

## SISTEMA R/3

Deje que un Sistema de Ventas competente asuma los trabajos rutinarios. Así dispondrá de más tiempo para ganar nuevos clientes y pedidos. En cuanto se ha entrado un pedido de cliente, se recorren automáticamente, en un tiempo mínimo, todas las etapas de la gestión de expediciones y facturación.

# INTRODUCCION AL PRODUCTO...

## SD VENTAS/EXPEDICION/FACTURACION

### PARA QUE PUEDA CONCENTRARSE EN LO ESENCIAL: EL VENDER

#### INFORMACIONES, CONTACTOS, ACCIONES: BASE SOLIDA DE SU GESTION DE VENTAS

Obtenga, con ayuda del SD-CAS (Computer Aided Selling), una base fiable para pedidos en el futuro. Con la amigable herramienta del SD-CAS, Vd. administra sus informaciones recopiladas por contactos en ferias, visitas a clientes y competidores, etc. Personas con autorización tienen acceso en cualquier momento a los datos más actuales. Con el SD-CAS está Vd. en condiciones de realizar acciones de Mailing selectivas y de informar a sus clientes de forma óptima.

#### UNA CAPTURA DE PEDIDOS AMIGABLE LE AYUDA A EVITAR ERRORES Y AHORRA TIEMPO

Partiendo de una base fiable de datos maestros para clientes, contactos y artículos, en la captura de pedidos se le proponen automáticamente los datos esenciales del documento de ventas. Así, por ejemplo, se visualizan ya en la captura del pedido, la dirección de entrega, las condiciones de pago y receptor de facturas de un cliente. Los artículos a vender se determinan de forma rápida y sencilla por una clave de búsqueda o sus características. En un mismo pedido, el sistema maneja sin problemas, artículos que se suministran desde distintos almacenes. Para cada línea de pedido, el sistema verifica el límite de crédito de su cliente y si es necesario bloquea el pedido. Si en un pedido le faltan informaciones importantes, puede „aparcarlo“ de momento y procesarlo más adelante.

#### EL MEJOR SERVICIO PARA SUS CLIENTES

Incremente la satisfacción de sus clientes con una gestión de pedidos flexible. Su cliente pide, por supuesto, con su número de pedido o artículo. Si se ha sustituido un artículo por otro, el encargado de pedidos está en condiciones de indicarle de inmediato al cliente un sustitutivo. Gracias a la estrecha integración con Materiales (Módulo MM) y con Producción (Módulo PP) se realiza directamente en la entrada del pedido

Visualizar Pedido estándar: Resumen - entrada individual

Documento ventas Tratar Resumen Cabecera Posición Entorno Sistema Ayuda

Pos. comerc. Cabecera comerc. Reparto Condición Interlocutor Textos de cabecera

Solicitante ECL-F2 Suministros Mecánicos S.A. madrid

Número-pedido P-200/2 Fecha-pedido 01.08.1994

Fecha entr. pref T 01.08.1994 Fecha-precio 01.08.1994

Pedido 59 Valor neto 525.075 ESP

Todas las posiciones

Pos	Material	Cantidad-pedido	UV	Denominación	R
10	12	1.000,000	PZA	Uálvula reguladora	<input type="checkbox"/>
20	13	2.300,000	PZA	Uálvula D-2000	<input type="checkbox"/>
30	14	150,000	PZA	Tornillo nx/5000	<input type="checkbox"/>
40	EEST-01	200,000	PZA	Tornillo nx/2000	<input type="checkbox"/>
50	EEST-02	500,000	PZA	Tuerca Dn 30/4-5	<input type="checkbox"/>

OVR NUM 11:59AM



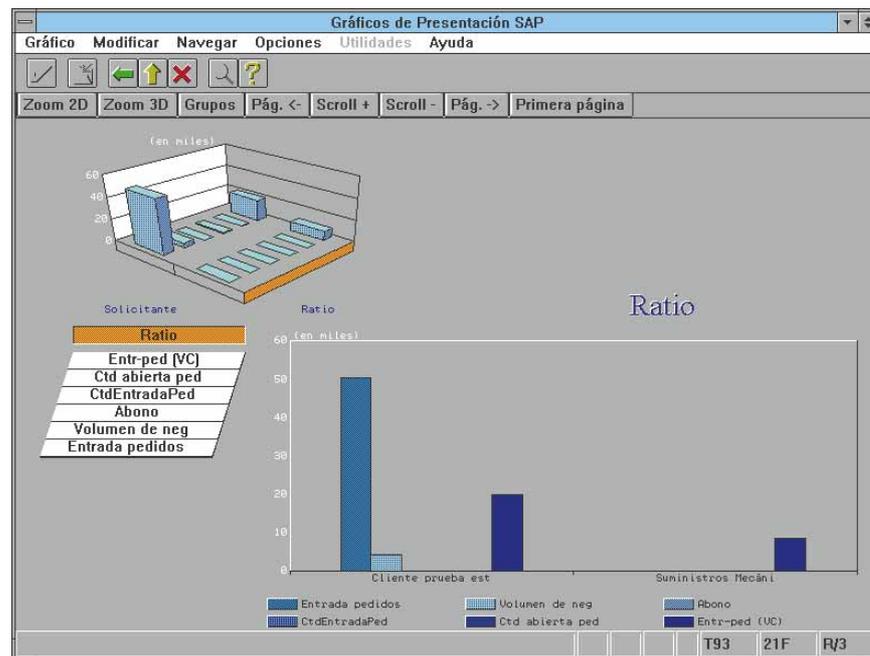
una verificación exacta de la disponibilidad del artículo. Así puede informar de inmediato a su cliente sobre la fecha de entrega más conveniente. Automáticamente se le manda una confirmación del pedido por correo, fax o EDI. Idioma y moneda pueden adaptarse de forma flexible en todos los documentos a los deseos de sus clientes. Con ayuda de la amigable herramienta de Determinación de Precios, que se procesa automáticamente durante la captura del pedido, pueden definirse en el sistema de forma simple, incluso las estructuras de precios más complejas. El precio más favorable para su cliente puede determinarse sin mayor problema.

## LA ENTREGA EN FECHA SE DA POR SUPUESTO

Su encargado de expediciones dispone de funciones de fácil manejo para el control de vencimientos. Todos los pedidos que vencen se le proponen para su tratamiento. El tiene la posibilidad de crear albarán para un pedido concreto en su totalidad o en parte, o agrupar pedidos para un tratamiento masivo. En paralelo se arranca el picking de los artículos en la cantidad disponible. Este puede realizarse también en el Sistema de Gestión de Ubicaciones (MM-WM).

## FACTURACION AUTOMATICA PARA SUS CLIENTES

Partiendo de sus pedidos y entregas se le preparan automáticamente todas las facturas que vencen. Aquí está Vd. en condiciones de ofrecerle a sus clientes los más diversos tipos de emisión de facturas. Como haya acordado con su cliente, el sistema prepara una factura o abono por proceso o agrupa varios procesos en una factura. Naturalmente puede transmitirse la factura creada de inmediato al cliente por correo, fax o EDI. Al mismo tiempo se actualizan los



ingresos y cobros pendientes en la contabilidad (FI) y el controlling (CO). Con ello se dispone allí de las informaciones más actuales para su análisis.

## SEA EL PRIMERO EN RECONOCER LAS TENDENCIAS DEL MERCADO

Para dar un soporte óptimo a la toma de decisión en su empresa, SAP ofrece el Sistema de Información de Ventas SD-IS. Directamente tras la entrada de un pedido, un albarán o una factura se actualizan en SD-IS los datos predefinidos por Vd. Con ello dispone en cualquier momento de las informaciones más actuales. Vd. decide si por ejemplo quiere ver las ventas por cliente, artículo y región como un simple listado o una representación gráfica. Variaciones y tendencias en el mercado, será el primero en reconocerlas y estará en condiciones de reaccionar sin demora.

## EL SISTEMA MM SE COMPONE DE LAS SIGUIENTES COMPONENTES:

- SD-SLS Ventas
- SD-SHP Expediciones
- SD-BIL Facturación
- SD-CAS Soporte a Ventas
- SD-IS Sistema de Información de Ventas

## TECNICA Y SERVICIO

El software R/3 se basa en una arquitectura Cliente/Servidor. Está diseñado como un sistema abierto para su instalación sobre hardware y sistemas operativos de distintos fabricantes. SAP le ofrece, junto al software, un amplio abanico de servicios: consultoría funcional y técnica, en la planificación, en la dirección, en el seguimiento del proyecto, en la formación del equipo de proyecto. SAP cuenta además con empresas certificadas de reconocido prestigio y competencia como colaboradores en la implementación. Existe también un soporte hotline las 24 horas del día.

¿Hemos despertado su interés?

Si es así, póngase en contacto con nosotros.