



Compras

La gestión de compras representa, tanto en las compañías de servicio, como en las de producto, uno de los momentos más importantes de la gestión de la empresa. El módulo de compras de KUMOBÉ es la herramienta perfecta para la integración de la contabilidad de proveedores con el mundo de la planificación de necesidades y la gestión de materiales. Está especialmente dirigido a los responsables de compras, y a los compradores o solicitantes, proporcionando toda la información necesaria para decidir a quién pedir, que pedir y para cuando.

Ventas

Incorpora los componentes funcionales necesarios para asegurar la correcta gestión, administración, y control de las operaciones comerciales realizadas en cualquier divisa. Cubre toda la gestión de ventas en sus diferentes fases (pedido, albarán, factura), y mantiene un alto grado de conocimiento de la base de datos de clientes.

Almacenes

Ofrece mediante una definición sencilla y eficaz, la personalización de KUMOBÉ a la realidad de cada empresa, conformando el día a día de una solución total e integrada para el control y la gestión óptima del inventario

Trazabilidad

Es una herramienta eficaz para la gestión de la traza en la empresa, formando parte importante del sistema global de información.

Gestiona y controla la trazabilidad en todos los puntos necesarios dentro del sistema de información. Trazabilidad previa (compras), trazabilidad intermedia (sistemas de producción) y trazabilidad final (ventas).

KUMOBÉ SCM

El soporte a la cadena de suministro en una función vital en la vida de las empresas. Una logística eficiente es la llave para incrementar ganancias y simultáneamente mejorar el servicio al cliente reduciendo costes y capital invertido.

La gestión de la cadena de suministro tiene como principal función suministrar al cliente el producto correcto, en la cantidad requerida, en condiciones adecuadas, en el lugar preciso, en el tiempo exigido y a un costo razonable; por tal razón, exige una compresión global e integral.

Los altos niveles de competencia en los mercados actuales, han llevado a las empresas a la conclusión que para sobrevivir y tener éxito en entornos más agresivos, ya no basta mejorar sus operaciones ni integrar sus funciones internas, sino que se hace necesario ir más allá de las fronteras de la empresa e iniciar relaciones de intercambio de información, materiales y recursos con los proveedores y clientes en una forma mucho más integrada, utilizando enfoques innovadores que beneficien conjuntamente a todos los actores de la cadena de suministros.

SITUACION COMERCIAL
 Presupuestos, pedidos, albaranes, facturas, cartera y efectos

C. Tra	Ejercicio	Serie	Número	Su referencia	Proveedor	Importe	Divisa	F. Pedido	F. Envío	F. Autoriz.	Tipo de Pedido	E
1	2011	PECMP	3		4	25,00 EUR		21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	REPOSICION	SS
1	2011	PECMP	4		4	280,00 EUR		21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	SS	
1	2011	PECMP	5		4	344,00 EUR		21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	PS	
1	2011	PECMP	6		4	1.125,00 EUR		21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	SS	

Total Pedidos: 1.754,00

Se recuperaran 4 filas.

Albaranes de compra

Albaranes de gasto

Soluciones de negocio que aportan valor

Características

Descripción

Compras

• Tarifas y ofertas	✓	Incorpore manual o automáticamente las tarifas de sus proveedores y sus ofertas
• Necesidades de compra	✓	Planifique sus compras mediante la introducción de las necesidades de compra por parte de los diferentes departamentos de su empresa
• Acuerdos de compra	✓	Defina las condiciones de aprovisionamiento con sus proveedores estratégicos mediante acuerdos de compra con fechas de vigencia, descuentos, planificación de envíos, otros gastos, etc.
• Pedidos de compra	✓	Cree sus pedidos de compra manualmente, contra necesidades de compra o contra acuerdos de compra establecidos
• Previsiones de entrada	✓	Herramienta para el personal de almacén para la recepción de la mercancía prevista según criterios de búsqueda (fecha prevista de entrada, unidades recibidas, proveedor, ...)
• Albaranes y facturas	✓	Generación automática o manual de albaranes. Recepciones de facturas tanto de mercancía como de gastos asociados
• Devoluciones de mercancía	✓	Siga el proceso de devolución de mercancía, tanto para reposición como devolución definitiva
• Integración	✓	Integrado con la gestión financiera (contabilidad, costes, IVA y cuentas a pagar)
• Informes	✓	Obtenga sus informes de compras de la manera más sencilla

Almacenes

• Definición de almacenes	✓	Multi-almacén, multi-ubicación, multi-depósito. Doble unidad de almacenaje por artículo (por ej. Unidades y kg.). Cálculo de costes por varios métodos (coste medio variable, FIFO, LIFO).
• Definición de lotes	✓	Gestión de lotes, controlando los artículos perecederos o susceptibles de ser almacenados por lotes. Permite la trazabilidad de cualquier producto.
• Consultas	✓	Consulte sus stocks tanto por almacén como por artículo. Inventario permanente y diario tanto en unidades como en costes.
• Partes de ajuste	✓	Ajuste sus inventarios tanto en unidades como en costes a cualquier fecha. Realice partes de recuento de almacén y de inventario inicial.
• Traspasos entre almacenes	✓	Traspase mercancía entre sus almacenes. Incorpore si es necesarios gastos de transporte para la valoración de mercancía en el destino final
• Informes	✓	Obtenga sus informes de almacenes de una manera sencilla y eficaz

Ventas

• Tarifas de clientes	✓	Tarifas de venta múltiples. Controle sus listas de precios por cliente
• Presupuestos de venta	✓	Lleve un control exhaustivo de sus presupuestos de venta y sus diferentes versiones. Enlaza automáticamente con nuestro sistema CRM
• Acuerdos de venta	✓	Acuerde contratos de venta con sus clientes estratégicos. Fije descuentos, plazos de envío de mercancía, gastos asociados, etc.
• Pedidos	✓	Incorpore sus pedidos de venta tanto de manera autónoma como referidos a uno o a varios acuerdos de venta
• Expediciones de mercancía	✓	Generación de albaranes de venta y rutas de reparto de mercancía. Gestione los repartos por ruta. Actualización automática de stocks
• Albaranes y facturación	✓	Generación automática o manual de albaranes y facturas.
• Situación comercial	✓	Controle de un solo vistazo todas las operaciones comerciales efectuadas por su empresa (presupuestos, pedidos, albaranes, facturas, cartera y efectos)
• Gestión de rutas	✓	Gestión de transportistas, flotas y rutas comerciales.
• Promociones	✓	Gestione los descuentos y promociones por multitud de conceptos. Aplíquelos por fechas de vigencia.
• Comisiones	✓	Definición de tipo de comisiones, jerarquía de las mismas y liquidaciones automáticas
• Rappels sobre ventas	✓	Definición, simulaciones y liquidaciones de rappels
• Integración	✓	Integrado con la gestión financiera (contabilidad, costes, IVA y cuentas a cobrar)
• Informes	✓	Obtenga sus informes y documentos de venta

Nuestras soluciones trabajan en cualquier entorno operativo, incluyendo todos los Unix y Linux, los entornos Microsoft y las más importantes bases de datos relacionales del mercado.

Para más información sobre nuestras soluciones, consultar:

www.kumobe.com