

Soluciones óptimas para su empresa.



Overlay Soluciones para la Distribución

Software especializado en el sector de la distribución.
Alimentación, Bebidas y Horeca.



Introducción

Overlay es una empresa especializada en el sector de la distribución de alimentación y bebidas fundada en el año 1988. La **experiencia** en este sector y nuestra **capacidad innovadora**, permiten que nuestro software se integre perfectamente en su sistema optimizándolo.

Overlay dispone de certificación en ISO 9001 desde el 19 de Mayo de 2000, lo que ha permitido alcanzar una óptima coordinación de los procesos internos para prestar el mejor servicio a nuestros clientes.



Overlay **Soluciones para la Distribución.**

Con la continua aceleración en el ritmo de los negocios, disponer de una **gestión integral** de los procesos de su empresa es algo crítico para el éxito global de su organización. Tome la delantera con una solución **enfocada a su negocio**, con todo lo necesario para que su compañía evolucione y responda fácilmente a nuevas oportunidades.

Una solución específica y completa para la Distribución de Alimentación, Bebidas y Horeca.

Importante: OSD es altamente configurable y por tanto no es preciso que los usuarios estén obligados a utilizar todas las opciones que se exponen en este dossier, ni hacerlo en el orden que se presentan.

VENTAJAS:

- Solución específica e integral.
- Control completo de trazabilidad.
- Experiencia en el sector.
- Capacidad para innovar.



968 123 555 info@overlay.es



Funcionalidades Generales

- Ventas a partir de consumos habituales, promociones y artículos preferenciales/autorizados
- Gestión de cobros.
- Informe gráfico posicionamiento GPS en tiempo real.
- Multiplataforma (pda, ord. portátil, tablet pc, etc.).
- Mensajería entre oficina y dispositivo móvil.
- Control de clientes no visitados.
- Propuesta de carga para autoventa.
- Stocks en autoventa.
- Liquidación de ingresos y gastos.
- EDI y factura electrónica.
- Módulo de digitalización y archivo de albaranes.
- Establecer precios mínimos de venta.
- Configuración de terminales por usuarios.
- Planificador de sincronización remota y local con terminales.
- Sincronización de datos en cualquier momento.
- Trazabilidad e identificación automática de GS1-128 (EAN).
- Gestión de promociones y productos preferenciales/autorizados.
- Logística a terceros.
- Gestión de venta por peso (hoja de carga y terminales) .
- Catálogo de imágenes y ventas a partir del mismo.
- Comisiones de ventas, cobros y repartos.
- Estadísticas de abonos y devoluciones.
- Gastos y servicios de flota de vehículos.
- Establecimiento de riesgo de clientes.
- Control de envases.
- Informes comparativos.
- Supervisión de actividad comercial: visitas y horarios.
- Facturación e informes por dirección de envío.
- Gestión de incidencias, quejas y reclamaciones.
- Múltiples canales de sincronización.



Funcionalidades por Área

ÁREA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA

- Organización y representación gráfica de rutas de venta y reparto.
- Módulo de producción.
- Tesorería.
- Exportación de datos a fabricantes (logística a terceros).
- Control de depósitos de equipos en clientes (cámaras, cafeteras, expositores, et...).
- Cestas de Navidad / Lotes de regalo.
- Explotación por centros de costo.
- Amortizaciones.
- Asientos predefinidos.
- Balances diseñables y gráficos.
- Auditoría y niveles de acceso por usuario.
- Presentación telemática de modelos.

ÁREA COMERCIAL

- Televenta.
- Terminal punto venta TPV.
- Portal Web integrado. Recibe los pedidos desde la web.

ÁREA DE FUERZA DE VENTAS MÓVIL

- Ventas a partir de consumos habituales, promociones, artículos preferenciales y autorizados.
- Gestión de cobros.
- Informe gráfico posicionamiento GPS en tiempo real.
- Multiplataforma (pda, ord. portátil, tablet pc, etc.).
- Mensajería entre oficina y dispositivo móvil.
- Control de clientes no visitados.
- Propuesta de carga para autoventa.
- Stocks en autoventa.
- Supervisión de actividad comercial: visitas y horarios, índice de introducción de nuevos productos.
- Envío de copia de pedidos tomados de forma inmediata por email a los clientes (PDF).
- Liquidación de ingresos y gastos.
- Establecer precios mínimos de venta.
- Configuración de terminales por usuarios.
- Top ventas, artículos nuevos, alternativos y consultados.
- Planificador de sincronización remota y local con terminales.
- Sincronización de datos en cualquier momento.
- Posibilidad de adjuntar al pedido fotos tomadas en el cliente.
- Catálogos dinámicos y con mapeo de imágenes.

ÁREA DE LOGÍSTICA

- Hojas de carga y reparto.
- Liquidación de reparto.
- Trabajo con terminales móviles en tiempo real para:
 - Entradas de mercancía.
 - Preparación de pedido de clientes.
 - Gestión hojas de carga.
 - Inventario permanente.
 - Gestión reparto en "calle" de mercancía.
- Previsión de existencias.



Logística de Aprovisionamiento

Pedidos

En un sistema logístico, los clientes generan una demanda que exige asegurar una previsión de stock basada en la **optimización** de pedidos a proveedores. Por esta razón se generan con diferentes y flexibles alternativas:

Pueden ser generados:

- Manualmente en base a criterios del usuario.
- Automáticamente según parámetros de stock actual, stock máximo y mínimo.
- Mediante un dispositivo móvil y desde la ubicación física de los productos.
- A partir de pedidos de clientes de forma automática.

Para generar pedidos ponderados sirven de apoyo las completas estadísticas de compras anteriores. También es de **gran utilidad** la gestión de existencias virtuales, que establece previsiones a fecha escogida, partiendo de las existencias actuales, pero incluyendo los pedidos pendientes de recibir de proveedores y de servir a clientes.

Además de establecer con exactitud las condiciones del pedido, relativas a cantidades y precios acordados, OSD proporciona una **ventaja adicional**. Esta consiste en planificar los posibles cambios sobre tarifas de venta, que los pedidos provocarán al recibirse como entradas definitivas en almacén.

Entradas de almacén

OSD realiza las entradas de productos y materias primas al almacén que se seleccione. Se incorporan las altas de existencias partiendo de los artículos registrados en pedidos de proveedor, o por realización directa de la entrada. Es recomendable basarse en pedidos, para llevar el control de las mercaderías pendientes de recibir, y como soporte para **comprobar la integridad** de lo solicitado.

OSD dispone de funciones específicas para iniciar desde la entrada, y durante todo su curso, el control de trazabilidad. Para agilizar los registros y evitar errores, está integrada la captura de información mediante lector de códigos de barras (GS1, antes denominados EAN). Esta identificación automática puede realizarse sobre un ordenador PC o mejor

aún, empleando un **dispositivo móvil autónomo**, que brinda la ventaja de estar físicamente junto a la mercancía y se registra la información en **tiempo real**.

Un aspecto sumamente importante es el procedimiento para **garantizar la valoración correcta** de los precios de costo, que frecuentemente no se obtienen hasta la recepción de la factura del proveedor, tiempo después de haber registrado la entrada en almacén. La opción denominada 'Validar costos' actualiza retroactivamente y con exactitud el UPC (Último Precio de Compra) y el PMC (Precio Medio de Compra), así como sus repercusiones en la rentabilidad de las operaciones efectuadas en ese espacio de tiempo.



Algunas de las funciones más significativas que **aportan ventajas** al proceso:

- Validación de documento de entrada con pedidos a proveedor.
- Identificación automatizada mediante lector de códigos de barras.
- Atributos de trazabilidad: lote, fecha de caducidad y otros específicos por sub-sectores.
- Emisión de etiquetado o re-etiquetado de artículos.
- Manejo de atributos del producto: formatos, proveedor, familia, etc.
- Control de ubicación física en almacén.
- Estadísticas proveedor y artículo (entradas anteriores).
- Repercutir cambios de precios de costo sobre tarifas de venta.

Facturación

Tras recibir la factura del proveedor, se realiza la facturación de compras, proceso consistente en confrontar y verificar los diferentes albaranes recibidos del proveedor. En caso de hallarse diferencias, se realizan los ajustes pertinentes en las entradas afectadas, sin perjuicio de los datos almacenados con anterioridad.

Una vez que el conjunto ha sido cuadrado y validado, se genera la previsión de pagos estipulada, y se asienta en contabilidad a nivel de balance, libros de I.V.A. y cartera de pagos. En este proceso pueden intervenir usuarios de diferentes áreas (almacén y financiero); por esta razón los registros contables que se generan automáticamente son supervisados por las personas implicadas respectivamente.

Si la factura se ha emitido en una divisa diferente a la de uso, OSD realiza la correspondiente conversión hacia el euro.

La logística de aprovisionamiento puede exigir el auto-suministro de productos para la distribución.

OSD incluye la producción de productos finales con dos enfoques:

- **Fabricación de artículos manufacturados.** La producción de pastelería y de alimentos precocinados es un ejemplo adecuado de la aplicación de este modelo. Se utilizan como base materias primas sometidas a un proceso que habitualmente implica también el empleo de medios mecánicos y humanos.

- **Composición de kits/lotes de productos.**

En este caso el objetivo consiste en conjuntar varios artículos que ya son distribuibles, en una única unidad resultante, denominada kit o lote. Sirve como ejemplo la combinación obtenida en las cestas de navidad, así como agrupaciones promocionales.

En ambos casos se utilizan plantillas de fabricación o de composición. Constituyen patrones que son alterables en el parte de fabricación para obtener los resultados deseados. La comparación de dichas plantillas con las estadísticas de fabricación sirve para analizar la tendencia de las alteraciones practicadas, y por tanto tener indicadores claros para **ajustar la explotación** del proceso productivo.

Cuando se genera el parte de fabricación, OSD efectúa la baja de existencias de las materias primas o mercaderías que se emplean como base, y se dan de alta las existencias de los artículos que van a ser comercializados.

Como asunto de vital importancia, el sistema garantiza la trazabilidad relacionando los lotes de entrada con los lotes generados. Además se emiten las etiquetas y códigos precisados para las unidades producidas y los embalajes empleados.

Se incluye el **control de rentabilidad**, basado en el cálculo del precio de costo de todos los elementos de entrada (materias primas, mano de obra, maquinaria y otros), en comparación con el precio de venta del producto final.



Inventario

Uno de los retos más importantes para las distribuidoras es asegurar que el inventario real de existencias sea el adecuado para su negocio, y que también se corresponda con el inventario teórico del programa de gestión. Este enfoque permite a la compañía **luchar contra la grave amenaza de la pérdida desconocida**.

Para superar este desafío, OSD reporta el inventario teórico al momento actual o a la fecha pasada que se precise. Dispone de un amplio abanico de combinaciones para los informes, empleando diferentes criterios de clasificación y valoración, para inventarios totales o parciales (muestreo).

Algunos parámetros son:

- Inventario por familias de productos.
- Existencias de artículos de determinados proveedores.
- Stock por ubicaciones físicas en almacén.
- Existencias por lotes y fechas de caducidad.
- Valoración a precios de costo (UPC y PMC) y/o a precios de venta.

Para efectuar el recuento físico se obtiene una lista de productos, basados en estos criterios. A partir de ahí, se computa el recuento procesando a través de un dispositivo móvil (PDA). El usuario captura las cifras de recuento, y las registra en tiempo real. **Se optimiza la tarea y se reducen los fallos** al emplear la identificación automática capturando los códigos de barras con o sin atributos de trazabilidad (lote, fecha de caducidad y otros).

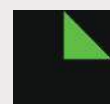
Los recuentos físicos se supervisan por un administrador, para **asegurar la exactitud** de los datos obtenidos, subsanar errores u omisiones, y finalmente asentar las cifras reales de stock. Como consecuencia se realiza automáticamente un ajuste de existencias debidamente identificado y valorado, consultable por informes.

Logística de distribución

El término logística se define como “conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.”. La distribución se rige por las máximas de servir los productos adecuados con exactitud y agilidad (**eficacia**), y lograr que se efectúe optimizando los recursos empleados (**eficiencia**). OSD aplica esta filosofía en los procesos de preventa, autoventa y reparto.

Cargas para autoventa

La línea de autoventa exige que un vehículo de transporte actúe como almacén de provisiones. Se consigue mayor **eficacia y eficiencia** al lograr que el stock disponible sea el más ponderado posible. Las propuestas de carga permiten por un lado reponer las existencias vendidas en una jornada, y por otro, solicitar al almacén central productos que está previsto comercializar en la siguiente jornada.



La propuesta de carga es un borrador que se confecciona en el dispositivo móvil del autoventista. Puede enviarla al almacén central mediante comunicación a distancia de datos. Esto es ventajoso, pues **agiliza la preparación de la mercancía** aún antes de que el vehículo regrese físicamente. Además permite que el personal de almacén pueda intervenir en su consignación, efectuando modificaciones según criterios de rotura de stock y productos equivalentes.

La propuesta definitiva da paso a la carga de existencias, que se realiza mediante un **traspaso entre almacenes**, incorporando los artículos en el almacén que constituye el vehículo de reparto.

Algunas distribuidoras realizan este proceso por medio del mismo autoventista, en su dispositivo móvil. En tal caso, se imprime un listado con todos los productos cargados y un supervisor lo verifica, e introduce su clave de acceso para que las existencias se incorporen.

Otras empresas gestionan la carga desde los dispositivos informáticos del almacén central. Puede tratarse de un ordenador PC, o un dispositivo móvil autónomo que en **tiempo real** consigne dichas cargas.

Cargas de Reparto. (Preventa)

Este proceso organiza los pedidos de clientes obtenidos desde preventa, televenta y/o tienda web. Optimiza el acceso y manipulación de los productos que deben entregarse, facilitando la labor del personal de almacén. También favorece las tareas del personal de reparto, al generar la documentación e informes necesarios en sus actividades.

Para organizar **sencilla y convenientemente** los pedidos a entregar, OSD permite establecer relación entre las rutas de preventistas y las de repartidores. No obstante, es flexible la inclusión y exclusión de pedidos en el reparto, obedeciendo a criterios más arbitrarios de los usuarios. También se gestionan diferentes cargas de reparto simultáneamente.

Partiendo de un conjunto de pedidos para un repartidor, se generan informes que contienen todos los productos y sus cantidades solicitadas.

Puede obtenerse clasificado por clientes, artículos, familias, ubicaciones físicas de almacén y otras categorías. Además de mediante informe impreso, es posible realizar el '**picking**' de pedidos **por medio de un dispositivo móvil** autónomo, que consigna en tiempo real los resultados.

La constante de la trazabilidad también se controla, con el enfoque de seleccionar los lotes cuya fecha de caducidad exige una salida del almacén prioritaria (cola FIFO). A este respecto, el proceder con identificación automática según códigos de barras GS1 128 resulta muy útil.

Para productos que tienen peso variable como unidad de venta, se aplican recursos que facilitan el consignar cada una de las pesadas y asignarlas a los pedidos correspondientes.

Cuando todo el género está revisado y asignado, se obtiene un informe de carga clasificado en orden de visita, de gran ayuda para el repartidor, pues puede **organizar la carga** en el vehículo de reparto. Si se prefiere, puede emitirlo en orden inverso a la secuencia de visita, de modo que luego se facilite el acceso a cada pedido físico. Esto es muy interesante para vehículos de carga trasera.



Al finalizar el proceso de carga los pedidos se transforman en albaranes o facturas, según esté planificado en las **condiciones de facturación** del cliente. Los productos que no se puedan suministrar, pueden descartarse, o quedar como pedidos pendientes que se incluirán en cargas posteriores.

Una alternativa para minimizar el efecto de las incidencias en los documentos albarán o factura, consiste en **proporcionar al repartidor un dispositivo móvil** donde se le traspasan todos los pedidos a servir. De este modo, si al visitar al cliente éste solicita alguna variación, el repartidor realiza el cambio antes de emitir el documento de entrega definitivo. Posteriormente se incorporan esas operaciones al sistema central.

Ventas

El punto neurálgico del negocio de la distribución se halla en la fuerza de ventas. Por este motivo OSD trata con **atención especial** las actividades de captación y gestión de operaciones con clientes.

Los dispositivos móviles autónomos se han convertido en una herramienta de trabajo **indispensable** para los vendedores. Los procesos de preventa, autoventa y televenta están dotados de numerosas opciones y alternativas, que se exponen a continuación.

Proceso

Resulta eficaz la utilización de un rutero predefinido con un orden planificado de visitas. Se pueden utilizar clientes de la ruta en curso y de otras disponibles. Como soporte para no obviar ninguna de las visitas estipuladas, se emplea un control de **clientes no visitados**, que son aquellos a los que no se les ha registrado ninguna operación, sea de venta o de incidencia por no venta (visita improductiva).

En todo momento están accesibles los datos de identificación de los clientes. Además se evalúa su **riesgo financiero** con los parámetros de importe pendiente de pago, núm. de documentos en deuda y plazo máximo de la misma. Según se haya planificado, se impedirá la venta a clientes con el riesgo excedido.

¿Cuáles son los artículos que deben ofrecerse a los clientes? OSD propone diversas alternativas:

- **Productos consumidos habitualmente por el cliente.**

Se despliega una intuitiva lista de las referencias de consumo habitual, especificando las condiciones en las que se realizó la última venta. A partir de ahí se puede repetir aquella operación, con la aplicación de las condiciones anteriores o actuales.

- **Productos de venta preferencial.**

Si la dirección comercial ha marcado una serie de artículos cuya oferta es prioritaria, dicha colección esta disponible clara y ágilmente para el vendedor.

- **Catálogo general.**

Por muy amplio que sea el número de referencias disponibles, se localizan los artículos con rapidez gracias a las búsquedas de contenido, organizadas por familias, códigos y denominaciones, así como la generación dinámica de catálogos y mapeo de imágenes.



Además dispondremos de artículos nuevos, artículos que han sido consultados durante el proceso de venta, productos alternativos que pueden interesar al cliente y top ventas.

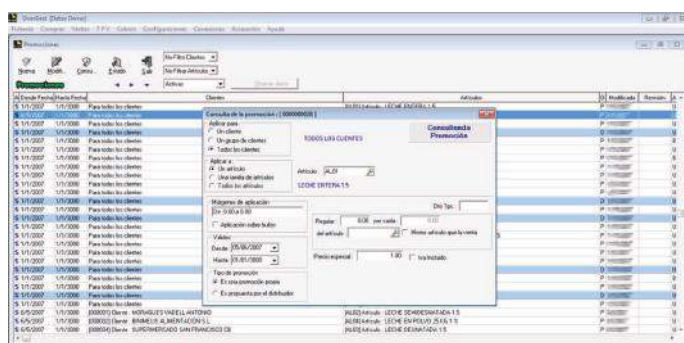
Cada dispositivo de venta puede configurarse para que, aplique condiciones de tarifas invariables, o permita al vendedor un margen de variación de precios, con límites que salvaguardan los beneficios comerciales de la compañía.

En cuanto a los productos artículos de **peso variable (autoventa)**, se solicita una secuencia de pesadas del producto según la cantidad de unidades requerida, acumulándolos en una sola cantidad.

Pueden ser confeccionadas **numerosas combinaciones** promocionales, definiendo que el alcance sea para un cliente, un grupo de clientes o todos los clientes. Otro criterio de planificación es que afecten a un artículo, un grupo/familia o la totalidad de los productos.



Las promociones se aplican en diferentes conceptos, algunos de ellos simultáneos. Los más habituales son: descuento en importe, descuento en porcentaje, precio especial y promoción en mercancía. Todas tendrán fecha de inicio y de finalización, y puede consultarse si están activas o finalizadas. También se definen con el criterio selectivo de propias o de proveedor.



Devoluciones y abonos

En la distribución de alimentación y bebidas es muy frecuente que el cliente devuelva productos. Puede tratarse de artículos que se vuelven a comercializar (**devoluciones**), o por el contrario, por hallarse en mal estado (**abonos**), tengan que descartarse definitivamente. El sistema exige identificar el estado de dicha devolución y anotar sus datos de trazabilidad.

La impresión del documento de venta, facilita la **clara identificación** de la mercancía al clasificar por separado los cargos de artículos, las devoluciones y los abonos. Asimismo, se controla el stock en el almacén, procediendo según su estado. La posterior liquidación en los dispositivos autoventa especifica los artículos abonados en mal estado, para realizar su verificación.

Servicios logísticos a proveedores

OSD también gestiona la distribución de productos en nombre de un proveedor con la opción de **comunicar de forma telemática** las operaciones realizadas. Para ello se controlan que artículos tiene acordado el cliente con el proveedor, evitando el suministro de mercancía no autorizada.

Si se distribuye mediante autoventa, se selecciona el proveedor al que se le realizan los servicios de distribución y se confecciona un albarán de entrega específico para ese cliente, generalmente sin valoración económica.

Cuando la fuerza de ventas se basa en preventa se puede generar un único pedido que incluye todos los productos para el cliente aunque procedan de varios proveedores. De forma automática, se separan y clasifican los albaranes de cada proveedor e incluso aquellos que facture directamente el usuario, y la logística de distribución se realiza eficazmente.



Overlay ha desarrollado un módulo de integración con diferentes fabricantes que permite la transmisión de servicios de logística realizados en su nombre. Algunos de los fabricantes con los que integramos son:



Cualquier otra integración que se solicite, puede ser analizada y desarrollada.

Control de depósitos de equipos en clientes

Junto a la distribución de productos, algunos sectores incluyen en los servicios ofrecidos a sus clientes, la cesión por depósito de elementos como botelleros, cafeteras, neveras, expositores, grifos y similares. OSD los identifica unívocamente por número de serie y vincula los contratos que se deriven de los mismos. Además, se supervisa el histórico de sus movimientos y se facilita el control del consumo del cliente respecto a los productos relacionados con estos elementos.

Control de vehículos

Controle el mantenimiento periódico de sus vehículos. Lleve una agenda de las acciones periódicas a realizar y obtenga informes históricos de las revisiones llevadas a cabo (ITV, cambios de aceite, reparaciones, repostajes, etc.).

Gestión de labores comerciales

Para supervisar las actividades efectuadas por los agentes (vendedores y repartidores), OSD aporta diversos informes muy útiles: gastos por agentes, gráficas de gastos, horarios de visitas, tiempos de ocupación, incidencias, variación de tarifas, visitas por ruta, kms. / día, etc.

Otro capítulo que recibe cuidadosa atención es el cálculo y liquidación de comisiones por ventas y repartos. Este aspecto es muy flexible, pues permite definir diferentes plantillas de acuerdo a los perfiles de los agentes. De este modo, los criterios para comisionar a un vendedor, pueden ser diferentes a los que se siguen para hacerlo con un repartidor. He aquí algunos parámetros representativos:

- Rangos de familias de productos, tipos de clientes y rutas.
- Ventas cobradas, sin cobrar o todas.
- Penalización o incentivo de comisiones en función del plazo de cobro.
- Ventas con tarifas dentro de los márgenes comerciales.

Liquidaciones

Aplicable tanto a preventa como autoventa, siendo en autoventa donde adquiere una mayor relevancia al arrojar más información para control del vendedor. Este proceso genera un informe con: el montante total de las ventas realizadas, la suma de todos los cobros clasificados (efectivo y talones) y la relación de gastos sufragados (comidas, combustible, reparaciones, etc.). De estos elementos, se calcula la diferencia entre el importe cobrado y el gastado, acumulando en el sistema un **histórico de liquidaciones**.

Para efectuar la liquidación con los repartidores que no emplean dispositivo móvil, existe el proceso de liquidación de cargas de reparto, con diferentes configuraciones orientadas a agilizar notablemente el registro de los cobros parciales o totales percibidos en los documentos de reparto.



Facturación

Se realiza en base a la definición de frecuencia de facturación de cada cliente y desde los distintos ámbitos de actividad que utilice la compañía, por medio de autoventa o de cargas de reparto resultantes de la preventa.

Por otra parte existe la modalidad de realizar facturaciones periódicas, aplicando una amplia gama de filtros para segmentar las facturas de acuerdo a la sistemática de cada organización. Además se ofrece la posibilidad de facturar por **direcciones de envío del cliente**, de modo que se obtenga una factura por cada uno de los establecimientos a los que se le generaron albaranes de entrega. Se contempla la opción del escaneo automático de albaranes firmados por el cliente, vinculándose a la factura para poder después imprimirlos junto a la misma.

Para el formato físico de las facturas, OSD contiene muchas posibilidades dinámicas que se traducen en conseguir mayor claridad, especificación y calidad de imagen de las transacciones con clientes. También es posible el envío y la recepción de documentos en formato EDI.

Se ha provisto de un visor de documentos que facilita el hallazgo y consulta de facturas y también de los albaranes que las componen. Con esta opción se determina si las facturas han sido impresas, contabilizadas o liquidadas.

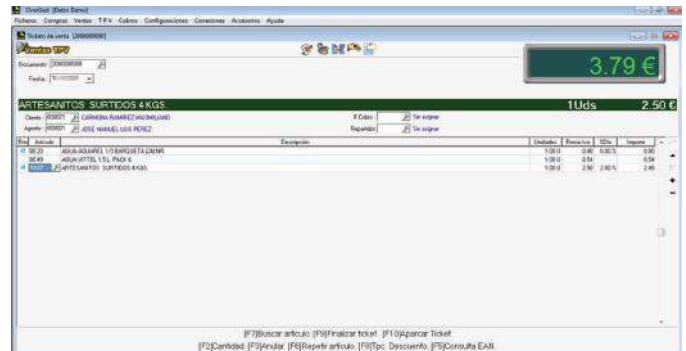
Terminal Punto de Venta

Este módulo se ha orientado para facilitar la venta en tiendas, establecimientos o puntos de almacén. El enfoque es gestionar ágilmente las operaciones de venta mediante ticket de cobro al contado. Para ello, el ordenador que funciona como TPV minimiza la necesidad de datos a teclear, permitiendo una **muy rápida consignación** de los artículos vendidos.

Puesto que un TPV es en realidad una caja, OSD controla todos los procesos de cuadro para los turnos de cada empleado. Se estipulan

conceptos como entregas, devoluciones, reposiciones, retiradas de efectivo y pagos, entre otros.

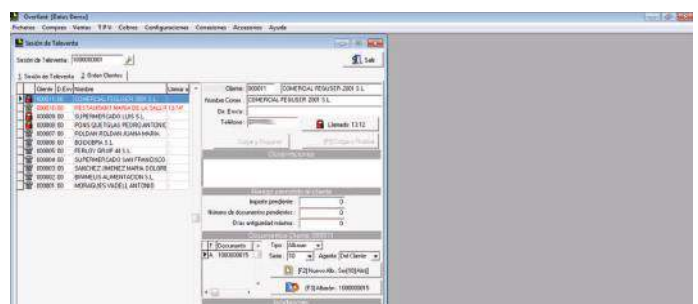
Todo ello es integrable al estilo de una caja registradora, pudiendo disponer de visor para el cliente, cajón portamonedas (con apertura y cierre automáticos) y lector de códigos de barras, sea pistola o escáner de sobremesa.



Televenta

En el sector de la distribución, son muchas las compañías que han apostado por el uso de la televenta como parte de su estrategia comercial. Con esta actividad complementan al equipo de vendedores que realizan visitas comerciales.

Es posible realizar venta telefónica a clientes empleando los fundamentos de una sólida fuerza de ventas, a saber: orden de clientes en llamada por hora, acceso al histórico de consumos habituales, ofrecimiento de artículos preferenciales, promociones, avisos, etc.



El vendedor accede con sencillez a todos los datos que precisa para contactar a los clientes, y ofrecerles los productos necesarios con **eficacia y agilidad**. Es posible integrar el ordenador con el teléfono para accionar el marcado automático. Igualmente puede implementar el uso de auriculares y micrófono.

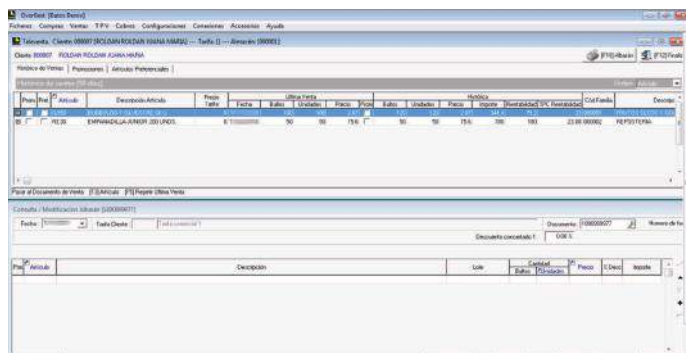


Cuando no sea posible contactar con el cliente, se recurre a la opción de posponer llamadas. No obstante, **el sistema verifica** que todos los clientes previstos han sido atendidos. Al final de la sesión se obtiene un informe resumen de la jornada con todas las operaciones realizadas.

imputar gastos de devolución y redefinir previsiones de cobro cuando es necesario.

Hay plantillas configurables que generan asientos, para que la contabilidad sea un fiel reflejo de la cartera y de los efectos comerciales que la componen. Proporciona a los órganos de dirección de la empresa, la ventaja de visualizar **información real de tesorería** en un único balance de situación.

Las opciones de consulta y clasificación de la cartera, así como los informes disponibles, convierten a este proceso en una **eficaz herramienta** para la empresa, en especial para los estamentos financieros y comerciales de la Compañía.

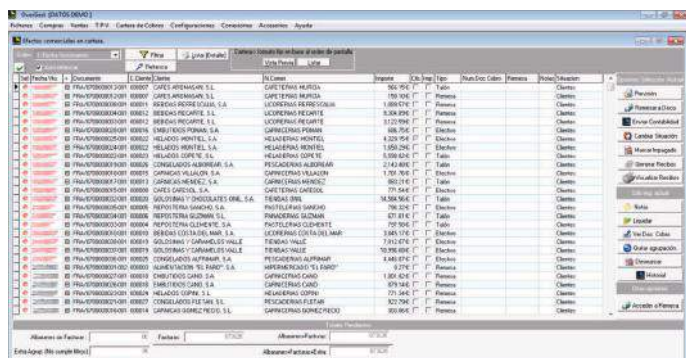


Cobros

Es muy relevante que OSD administra una **gestión de cobros mixta**, es decir, que permite gestionar el pendiente de cobro de albaranes, de facturas o de ambos. Esto se configura por cliente, en plena integración con el control del riesgo financiero establecido en cada caso.

Contabilidad

Esta área en OSD facilita la gestión contable de todas las entidades que se precisen. Si la actividad de la distribuidora comprende el uso de diferentes fiscalidades, existe la opción de **consolidarlas** para obtener información en bloque sin perjuicio de cada una de las empresas unitarias.



Dentro del ámbito de la misma empresa, la contabilidad puede gestionarse subdividiendo la explotación de diferentes actividades o departamentos (centros de costo). A esto hay que añadir el empleo de **múltiples diarios** que facilita la segmentación de la información.

La gestión de cartera posibilita **múltiples combinaciones** sobre la deuda pendiente de los clientes. Se establecen las previsiones para diferentes fechas de vencimiento, además de prever los medios en que se materializarán los cobros.

Los asientos contables se registran mediante introducción manual, incorporación automatizada relativa a operaciones comerciales (facturas, I.V.A., cobros...), y también en base a patrones predefinidos por el usuario. Esto permite la **optimización** de la introducción de asientos repetitivos y recurrentes.

Forma parte de este proceso gestionar remesas bancarias (normas 19 y 58), liquidar talones y pagarés, controlar impagos / devoluciones,

La integridad del balance contable con los libros de I.V.A. constituye un aval de seguridad para la información.



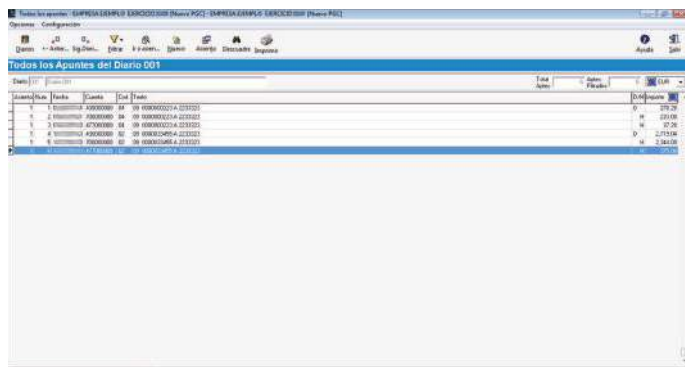
Cuando diferentes usuarios deben acceder a la contabilidad, el **protocolo de acceso** ayuda a configurar las opciones que éstos podrán utilizar. Asimismo, se registra un histórico de las operaciones que cada usuario ha efectuado, consultable por informes.

Principales informes:

- Informe de Mayor.
- Listado de diario a nivel de apuntes.
- Resumen de diario a nivel de cuentas.
- Listado de I.V.A.
- Modelos 190, 340, 347, SII...
- Resumen declaración de I.V.A.
- Balance de sumas y saldos por niveles acumulativos.
- Balances y memorias oficiales.

La explotación de las **amortizaciones** del inmovilizado se gestiona con los activos, tanto a nivel contable como financiero, mediante detalladas fichas.

La **presentación telemática** de modelos tributarios se ha convertido en un procedimiento habitual y OSD proporciona los medios para verificar la información antes de la presentación, y también realizarla siguiendo un sencillo procedimiento que facilita la tarea del usuario.



Fecha	Cuenta	Saldo	Debe	Haber
1	1. INMOVILIZADO	10	2.143.000,00	
2	2. INMOVILIZADO	20	2.143.000,00	
3	3. INMOVILIZADO	30	2.143.000,00	
4	4. INMOVILIZADO	40	2.143.000,00	
5	5. INMOVILIZADO	50	2.143.000,00	

Balances diseñables

Además de la disponibilidad de los balances oficiales, está la alternativa de diseñar el formato y contenido de los balances que la organización precise para supervisar el estado financiero. A estos informes les son aplicables los filtros necesarios para segregar la información.

Gráficos

Además de obtener información expresada mediante informes numéricos, también se dispone de opciones para **consultar gráficamente** las estadísticas de subcuentas, grupos contables, y la comparativa de la cuenta de explotación (ingresos – gastos).

A nexos

1. Trazabilidad

“Se entiende por trazabilidad a aquellos procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el origen, destino y ubicación de un producto específico o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros”. (Fuente: AECOC).

OSD cumple con las especificaciones para el control de la trazabilidad desde el mismo momento en el que se realiza su entrada en almacén, bien sea mediante la introducción manual o automática desde terminales móviles de los datos del lote.

Para minimizar la posibilidad de errores en todo el proceso es muy recomendable la utilización de códigos de barras GS1 (EAN). Mediante el uso del escáner de un dispositivo móvil, se facilita y asegura la **identificación inequívoca** de los datos de trazabilidad. Esto es gracias al empleo de los estándares de codificación IAs (identificadores de aplicación) del GS1 128, tales como: lote, fecha de caducidad, peso, etc. En OSD se generan plantillas para el etiquetado de los artículos de acuerdo a las exigencias de cada categoría.

Para obtener la traza de un producto y lote determinado, los informes de entradas y salidas de OSD proporcionan las alternativas y filtros necesarios. Además, existe un informe específico y único que reporta todos los movimientos de trazabilidad.



Segmentos de actividad

Alimentación y Bebidas

- ▶ Aceites
- ▶ Alimentación general
- ▶ Aperitivos
- ▶ Bebidas
- ▶ Bodegas
- ▶ Café
- ▶ Cárnicas
- ▶ Congelados
- ▶ Conservas
- ▶ Embutidos
- ▶ Frutas / hortalizas
- ▶ Frutos secos

- ▶ Golosinas
- ▶ Helados
- ▶ Hielo
- ▶ Huevos
- ▶ Lácteos
- ▶ Panificadoras
- ▶ Pescado fresco
- ▶ Platos preparados
- ▶ Precocinados
- ▶ Repostería
- ▶ Salazones
- ▶ etc.

Horeca

- ▶ Droguería
- ▶ Higiene
- ▶ Hostelería
- ▶ Menaje
- ▶ Productos monouso
- ▶ etc.

Soluciones óptimas para su empresa.

Avda. Pintor Portela 38, bajo
30203 Cartagena, Murcia

Tel. 968 123 555

Fax. 968 500 176

www.overlay.es

info@overlay.es



968 123 555 info@overlay.es



Overlay