automática.

Requerimientos de Servicio al Cliente y Requerimientos de Garantía

Inicie y realice el seguimiento de Requerimientos de Servicio y administre requerimientos de garantía.

Servicios Compartidos

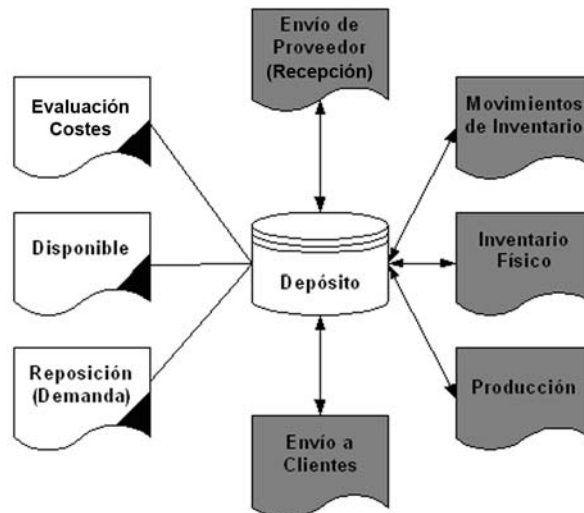
Provea Servicios a sus Contrapartes (Contabilidad, Mesa de Ayuda, Distribución, etc.). Como Proveedor de Servicios, Ud. puede acceder sólo a la información que necesita para realizar sus tareas, a través de organizaciones y clientes, de esta manera podrá realizar sus tareas eficientemente.

Información Centralizada

Para sus contrapartes, Ud. puede mantener datos centralizados como, por ej.: Productos, Listas de Precios o Información Contable. Sus contrapartes pueden agregar entidades adicionales, pero no podrán modificar los valores de datos centralizados para garantizar su consistencia.

Administración de la Cadena de Abastecimiento

La Administración de la Cadena de Abastecimiento cubre todas las actividades de administración de materiales, incluyendo recibos, embarques, movimiento y balances de inventario dentro de una compañía y sus sucursales y entre proveedores y clientes.



Catálogo de Productos

Defina sus Productos y Servicios con Listas de Materiales y Substitutos opcionales. Importe y actualice precios de compra desde su proveedor.

Organice sus productos en categorías y jerarquías de productos. Ud. también puede buscar por atributos de productos.

Ud. puede tener múltiples listas de precios para compras y ventas. Las listas de precios de compra le permiten controlar descuentos y créditos pendientes de sus proveedores. Ud. puede tener listas de precio de venta generales y para clientes específicos. Las listas de precios se controlan por fecha para permitir iniciativas especiales de venta.

Distribución y Control de Almacenes Múltiples

Administre su inventario organizando sus depósitos en ubicaciones definidas por el usuario. Mueva su inventario entre almacenes y controle el inventario físico.

Administración de Materiales

Cree los Envíos a Clientes en grupos o individualmente por orden. Controle las Recepciones de Proveedores comparándolas directamente con la orden de compra o la factura del proveedor.

Sepa que está disponible para comprometer considerando las reservas realizadas para envíos futuros a clientes y recepciones esperadas de proveedores - Opcionalmente en escala de tiempo.

Genere listas de reposición de Materiales basadas en ventas pasadas o niveles de inventario definidos; opcionalmente cree Requerimientos o directamente Órdenes de compra.

Costes de Productos / Servicios

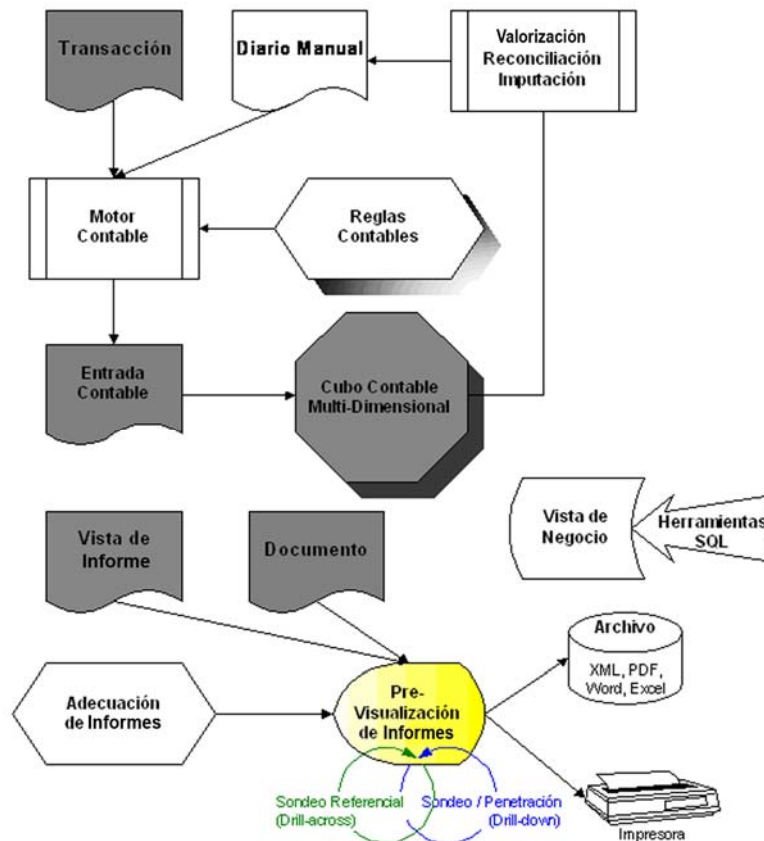
Mantenga los costes de sus productos y servicios.

Integración con EDI

Controle automáticamente la disponibilidad de productos con sus proveedores y transmita las órdenes de compra directamente a sus proveedores.

Análisis de Rendimiento

El Análisis de Rendimiento cubre tanto el análisis de costos como las distintas visiones contables. En los sistemas tradicionales esta funcionalidad se encuentra en los módulos de Reportes y Contabilidad General o en los módulos que generan entradas contables.



Reglas Contables

Las entradas contables son ingresadas de forma automática, basadas en reglas. Esto permite además el ingreso manual de entradas para generar movimientos contables adicionales (Estadísticos, reales, etc.)

Informes Integrados, Almacenes de Datos (Data Warehousing) y OLAP

Ud. puede crear informes desde cualquier documento disponible en el sistema. Se puede definir el diseño, ordenamiento, títulos, etc. para adecuarlo al uso de todos, para una organización específica o para Ud. mismo. Las Vistas de Informe permiten listados analíticos o resumizados.

Con la facilidad de Informe Ud. puede Sondear / Navegar sobre los elementos contenidos (por ej. desde una orden a una contraparte, formas de pago, ...) o Sondear por Referencia los ítems relacionados (desde una orden a facturas, envíos, etc. vinculado a esa orden).

Para el caso de entradas multidimensionales, Ud. puede seleccionar las dimensiones que desea listar.

Toda la información puede ser impresa o exportada a Excel, Word, XML, PDF, etc. para su procesamiento posterior. Las Vistas Seguras de Negocio le permiten extender **la facilidad de Informes** a herramientas externas de informes dedicadas, basadas en SQL.

Diarios Manuales

La mayoría de las transacciones contables son generadas automáticamente. Esto le permite listar sus transacciones en un esquema de contabilidad múltiple. Los Diarios Manuales le permiten crear entradas contables para un esquema específico. Esto es usualmente utilizado para ingresar entradas contables de corrección.

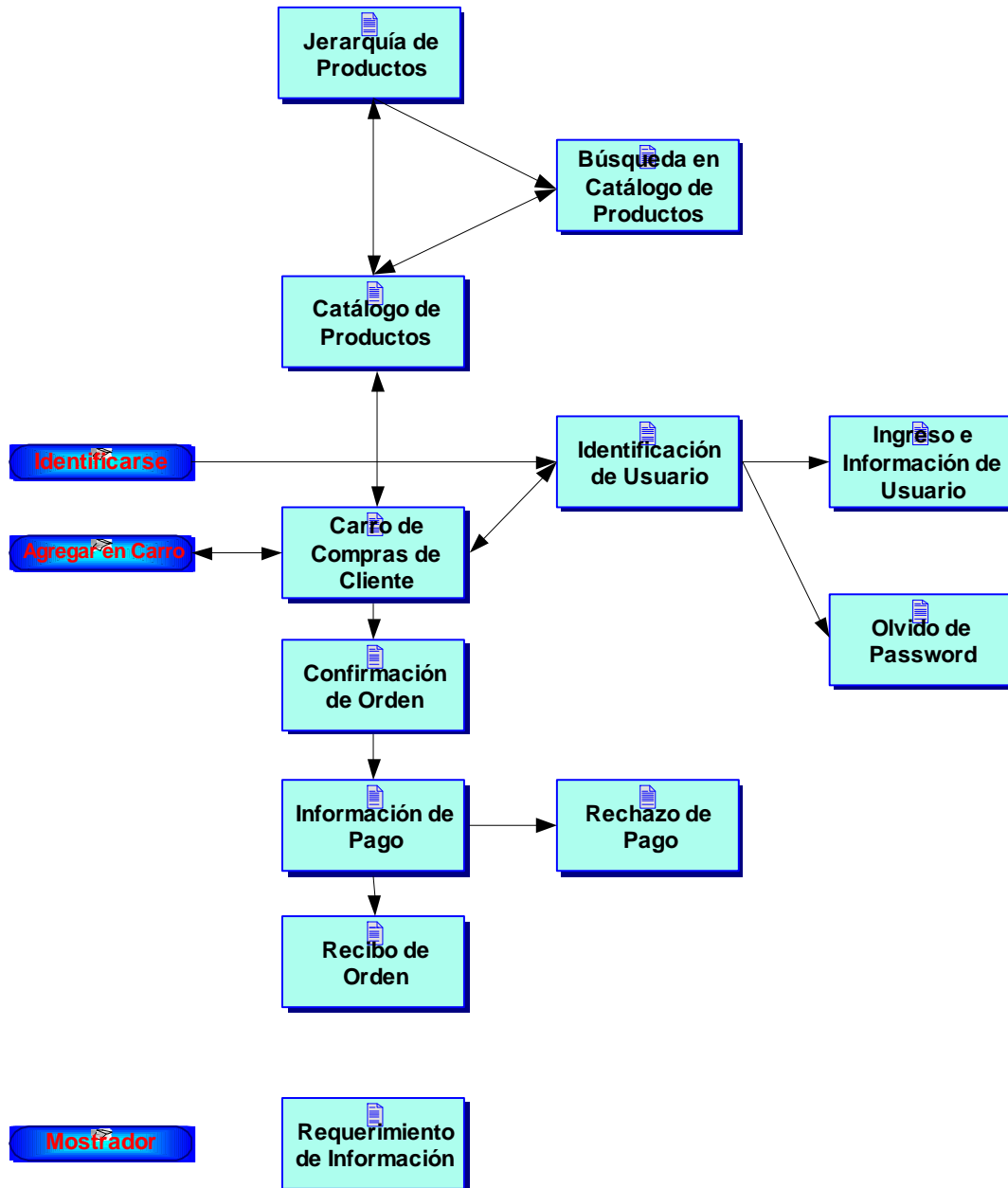
Diarios Generados

El sistema le permite generar diarios para:

- **Alocaciones**
- **Revalúos**
- **Reconciliaciones**

Almacén Web

El Almacén Web del Sistema provee todo lo que Ud. necesita para tener presencia en la Web. La información es compartida por la aplicación estándar, por ello ninguna tarea de sincronización o integración extra es requerido. Los componentes del Almacén Web pueden ser adecuados al estilo (*look-and-feel*) de su propio sitio web.



Catálogo de Productos En-Línea

Visión de sus catálogos de productos con posibilidad de búsqueda. Se pueden mostrar las imágenes de sus productos, si los mismos tienen imágenes adjuntas. Se pueden restringir los productos disponibles en la web.

Ud. puede definir jerarquías (múltiples) para limitar la selección de productos. Se pueden realizar búsquedas también por Categoría de Productos o por Atributos de Productos.

Precios y Disponibilidad En-Línea

Ud. puede elegir si desea mostrar la disponibilidad de productos (tanto su “disponibilidad” como su cantidad real). Si el usuario está identificado como un Contacto de Contraparte de Negocio con una lista de precios específica, esos precios son expuestos, si no se muestra la lista de precios por defecto.

Transacciones de Venta En-Línea

Se pueden agregar ítems al Carrito de Compras vía el Catálogo de Productos o por medio de un formulario de requerimientos web. Se pueden modificar las cantidades y borrar ítems.

Al terminar, se puede forzar la identificación del usuario para recuperar la información almacenada del cliente. En la confirmación, los gastos de envío e impuestos aplicables son calculados. La información de pago es ingresada o confirmada. Actualmente, el procesador de pagos soportado es VeriSign. Antes de solicitar confirmación, se puede verificar el número de tarjeta de crédito para controlar errores en el ingreso de datos.

Después de recibir la confirmación de pago, la orden es creada y el recibo desplegado en pantalla. Opcionalmente puede enviarse un eMail con el recibo.

Componentes de Soporte

Administración de Usuarios

Se puede almacenar información de los usuarios y habilitar *cookies* para permitir la detección e identificación automática de los mismos.

Mostrador

Se pueden monitorear requerimientos web y recolectar información tal como página referida, servidor del cliente, fecha y hora, usuario (si está identificado), etc.

Requerimientos de Información

Un requerimiento de usuario vía web puede ser remitido a una o más direcciones de correo electrónico. Se puede enviar además una confirmación al remitente. El requerimiento deviene en parte de la Administración de Relaciones con el Cliente (CRM).