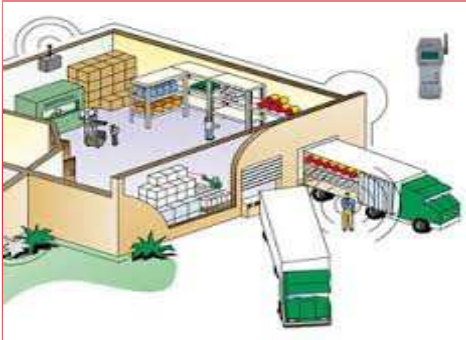




AGS

Informática



META- DISTRIBUCION

Soluciones para el sector de Alimentación y Bebidas
Solución para Distribución y Elaboración

META-DISTRIBUCION

META-DISTRIBUCION

Solución específica para el sector de Alimentación y Bebidas que resuelve los requerimientos particulares de las empresas de Distribución y Elaboración.

META-DISTRIBUCION es una solución de negocio, **desarrollada** para las empresas **Mayoristas de Distribución de Alimentación y Bebidas**, orientada a la gestión integral de las áreas financiera, comercial, elaboración, logística y de movilidad. Ofrece las ventajas de un verdadero **ERP, Planificador de Recursos Empresariales**, desarrollado a la medida de las empresas del sector, diseñado para atender y resolver sus necesidades particulares y específicas. Recoge la experiencia de más de 25 años de conocimientos y adaptaciones. Además, garantizamos la continuidad en el servicio, mediante las migraciones para dar respuesta a las nuevas necesidades.

Integra todas las áreas de las compañías de un sector cada vez más exigente con el uso de las nuevas tecnologías, abarcando todo el ciclo de gestión, la captura de pedidos mediante el uso de tecnologías de movilidad, la problemática de distribución y logística, la gestión financiera, el control de cobros y pagos, etc.

Por los requeridos exigidos al sector, hemos integrado dentro de la aplicación el **control de la trazabilidad**, logrando una solución global. Para facilitar estas tareas disponemos de un módulo opcional de control **automatizado del almacén**, mediante terminales con lector láser y conexiones inalámbricas a través de Radio Frecuencia, para la realización de los procesos de recepciones, movimientos y expediciones de productos, que trabaja en línea con el sistema central.

Nuestra propuesta contempla un **desarrollo propio** para el área de movilidad **Preventa, Autoventa, Reparto y Venta Domiciliaria** facilitando la captura de pedidos, los cobros y otros procesos de venta o reparto.

Beneficios para su negocio: nuestra propuesta le permitirá integrarse dentro de una base instalada de clientes con similares necesidades o requerimientos y mediante las actualizaciones, usted se beneficiará de las innovaciones implementadas y de requerimientos solicitados por otros clientes que mejorarán la solución global para el éxito empresarial de toda la base instalada.

Desde AGS le ofrecemos

- ▶ Experiencia de más de 25 años en el sector
- ▶ Focalizados exclusivamente en Distribución
- ▶ Automatización de almacenes con terminales de Radio Frecuencia
- ▶ Experiencia en movilidad, desarrollo de AGS
- ▶ Actualizaciones y soporte integral.

Beneficios:

Solución específica, que le permitirá evolucionar y garantizar el éxito de su negocio.

Solución probada, contrastada e implantada en empresas del sector.

Funcionalidad avanzada, desarrollada y adaptada a los procesos críticos del sector y que impulsan su negocio

Estandariza todos los procesos de trabajo y control con la implantación de diferentes módulos.

Incrementa la eficiencia y la productividad.

Integración dentro de una base de usuarios con requerimientos similares y que garantiza las actualizaciones legales y funcionales.

Cumplimiento de normativas legales, financieras, trazabilidad, punto verde, etc.

Menor tiempo de implantación y coste del proyecto, rápida recuperación de la inversión.

Mayor satisfacción de los usuarios y de los clientes por la mejor adaptación a sus procesos de negocio.

Proveedor especializado que adaptará el producto y le garantiza una atención profesional más adecuada por su dedicación exclusiva y conocimientos del sector.

META-DISTRIBUCION es un **ERP** diseñado y desarrollado, desde el principio, para las empresas que operan como **Mayoristas de Distribución de Alimentación y Bebidas**, basado en la experiencia y conocimientos del sector.

Características generales:

- ✓ **Solución integrada y global**, todas las áreas de la empresa bajo un mismo entorno de trabajo.
- ✓ **Solución modular**: módulos específicos para contemplar todos los requerimientos de las diversas necesidades de las compañías del sector.
- ✓ **Flexibilidad**: implantación modular, en función de los requerimientos del cliente.
- ✓ **Adaptable**: posibilidad de realizar adaptaciones para necesidades específicas.
- ✓ **Sencillez**: en la implantación, con procesos muy probados, y en su manejo con una introducción de datos similar en pedidos, albaranes, facturas, etc.
- ✓ **Administración centralizada** de toda la organización, empresas, delegaciones, almacenes, usuarios, perfiles, menús, etc..
- ✓ **Parametrizable y configurable**: en muchos procesos del negocio, para soportar las diferentes formas de trabajar de las empresas del sector.
- ✓ **Filosofía del ERP**: de dato único, trabajo y valoraciones en tiempo real. Búsquedas y acceso a la información por varios campos y por combinación de ellos.
- ✓ **Visualización directa de los datos en pantalla** con vistas modificables por el usuario e impresión con opciones de uso de filtros. Visualización de documentos antes de impresión, envío por mail, fax, traspaso a Excel de informes y estadísticas, etc.

Proveedor único: solución que cubre todas las áreas financiera, comercial, logística, automatización de pedidos, trazabilidad, elaboración, movilidad, intercambio de datos, etc. de forma integrada, ofreciendo una ventaja competitiva y un valor añadido para los clientes. Todas las necesidades cubiertas, sin tener que integrar otras aplicaciones de terceros y evitado, así, futuros problemas.

Principales áreas y módulos:

- ▶ **Financiera**: Contabilidad, Tesorería y A.F.
- ▶ **Gestión**: Compras, Almacén y Ventas.
- ▶ **Opcionales**: Trazabilidad, Servicios por Proveedor, Televenta, Medios, Depósitos, Lotes de productos, Productos elaborados, Almacén Automatizado, Preventa/ Autoventa, Punto de venta, Comunicaciones con Proveedores (EDI e interfaces)

META-DISTRIBUCION se encuentra implantada en empresas de distribución y elaboración de alimentación, congelados, refrigerados, cárnicos, licores, refrescos, frutos secos, repostería, lotes de navidad, etc.

Nuestras solución contempla:

- ✓ **Campos específicos sectoriales** en productos, clientes, proveedores, etc.
- ✓ Tratamiento de **tipos de productos**: normales, servicios, elaborados, lotes, envases, conjuntos, etc.
- ✓ **Normativas legales sectoriales**: trazabilidad, eliminación de residuos, punto verde, etc.
- ✓ Posibilidad de **diferentes unidades para compra, almacén y venta**, códigos de barras por unidad y desglose de unidades.
- ✓ Amplias **opciones y ayudas** para gestionar **Tarifas, Precios Especiales, Descuentos, Promociones, Ofertas**, etc.
- ✓ Definición libre de **Plantillas de Venta y Catálogos fijos o dinámicos**, novedades mes.
- ✓ **Promociones puntuables**, catálogos de regalos, extractos de puntos o dinero, cambios, etc..
- ✓ La **trazabilidad manual o automatizada** con lectura de códigos de barras **EAN128**.
- ✓ Posibilidad de controlar **diferentes almacenes y automatizar las preparaciones de pedidos**.
- ✓ Seguimiento **movimientos de almacén por producto y lote/caducidad** y acceso al documento origen.
- ✓ **Procesos de elaboración**: ordenes de elaboración con control de materias primas, mano de obra, costes y márgenes. Control de mermas y etiquetajes de producto con trazabilidad **EAN128** y de composición.
- ✓ **Ayudas** para la **realización de pedidos de compras** en base a stocks, rotación, ventas, etc.
- ✓ Organizar a los **clientes por rutas, ayudas para su gestión** y utilización para televenta y movilidad.
- ✓ Todas **posibilidades configurables** en ventas, preventa, autoventa, reparto, cobros, etc
- ✓ **Control de riesgos en importe y por número de documentos** pendientes.
- ✓ Toma de **pedidos en base a consumos habituales**, plantillas, catálogos, concertados y servicios. Búsquedas y filtros.
- ✓ **Entrada automática de pedidos a expediciones y listados automáticos** de preparaciones.
- ✓ **Cambios en expediciones** de: pedidos, sustitución de productos, cierre o no de líneas pendientes, etc.
- ✓ **Documentos para reparto**: ruta, documentos, cobros, etc. y **liquidación automática**.
- ✓ **Navegación**, por todos los documentos, **hasta el documento original**.
- ✓ **Comisiones de venta, reparto, zonas**: fijas, variables, escalado, en importe o porcentaje sobre unidades, importes, márgenes, cobrado, etc. **Especiales** por productos, familias, tipos de cliente, etc. **Sobre documentos cobrados**.
- ✓ **Rappels a clientes** con opciones similares de definición con cálculo de previsiones de pago.
- ✓ **Informes, ABC y Estadísticas configurables y parametrizables** por el usuario, con traspaso a Excel.
- ✓ **Control de captación y bajas de clientes**, cartas comunicación de datos, comunicaciones, etc.
- ✓ Interface de **intercambio telemático de datos con Proveedores y Clientes. Facturación electrónica**.
- ✓ **Más funcionalidad con módulos opcionales**
- ✓ **Funcionalidad para Bebidas**: Control de envases, facturables o no, extractos de Envases y regularización.

ÁREA FINANCIERA:

- Contabilidad
- Tesorería/Cartera
- Inmovilizado

ÁREA COMERCIAL:

- Compras
- Almacén
- Ventas

MÓDULOS ESPECÍFICOS:

- Ventas a Comisión o servicios, CSTs
- Televenta
- Trazabilidad
- Almacén automatizado
- Control de Lotes
- Productos Elaborados
- Control de Medios
- Punto de Venta
- Comunicaciones



MOVILIDAD Y COMUNICACIONES:

- Estación de comunicaciones
- Preventa/Autoventa/Reparto/Venta Domiciliaria

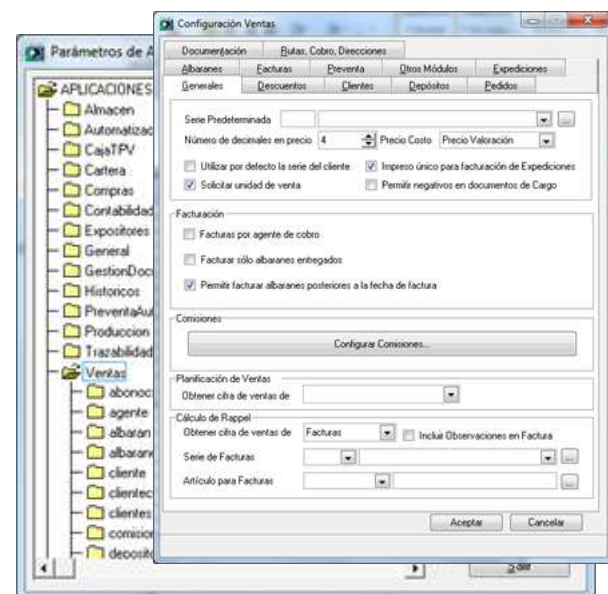
La funcionalidad global de la solución puede adaptarse a los requerimientos de cada compañía, implantando los módulos requeridos. Además, existe un entorno de Administración que nos permite adecuar muchos procesos a los requerimientos particulares de cada cliente. Y si todo esto no fuese suficiente, podemos adecuar la funcionalidad a ciertos requerimientos que mejoren la solución.

Entorno de Administración:

Entorno de opciones, de uso habitual en la implantación, que permiten definir y gestionar empresas, menús, perfiles, variables de entorno, aceleradores y módulos incluidos.

Para contemplar las distintas formas de trabajar de las compañías del sector, se pueden modificar muchos parámetros de cada uno de los módulos de la aplicación. Esto permite modificar la funcionalidad de **META** con parámetros generales o específicos como decimales, solicitar unidad de venta, serie por defecto, control de clientes, control de precios, control de stocks, como funcionarían las expediciones, la preventa, los pedidos, albaranes, facturas, configuración de riesgos, televenta, inventarios, etc.

En base a todos estos parámetros la aplicación presenta los procesos de una forma u otra, emitirá avisos, campos por defecto, etc.



Área Financiera

Incluye todos los procesos contables y de tesorería de la compañía, además de las opciones para el cumplimiento de las normativas legales y los requerimientos telemáticos. Permite la consolidación de los estados contables, si se llevan varias empresas. Integración total con las áreas de gestión comercial.

CONTABILIDAD

Contempla los procesos contables adaptados al PGC, los procesos de IVA y otros requerimientos tributarios. Permite la definición del plan de cuentas, diarios y periodos contables, con posibilidad de bloqueo, para no introducir apuntes. Los asientos contables se integran de forma automática, supervisada, desde los módulos de gestión de Compras, Ventas y Tesorería. También hay una entrada manual de asientos, asientos predefinidos para apuntes repetitivos mensuales y entrada de facturas de acreedores.

Las consultas de diarios, cuentas, saldos, partidas vivas, pendientes de integrar, etc. junto con las búsquedas de apuntes, validación de apuntes, consolidación bancaria, ayudan en la gestión diaria contable

Se entregan predefinidos los informes contables oficiales con la posibilidad de modificarlos para adecuarlos a los requerimientos de cada compañía. Informes contables habituales y consolidados:

- ▶ Emisión de diarios
- ▶ Balances de Sumas y Saldos con niveles
- ▶ Balance de Situación
- ▶ Cuenta de Perdidas y Ganancias

Los procesos de cierre, emisión de diarios definitivos y determinación de resultado generan los informes normalizados. Opciones de envío a Excel.

Tratamiento de los procesos de IVA, mantenimiento, resumen en pantalla y emisión de los libros oficiales.

Gestión e informes para las obligaciones legales de los requerimientos del 303, 390, 349 y 347 con cartas de comunicación de saldos de operaciones con terceros.

Permite realizar todos los procesos exigidos, vía telemática, por la administración para el cumplimiento de las obligaciones tributarias periódicas.

TESORERIA/CARTERA

Facilita el control y la gestión de los procesos de Cobros y Pagos, a partir de los datos recibidos de los módulos de Compras y Ventas, de la definición libre de los tipos de documento de cobro y pago y de los tipos de movimientos a realizar con dichos documentos.

Incluye el tratamiento de entidades bancarias, cálculo de gastos de descuento y comisiones en diferentes bancos, condiciones MIBOR, control de cartas comunicaciones a bancos, etc. Gestión de tipos de documentos de cobro, agrupaciones y cartas, remesas automáticas y manuales, cálculo y comparativa de gastos de liquidación de remesas, control de impagados, reclamaciones y reposiciones. Documentos de pago, anticipos, emisión de cheques y pagares, xerocopias y domiciliaciones. Consultas e informes de cobros y pagos, tesorería, riesgos, etc. Traspaso de información con los Bancos, según las normas oficiales del CSB y SEPA.

Conexión en línea automática con Contabilidad y posibilidad de consultar apuntes e incluso realizar el asiento automáticamente.

Previsión de Tesorería y Periodificación de Cobros y Pagos. Efectos pendientes por agente.

Caja

Gestiona una caja central para cobros y pagos y, además, una caja por cada agente a la que se incorporan automáticamente las liquidaciones de cobros, en efectivo, talones o cheques. Opciones de apertura y cierres de caja e integraciones con Contabilidad y Cartera.

Las liquidaciones de los preventas, Autoventas u otros agentes de cobros se incorporan de forma automática a la caja de cada agente.

INMOVILIZADO

Módulo opcional para gestionar los elementos de inmovilizado, amortizaciones, contratos e integraciones.

Gestión Comercial

Incluye los procesos de Compras y aprovisionamiento, Almacén y logística y de Ventas, comunes y similares en las empresas de distribución. Las opciones de configuración y su funcionalidad, permiten adaptarse a los requerimientos particulares de cada compañía. La integración con los módulos financieros es total, como parte del propio **ERP META-DISTRIBUCION**.

COMPRAS

La gestión de Compras y Aprovisionamiento de la empresa es el inicio de los procesos de negocio en las compañías de distribución.

El sistema informa del estado del proveedor alta, baja o bloqueado. Pueden configurarse descuentos o cargos libres por proveedor para añadirlos como conceptos en factura.

Permite controlar las tarifas y ofertas realizadas por los proveedores y facilita, en las búsquedas, los productos exclusivamente de cada proveedor. Pueden enviarse los pedidos con los códigos y descripciones de los proveedores. Ayudas para la entrada en el sistema, de estos datos, mediante la integración del fichero logístico que facilite el proveedor.

Opciones de cálculo de precio de coste para aquellas compañías que desean añadir al coste calculado algún concepto añadido.

Procesos de Aprovisionamiento

Permite calcular los pedidos de productos en base al stock, a través de una hoja de demanda, basada en stock mínimos, punto de pedido, lote óptimo, etc., generando automáticamente las propuestas de compra a proveedores. Este procedimiento, en el sector de Distribución, es difícil de validar por el carácter estacional de las ventas de muchos productos.

Por ello, hay otras opciones para realizar los pedidos basándonos en datos configurables de sus productos que se pueden visualizar en pantalla, stock actual, disponible, última compra, precio, últimas ventas o últimas compras, etc. Esto permite una entrada rápida de pedidos de compra.

La entrada normal de un pedido de compra permite una revisión sobre los productos, históricos y promociones donde solamente introducimos cantidades y se incorporan las líneas al pedido.

Los pedidos se pueden enviar por correo electrónico e informan de las líneas en unidades de distribución y en unidades de almacén, lo entregado, lo pendiente, situación del pedido, observaciones, etc. Se pueden cerrar líneas o dejarlas pendientes de entregar.

Los pedidos se convierten en albaranes a través de un proceso de recepciones que en algunos casos, y con la Trazabilidad, se realiza en el Almacén.

El proceso de compras también puede comenzar en la entrada directa del albarán con todos sus datos e incluso con Lotes y Caducidades.

La conformación de facturas simula la factura de proveedor para su completo cuadro, validación e integración contable y en Tesorería.

Análisis de entregas y pedidos fuera de plazo. Informes de compras con cargos/abonos, documentos por proveedor, pedidos, albaranes y facturas, navegación entre documentos, productos por proveedor y documentos en los que se encuentran. Estadísticas de compras parametrizables y personalizadas y ABC de proveedores.

Tratamiento completo del Intrastat.

Integración

Opciones de intercambio de información con proveedores a través de EDI o mediante interfaces, B2B, etc.

Interfaces con muchos de los principales proveedores del sector de alimentación y bebidas.

Almacén y Logística

La funcionalidad de Almacén y Logística permite desde un sencillo control del almacén y preparaciones manuales, hasta el control de varios almacenes, con posibilidad de establecer zonas y ubicaciones y la automatización de las recepciones y expediciones mediante terminales de Radio Frecuencia.

ALMACEN

La gestión de los almacenes, en las empresas de distribución, es de gran importancia ya que en él reside una buena parte de la rentabilidad de su negocio.

Productos

La definición de Productos contempla todos los campos requeridos habitualmente por el sector, clasificaciones (familia, grupo, marca, etc.) , diferentes unidades, tipo de producto, punto verde, eliminación de residuos, EAN por unidad, valoraciones, stock máximo y mínimo, si lleva lotes y caducidad, precio mínimo, etc.

Tipos de productos normales, servicios, elaborados, lotes, envases, embalajes, obsequio, conjunto, etc.

La definición de unidades de distribución permite crear, para cada producto, en que unidad se almacena y en que unidades se puede comprar y vender, gestionando la conversión automática el sistema.

Permite el control de doble unidad por producto y establecer un precio mínimo que se controla para no poder vender por debajo de dicho precio. Productos elaborados y productos de peso. Datos para la gestión de opciones de reaprovisionamiento.

Se establece un criterio de valoración por producto, pero luego permite generar inventarios valorados con cualquiera de los criterios.

Imágenes de producto que se exportan a las máquinas de preventa.

Accesos a ficha de Stocks con registro de todos los movimientos por producto, por ubicación y por lote, en unidad de distribución y de almacén

Posibilidad de indicar notas técnicas, descripciones en idiomas, productos sustitutivos, composición, procedencia, información nutricional, etc.

Inventarios

Opciones de inventarios generales y periódicos por familias, productos, proveedor, ubicación etc. Se planifican los inventarios, que pueden hacerse con un listado de toma o automatizados con terminales. Entrada de datos reales, con lotes y caducidades, análisis de diferencias y reflejo como movimiento en histórico de almacén.

Inventario general seleccionando criterio de valoración, opciones de parametrización y exportable a Excel.

Movimientos de Almacén

Los movimientos se generan automáticamente desde las opciones de Compras y Ventas. La opción de movimientos manuales se utiliza para salidas de genero caducado o mal estado.

Informes y estadísticas

Informes de movimientos con acceso al documento original, balance de inventario (valor inicial-entradas-salidas-valor final), stocks máximos, mínimos, productos próximos a caducar en x días, etc. ABC de productos. Utilidades de bloqueo masivo de productos, cálculo de stocks mínimos, entrada existencias iniciales.

Etiquetajes

Opciones de etiquetajes de productos en recepciones, con **EAN128** y etiquetas de ubicaciones. En Productos Elaborados, etiquetas de composición y de producto terminado con código de barras **EAN128** y peso, si es producto de peso. Etiquetas en expediciones de envío y de bultos.

Procesos de Logística

Los procesos logística se refieren a las recepciones y expediciones o preparación de pedidos y son críticos en las compañías de Distribución. Pueden realizarse de forma manual o automatizada con terminales, con lector de código de barras, conectados en línea con el sistema central.

Recepciones

Si se introducen los pedidos de Compra, podemos hacer las recepciones validando en las opciones de Recepciones, en el Almacén o en Administración y se pueden controlar líneas pendientes o datos incorrectos. También es posible recepcionar productos desde la entrada directa de un albarán.

Si controlamos Lotes/Caducidades habrá que entrar manualmente dichos datos en el sistema.

Expediciones (Dispatching)

Los Pedidos se incorporan al sistema de diferentes formas:

- ▶ Pedidos de los preventas
- ▶ Pedidos directos entrados en el sistema
- ▶ Pedidos telemáticos enviados por clientes
- ▶ Pedidos telemáticos de proveedores, servicios

En la aplicación existen opciones para configurar las expediciones y que los pedidos configuren automáticamente una Expedición. Posteriormente podemos hacer cambios para adecuarlas a las capacidades de los vehículos de reparto, zonas, bultos, etc.

La opción manual permite seleccionar, en base a diferentes criterios, los pedidos que vamos a incorporar en cada Expedición.

La configuración inicial determina la forma de trabajar de cada compañía:

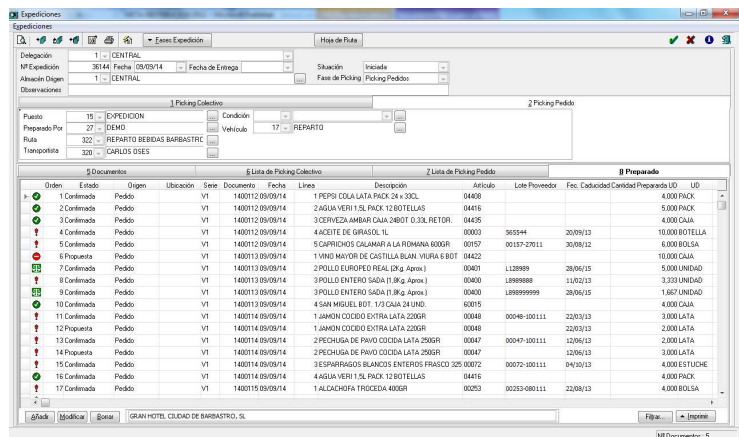
- ▶ Picking colectivo (preparación agrupada)
- ▶ Picking por pedido.
- ▶ Picking colectivo y luego por pedido.

La Expedición permite en una misma pantalla realizar todos los procesos de preparación de pedidos y ver y acceder a toda la información:

- Quien ha realizado las preparaciones
- Documentos o pedidos incorporado con posibilidad de añadir o borrar documentos.
- Líneas de picking colectivo y de picking de pedido con detalle de lo pedido/preparado en unidades de venta y en unidades de almacén. Podemos añadir, modificar o borrar productos.

El proceso de Proposición de preparaciones muestra en pantalla si hay o no hay producto, si esta caducado, el lote del que se debe de preparar, etc. Se pueden generar diferentes informes para que los operarios del almacén realicen las preparaciones: hojas de carga, picking colectivo, picking de pedido con códigos de barras, etc. donde se detalla lo que tienen que preparar. Con las modificaciones que nos anoten, se realizan los cambios en las expediciones y quedan preparadas para su facturación, que generará los documentos por orden de reparto.

En algunos casos, con zonas de reparto complejas, se realizan las preparaciones por pedido, se imprimen con código de barras y luego leyendo dicho código se asignan, de forma automática a un reparto



Gestión Comercial y Ventas

Son los procesos más particulares de las compañías de Distribución. **META-DISTRIBUCION** contempla, mediante desarrollos específicos, desde una funcionalidad básica, hasta procesos avanzados y áreas concretas con módulos específicos que pueden implantarse en función de los requerimientos del cliente.

VENTAS

Cientes

Control de clientes con fecha de alta, baja y situación alta, baja y bloqueado. Datos habituales de clientes, además de horarios, periodos vacacionales para giros, clasificaciones por zonas, sectores y grupos. Control de clientes de cadenas y asociados. Condiciones de facturación y periodicidad, tarifas, precios especiales, promociones, bloqueo de promociones, productos concertados, etc. Clasificación ABC de clientes. Se puede definir si los albaranes van o no valorados, si se detalla la trazabilidad, si se imprimen los descuentos, si el rapel va en factura, tipos de IVA, etc. La gestión de envases permite definir por cliente si por defecto se facturan o se dejan en depósito, aunque se puede modificar esta condición. Los datos financieros permiten definir los datos bancarios incluidos los requeridos por las normas SEPA, además de considerar los periodos vacacionales establecidos para el cliente en domiciliaciones. El control de riesgos es configurable y puede establecerse en importe y en importe considerando un número de notas pendientes. Observaciones por cliente, internas o externas, para visualizar en pantalla o para imprimir en documentos, por ejemplo al entrar a hacer un pedido a un cliente salta la observación en pantalla. Al cliente podemos añadirle todos los contactos con nombre, correo electrónico y teléfono. También pueden configurarse descuentos y cargos que podemos aplicar al cliente de libre definición de pie de factura.

Acceso directo desde el Cliente a opciones de menú relacionadas, por artículo podemos indicar un código y descripción específicos para ese cliente, descuentos, promociones, rappels y tarifas en las que se encuentra el cliente, direcciones y rutas, riesgos y tesorería, accesos a consumos del cliente y a medios cedidos.

Condiciones comerciales

Si se trabaja con descuentos pueden establecerse todo tipo de descuentos por familias y subfamilias, diferenciando por cliente, tabla de descuentos y específicos por cliente. Hasta cuatro descuentos configurables en importe y/o porcentaje.

Las promociones, siempre entre fechas, pueden ser generales, por grupos de clientes y específicas por cliente, en importe o porcentaje, por familia y subfamilia, en artículos descuento y en artículos cantidad (mismo producto u otro producto) con posibilidad de establecer una cantidad necesaria.

Opción de promociones puntuables con catalogo de regalos, productos y promoción de puntos, adjudicación de puntos, extractos y cancelación de puntos.

Ayudas para la gestión de listas de precios, precios especiales entre fechas y precios en base a margen sobre precios de compra.

Control de clientes potenciales y categorización libre de clientes potenciales.

Procesos de Ventas

El sistema permite trabajar de diferentes formas para adaptarse a los requerimientos de cualquier compañía del sector, facilitando procesos ágiles e integrados dentro de la aplicación.

Agentes/Rutas

Control de diferentes tipos de agentes preventas, autoventas, repartidores, televenta, agente de cobro, etc. Completa definición de rutas de televenta, preventa y reparto con opciones para facilitar la creación de rutas, día de visita, el intercambio de agentes y visualización por nombre comercial o razón social de los clientes.

Datos de vehículos. Tratamiento de incidencias y de causas de improductividad o de no venta para entrada en Preventa/Autoventa/Televenta.

Procesos de Ventas

Permite la entrada manual de pedidos, normal o desde el consumo del cliente, que luego podemos asignar a las expediciones o pasar a albaranes o facturas y la entrada manual de albaranes o facturas, procedimiento más atípico en las empresas de distribución.

Si se trabaja con los procesos de Expediciones para las preparaciones de pedidos, estas generan los albaranes y las facturas.

Los documentos de venta indican el estado y todos los datos relativos a agente, direcciones y unidades de productos, precios, promociones etc.

Existen diferentes informes de lo pedido, servido, pendiente y bloqueado, número de pedidos, de número de líneas, líneas entregadas, entregadas parciales, pendientes de entregar, etc.

Los procesos de facturación facilitan la facturación diaria de expediciones y la facturación de albaranes diaria, semanal, quincenal y mensual.

Balance de Expedición/Liquidación reparto

Automáticamente desde las expediciones podemos generar el Balance de Expedición que permite el control de los documentos que se lleva el repartidor, por orden de reparto y el documento de las visitas para entregas o cobros de facturas. Posteriormente se reali-

za la liquidación con los agentes de forma ágil y quedan registrados los datos de entregas, cobros, documentos pendientes, firmados, etc. Los cobros contados, talón o cheques quedan registrados en la caja de cada agente y luego se puede integrar en la caja general.

Los distribuidores de bebidas pueden acceder a los documentos para modificar los envases, si se facturan o dejan en depósito, y en la liquidación queda constancia de los envases enviados y de los recogidos.

Consultas, Informes y estadísticas

Informes con posibilidad de filtrar la información. Se han diseñado informes habituales del sector y se han definido consultas que permiten acceder al documento original que ha generado el dato. El entorno de definición de estadísticas permite generar multitud de informes, en tiempo real, en base a los datos y amplios parámetros de configuración y permite comparar datos con hasta 5 años anteriores.

Comisiones de agentes

Permite definir prácticamente cualquier tipo de comisión de ventas (sobre documentos cobrados), reparto, zona o supervisor. Además, podemos definir Incentivos asignados a tipos de productos o a familias/subfamilias para incentivar su venta y comisiones especiales por cliente. El cálculo genera un mantenimiento donde quedan reflejados los datos de los documentos y cálculos incluidos y desde el que se puede acceder al documento para cualquier consulta.

Rappels a Clientes

Se pueden definir todo tipo de rappels por diferentes conceptos y por cliente o grupo de clientes y pueden ser en factura o en liquidación aparte. Hay un cálculo previsión para saber lo que hay que abonar por este concepto. Desde el mantenimiento se pueden acceder a todos los datos del cálculo y a los documentos incluidos en la liquidación.

Planificación, Control y otros procesos

Existen procesos de planificación de ventas e incluso de primar la apertura de nuevos clientes, que se alinean con una estrategia de crecimiento de la compañía. La aplicación permite el control de los documentos intercambiados con clientes y proveedores y la cartas para cumplimiento de la LORTAD.

Planificación de ventas

Se pueden planificar las ventas por agente, ruta o zona y en base a diferentes parámetros. La aplicación compara, para el periodo definido, los datos planificados y los reales y el cumplimiento de los objetivos.

Control de clientes

El sistema permite controlar las bajas de clientes y los motivos por los que causan baja. También es factible la aplicación de comisiones por clientes nuevos basados en un número de clientes y en un importe mínimo de venta.

Documentos y datos

Control de documentos de cartas con clientes y proveedores y cartas de protección de datos.

Trazabilidad integrada

El sistema permite controlar la trazabilidad de los productos de forma manual, entrando los datos de los lotes y caducidades de forma manual, al recibir los pedidos de los proveedores y preparando los productos, de los lotes y caducidades, que nos indica el sistema en las expediciones.

Se configura la trazabilidad por producto, por lo que es posible mezclar productos con control de lotes y otros sin lotes y caducidades. También se pueden indicar los días de caducidad para los productos elaborados y que luego servirá para las etiquetas.

Expediciones Automatizadas

Opcionalmente, y mediante funcionalidad específicamente desarrollada por **AGS**, puede automatizarse la preparación de pedidos mediante la utilización de terminales portátiles con lector láser y conectados, en línea, al sistema central a través de Radio Frecuencia.

Funcionalidad específica de Bebidas

En las compañías de bebidas u otras con envases retornables, que desean controlar envases, hay que definir el producto como conjunto, de modo que definimos el producto principal y el envase asociado. De esta forma, al añadir el producto automáticamente el sistema añade la línea de envases.

En el cliente podemos definir, por defecto, si se facturan o no los envases al cliente. En los documentos de ventas se supone que se entregan y se recogen los mismos envases.

A la liquidación o vuelta del reparto se modifican los datos de los envases, si no coinciden las devoluciones de envases o si se desean facturar. Existe un extracto de envases por cliente y artículo.

Son habituales los rappels a clientes que la aplicación gestiona completamente. Hay una opción de calculo que facilita la previsión de lo que tenemos que abonar.

Línea	Artículo	Descripción	Cantidad UD	Cantidad UA
2	50004	CAJA CERVEZA SAN MIGUEL	4,000 CAJA	4,000 CAJA
3	50004	CAJA CERVEZA SAN MIGUEL	-2,000 CAJA	-2,000 CAJA

Cantidad Facturada: 2,000 UD, 2,000 UA
 Cantidad a Facturar: 0,000 UD, 0,000 UA

Integración

El sistema permite trabajar con delegaciones y almacenes remotos. Total integración con el sistema de movilidad para preventa/autoventa como un módulo más. Opciones de intercambio de información con proveedores y clientes a través de EDI o mediante interfaces, B2B, etc. Integración con opciones de comercio electrónico B2B y B2C.

Módulos opcionales:

VENTAS A COMISION

Servicios por cuenta del proveedor, Administrados o CSTs. Control de las ventas por cuenta de los proveedores y por las que se recibe una comisión por el servicio. Estructura de proveedor con clientes, productos, líneas de productos y productos concertados. Tarifas para abono del servicio por línea de productos. Pedidos integrados en la solución de movilidad de preventa/autoventa, con control de productos concertados. Control de la liquidación del proveedor, liquidación por periodos, albaranes y líneas de albarán. Emisión automática de las facturas de servicios y abonos de mercancía.

TELEVENTA

Gestión de rutas de televenta con clientes ordenados por orden de llamada y horario e introducción rápida de pedidos con ayudas del sistema. Opción de marcación automática. Control de riesgos y venta en base a los consumos habituales del cliente, para captura rápida del pedido. Pueden añadirse otros productos, promociones y productos de plantillas de venta o catálogo de productos. Permite consultar los datos del cliente, facturas pendientes y añadir observaciones, incidencias o avisos y causas de no venta. Los pedidos se integran en los procesos de expediciones normales del sistema. Son opciones interesantes en empresas de venta diaria y productos de fresco.

TRAZABILIDAD INTEGRADA

META-DISTRIBUCION integra la posibilidad de controlar las opciones de Trazabilidad con Lote y Caducidad de forma manual. Se puede controlar la trazabilidad en las recepciones de productos y materias primas, en los procesos de elaboración y fabricación, en los almacenes y en procesos de expediciones y documentos de entrega a clientes. En las recepciones se dan de alta manualmente los Lotes y Caducidades y en expediciones el sistema facilita de que lotes debemos preparar para su validación o modificación. Los informes de preparación incluyen los lotes/caducidades.

ALMACEN AUTOMATIZADO

Este módulo facilita la funcionalidad de un verdadero SGA con automatización de los procesos de recepciones, movimientos, preparaciones y expediciones de productos con terminales con lector láser de código de barras conectados al sistema central a través de Radio Frecuencia. Permite controlar exhaustivamente el stock por ubicación y zonas dentro del almacén. Las preparaciones que le aparecen al operario de almacén en los terminales pueden ser colectivas y luego separar por pedido o directamente preparar por pedido. Una vez realizados estos procesos permite facturar las expediciones e imprimir toda la documentación de envío por orden de reparto. Pueden generarse etiquetas de producto **EAN128** en recepciones, etiquetas de ubicación y etiquetas de envío y transporte.

PRODUCTOS ELABORADOS

Solución, sencilla y ágil, para el control de salas de elaboración o envasado para empresas con este tipo de procesos. Permite controlar listas con componentes, ordenes de elaboración, costes de productos componentes, mano de obra y generales. Bajas de componentes y alta de productos terminados. Trazabilidad integrada en todo el proceso, control de pesos y etiquetaje **EAN128** del producto elaborado. Control de bases imponibles y diferentes tipos de IVA. Informes y márgenes. Opción de elaboración o fabricación avanzada.

CONTROL DE LOTES

Gestiona la composición y venta de lotes de productos como ofertas, promociones, lotes de navidad, etc. Definición de lotes con detalle de componentes, cantidades y precios. Alta de lotes y bajas de componentes con emisión de etiquetas de producto **EAN128**. Enlace con las opciones de control de elaboración para la preparación de lotes. Control de bases imponibles y diferentes tipos de IVA. Opción de detallar o no los componentes en factura, según las preferencias del cliente.

Módulos opcionales:

DEPÓSITOS DE CLIENTES

Gestiona los productos que se venden y se cobran o no anticipadamente a los clientes, pero se sirven en función de los pedidos que va realizando el cliente. Esta funcionalidad esta integrada con la solución de movilidad de preventa para la captura de pedidos de depósitos. Informa de la situación de las ventas, las entregas y lo pendiente de cada depósito. Hay opciones de emisión de depósitos, facturación y diarios de depósitos. Cuando se supera el depósito, el sistema avisa al agente para gestionar otro depósito o facturar el resto al precio habitual para el cliente.

CONTROL DE MEDIOS

Módulo que permite el seguimiento de todo tipo de Medios o equipos que se prestan a clientes. Control de tipo, marca, modelo, matricula y situación e histórico de cada medio, en cliente, averiado, en almacén, etc. Integración de contratos definidos en Word. Informes por medio, por proveedor/medio, por cliente/medios y consumo o ventas por medio. Integración con los terminales de movilidad para revisiones de los medios y control de su estado en cada cliente.

PROMOCIONES PUNTUABLES

Para compañías con estrategias de marketing basadas en catálogos de regalos permite definir un catalogo de productos con los puntos requeridos para el acceso a cada uno de ellos, Asignación de los clientes que se acogen a la promoción o catálogo, e importe inicial en valor monetario y en puntos. Promociones entre fechas de puntos por producto y puntos extra. Extracto por cliente y entre fechas de facturas y puntos y total de puntos acumulados, canjeados y restantes. Procesos de solicitud de pedidos de regalos o importe en dinero, cancelación de puntos y control de documentos de envío de productos.

PUNTO DE VENTA

Funcionalidad para empresas con puntos de venta en el almacén o que gestionan cash y que funcionan co-

mo puestos del sistema. Pantalla de ventas simplificada e integración de lectores de código de barras para la venta ágil y rápida. Opciones avanzadas de control de vendedores, cajas , apertura y cierre de cajas, integración de medios de pago, etc..





ENTORNOS B2B

Opcionalmente, puede implementarse la funcionalidad con el que usted puede facilitar, a algunos clientes, el acceso a un entorno para la introducción de pedidos con sus condiciones , consulta de stock, estados del pedido, etc.

Los pedidos se integran en las opciones de expediciones para su preparación.

COMUNICACIONES

Dentro de las comunicaciones se incluyen las opciones de integración, dentro del sistema, de soluciones EDI, DESADV y todo tipo de interfaces con grandes proveedores y clientes, facturaciones electrónicas, etc. Aunque existen diferentes desarrollos realizados, habitualmente hay que implantarlos en función de las necesidades de cada compañía. Los interfaces guardan registros de envíos de documentos validados, con acceso al propio documento.

RESTAURANTE PACO, S.L. CASA PACO CL NUESTRA SRA DE VALVERDE 350 28034 FUENCARRAL MADRID ESPAÑA N.I.F. Tel:		Repartidor: 16 FRANCISCO REPARTIDOR Ruta Reparto: 152 MADRID REPARTO Vendedor: 12 JUAN JOSE PREVENTA Ruta Venta: 121 MADRID		09/09/2014 10:31:30								
Expedición	Prepedido	Fecha Exp	Fecha Ent. Exp.	Orden	Origen	Serie	Documento	Fecha	Fecha Ent.Doc.	Cliente	Pag	
36143	1400301	09/09/14		999999	Pedido	V1	1400105	09/09/14	10/09/14	12107	1	
										Bultos	Embal	Peso
										0	0	0
Lin	Artículo	Descripción	Cantidad UD	Cantidad UA	Preparado							
1	0003	ACEITE DE GIRASOL 1L	4,000 BOTEL	4,000 BOTELL								
2	00157	CAPRICHOS CALAMAR A LA ROMANA 60€	4,000 BOLSA	4,000 BOLSA								
3	00409	LOMO CAÑA DE CERDO 3,2KG 1 X 3 UDS✓	5,000 BANDE	15,000 Kg.								

Solución de movilidad desarrollada por **AGS** para la automatización de la fuerza de ventas, que permite trabajar de forma totalmente integrada con **META-DISTRIBUCION**. Se instala un módulo como **Estación de Comunicaciones**, que facilita la conexión con la aplicación central, y otro en los terminales de preventa, autoventa o venta domiciliaria. Tecnología avanzada con sincronización de las bases de datos.

Estación de Comunicaciones:

Permite la configuración de los terminales, los trasposos o sincronización de los datos y las conexiones con el sistema central. Pueden configurarse las opciones y documentos a realizar por cada agente. Facilita la preparación de datos, los trasposos diarios y cargas de rutas semanales.

Preventa/Autoventa (módulo en el terminal):

- Puede realizar preventa/autoventa/reparto/vta domiciliaria.
- Organización rutas semanales y clientes por orden de visita.
- Registro de fecha, hora de visita y causas de no venta.
- Consulta de datos de clientes, productos, descuentos, etc.
- Al acceder al cliente aparecen los cobros pendientes y permite realizar cobros en efectivo, talón, tarjeta, parciales, agrupados y prorrateados
- Los documentos de venta pueden ser: pedidos, albaranes, facturas, servicios por cuenta del proveedor, devoluciones, y depósitos, en función de la configuración del agente.
- Opción de venta o nota rápida por código y cantidad.
- Dos tipos de venta: introducción de cantidad en las líneas y venta detallada, que permite cambiar la unidad de venta, con acceso a precios, última venta, descuentos, promociones, etc.
- Puede venderse buscando productos por código o descripción o en base al consumo habitual del cliente, a los productos del almacén, al stock del vehículo, desde plantillas de venta, a productos concertados o en base a depósitos de cliente.
- La pantalla de venta muestra el stock actual orientativo, el precio para el cliente, descuentos, la última venta y precio y permite añadir líneas de promoción y muestra.
- La versión para Tablet mejora las opciones de búsqueda por cualquier palabra y opciones de filtros libres, por familias, subfamilias, etc. y filtros de semáforo para visión rápida en consumos. Acceso a imágenes de productos.
- Pueden introducirse observaciones en los documentos.
- Permite introducir gastos del agente por tipo de gasto.
- Consultas de datos de: resumen de ventas, resumen de cobros, liquidación, productos vendidos, cargas, etc.
- Las opciones de autoventa y venta domiciliaria permiten la impresión de documentos y el control de número de impresiones, realizar cargas en el terminal, listado de cargas y el control del stock del vehículo.
- Opciones de envío o sincronización de datos vía GPRS o 3G en remoto y Wifi en local.

Ventajas:

- ▶ **Más de 25 años de experiencia de AGS** en soluciones de movilidad. Cuarta generación de la aplicación
- ▶ **Mejora las relaciones y el servicio a los clientes.**
- ▶ **Incrementa la productividad en las ventas.**
- ▶ **Evita errores y trabajo rutinario** administrativo.
- ▶ **Sencilla implantación, aprendizaje y manejo.**
- ▶ **Adaptable y configurable** para cada cliente.
- ▶ **Optimización:** configuración por terminal y agente.
- ▶ **Integración:** desarrollo configurable para preventa/autoventa. Total integración con el área de ventas, de servicios por cuenta del proveedor, depósitos, expositores, tesorería y caja.
- ▶ **Portabilidad multiplataforma:** opción de seleccionar entre terminales, PDAs, Smartphone, Tablets, etc.
- ▶ **Comunicaciones:** diferentes opciones para las conexiones en local y en remoto: cunas, Wifi, bluetooth, GSM, GPRS, 3G, etc.
- ▶ **Actualización de datos a través de sincronización**

