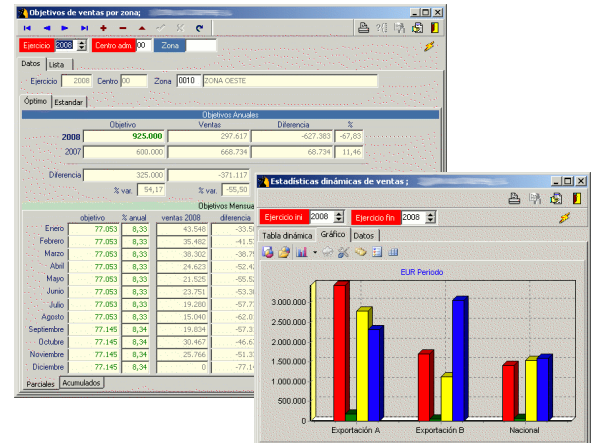


Integrado dentro del sistema de gestión empresarial ARO, ponemos a disposición de su empresa una aplicación que le permitirá llevar a cabo la gestión integral de sus ventas y los procesos operativos relacionados con las mismas.

Además, proporciona herramientas para la obtención estadísticas e informes, con el nivel de detalle que sea requerido para la toma de decisiones a cualquier nivel.

Al estar totalmente integrado con el resto de módulos ARO, permite el trabajo coordinado y el rápido acceso a la información originada en este módulo.



PUNTOS CLAVE

- Permite gestionar múltiples puntos de venta/depositos con condiciones específicas de venta.
- Compatible con cualquier tipo de producto.
- Funcionalidades específicas para productos cerámicos: gestión de piezas/m² y diferenciación de calidad-ono-calibre-lote.
- Mecanismo de definición de tarifas potente y flexible.
- Altamente parametrizable para adecuarse a la información y procesos que el cliente quiera gestionar.
- Integrado con el resto de módulos ARO, de forma que se establecen canales y mecanismos de colaboración entre departamentos.
- Multidivisa

FUNCIONALIDADES ESPECÍFICAS

- **Maestros**
 - Clientes y representantes: múltiples direcciones y contactos.
 - Clasificación clientes: Tipos, Departamentos y Zonas.
 - Productos, Series, Familias, Subfamilias (formatos).
 - Tarifas genéricas y grupos de precios.
 - Comerciales, comerciales administrativos, aduanas e incoterms.
- **Gestión de documentos comerciales**
 - Presupuesto, pedido, orden de carga, packing, albarán, factura.
 - Control y registro automático de enlaces entre documentos.
 - Seguimiento ciclo comercial: líneas de documentos enlazadas.
 - Visualización ciclo de carga, según indicaciones de almacén.
 - Observaciones automáticas por país/cliente/producto.
 - Informes personalizados y traducidos al idioma del cliente.
 - Múltiples direcciones por cliente: fiscal, envío, cargas, ...
 - Consulta de material en stock enlazada.
 - Facturación automática.
- **Tarifas y precios**
 - Tarifas a nivel de producto, país, cliente y representante.
 - Obtención de precios automática en función de las reglas definidas.
 - Tarifas de control sobre PVP para garantizar márgenes mínimos.
 - Gestión de operaciones especiales y ofertas.
- **Comisiones**
 - A nivel de factura o individualizada por línea.
 - Definición de comisiones en función de productos y cantidades.
 - Control de liquidaciones por factura emitida o cobrada.
- **Objetivos de venta** por cliente, agente, comercial, país, zona, departamento.
- **Estadísticas y consultas:** ABCs, predefinidas, carteras, tablas y gráficos dinámicos.
- **Otros:** cobros, riesgos, autorización cargas, aseguradoras, indicadores, intrastat, consumos de envases.