



Órdenes de Venta Sage Accpac ERP



Órdenes de Venta cumple con todos los requisitos de ingreso de cotizaciones, pedidos, embarques, facturación y seguimiento de sus ventas.

Órdenes de Venta.

Órdenes de Venta de Sage Accpac ERP

Ingreso de Órdenes es una solución integral que le permite ingresar cotizaciones, pedidos del cliente, embarques, facturas, devoluciones e imprimir los documentos correspondientes. Usted puede realizar el seguimiento de los detalles de cada transacción y de la información de ventas en pantalla y en reportes impresos. Órdenes de Venta está completamente integrado con los módulos Control de Inventario y Cuentas por Cobrar, por lo que siempre tendrá disponible toda la información de su cliente.

Poderosas Funciones en el procesamiento de las Ventas:

- Agregue nuevos clientes al ingresar órdenes ó agregue los registros de clientes con posterioridad cuando la venta ya es en firme.
- Asigne ventas proporcionalmente hasta para cinco vendedores.
- Utilice múltiples programas de pago y otros términos de pago definidos en Cuentas por Cobrar.
- Edite y facture órdenes parcialmente enviadas.
- Utilice autorizaciones controladas por contraseña para la autorización de pedidos.
- Imprima confirmaciones de pedidos, facturas y notas de crédito a medida que las ingresa o imprimalas en forma conjunta con posterioridad.
- Imprima su lista de empaque o lista de selección y el formato de embarques para las órdenes seleccionadas.
- Incluya números de serie o números de lote, así como los mismos pedimentos, cuando se trata de artículos de importación.
- Recupere la información de la factura al emitir notas de crédito.
- Imprima mensajes de hasta 250 caracteres en pedidos del cliente, embarques y facturas.
- Ingrese precios de venta base, descontados o con sobreprecio por cliente y por artículo, así mismo controle la modificación del precio por una persona autorizada y que el precio no este por debajo del costo.
- Utilice hasta seis decimales en los precios.
- Tenga acceso al inventario disponible, cantidades en órdenes de compra abiertas, así como las cantidades apartadas para pedidos específicos.
- Envíe automáticamente todos los artículos de un pedido en un embarque o directamente emita la factura.
- Puede facturar parcialmente artículos de un solo pedido o facturar varios pedidos o embarques en una sola factura.
- Incluya los impuestos en el precio de venta si trabaja directamente con el público general y si su precio ya incluye impuesto.
- Busque números de artículos alternativos durante el procesamiento de pedidos, conocidos comúnmente como números UPC, números de artículos del cliente o del fabricante.
- Obtenga comisiones por venta o margen de utilidad.
- Consulta en que otros pedidos se encuentra tu mercancía y verifica que mercancía se encuentra por llegar para poder cubrir con todo lo que te pide el cliente.
- Ingreso anticipos del cliente directamente en el pedido del cliente con los derechos de acceso del cliente.

Opciones que generar valor:

- Agregue información valiosa para su negocio en los campos adicionales, estos pueden ser ligados a tablas de valores posibles; esto le permite tener una aplicación flexible que no necesita de que un desarrollador le este modificando su programa, usted mismo lo puede adaptar a sus necesidades sin perder integridad en la información.
- Inicie su flujo de ventas desde el CRM, esto le permitirá ingresar sus oportunidades y comparar el resultado de las ventas contra el pronóstico de sus vendedores y como esta su pipeline (ventas estimadas).
- Agregue leads (prospectos) vía campañas de marketing al utilizar el CRM integrado con su sistema de ventas.
- Defina, si es requerido, a que proyecto serán facturados los artículos o servicios.
- Defina que tipo de estadísticas quiere recibir del sistema y consulte rápidamente la información en reportes.
- Exporte la información que usted configuró excluyendo aquella información no relevante de toda la información disponible del sistema de ventas.
- Integre su aplicación de ventas con cualquier aplicación externa para el fácil traslado de información entre sus asociados y clientes.
- Defina el mejor método de devoluciones del cliente hacia el proveedor y decida si quiere llevar un historial detallado de cada paso que realiza en la devolución.
- Defina si manejará descuentos adicionales por partida o a nivel general por orden.
- En caso de que le venda a cadenas comerciales, defina si les volverá a vender el mismo artículo pero con diferente código de producto (re-etiquetar).
- Establezca si desea venderle kits a sus clientes que serán fabricados al momento de su embarque en el almacén.



Personalice el sistema de Ventas según sus necesidades:

- Defina las plantillas de órdenes con la información estándar para agilizar el ingreso de pedidos.
- Defina gastos de envío o cargos misceláneos para ser facturados, así como la facturación de cualquier clase de servicio.
- Especifique si va a manejar decimales en las cantidades y si desea redondear precios o no.
- Ingrese las cantidades de las órdenes utilizando cualquier unidad de medida definida en el inventario.
- Defina si se podrá modificar el precio y/o si este será asignado en automático.
- Revise sus documentos de principio a fin con la funcionalidad de drill down que permite regresar y avanzar según la historia de los documentos.