Unybase Systems

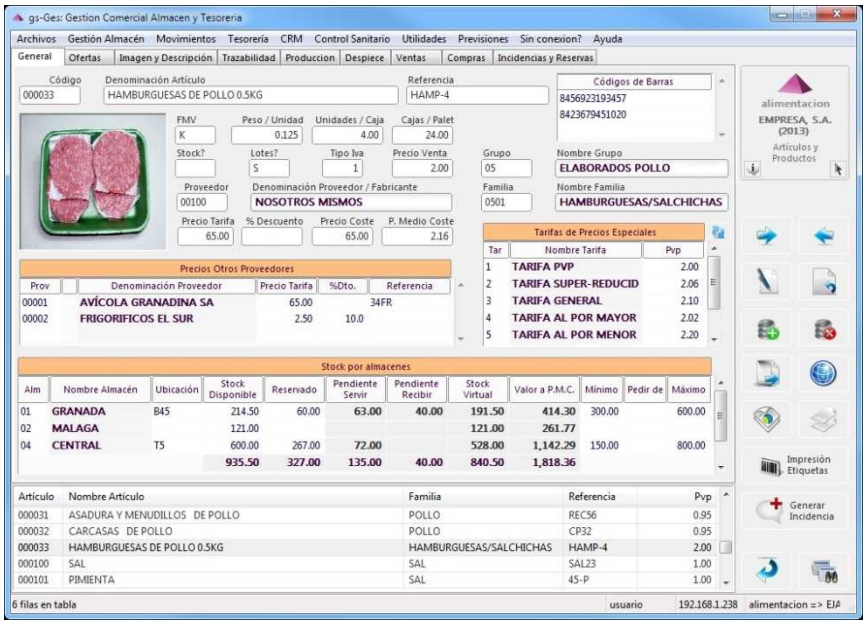
Software Distribución Alimentación

Software ERP para control total de empresas distribuidoras

Módulos de Compras, Ventas, CRM, Almacén,...

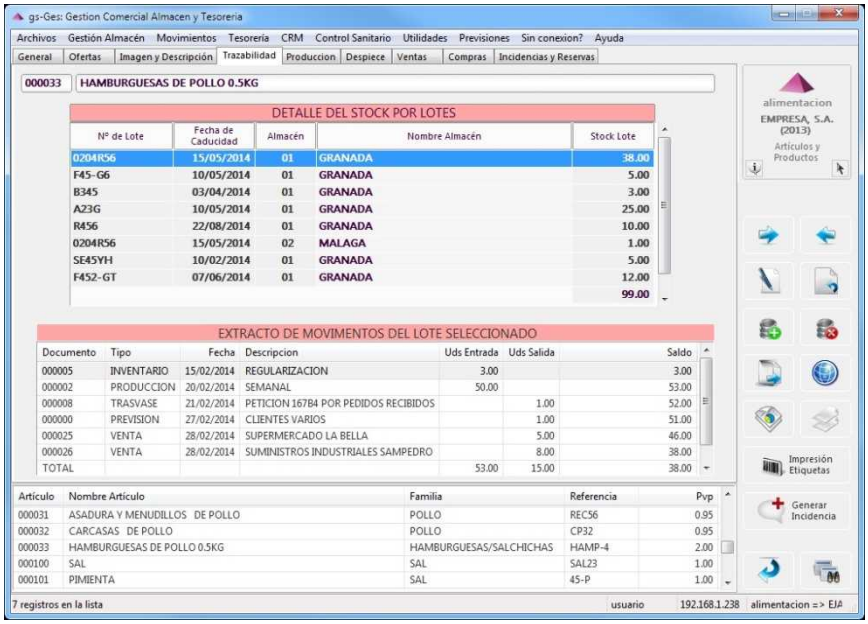
Unybase Systems

Gestión de Archivos Maestros



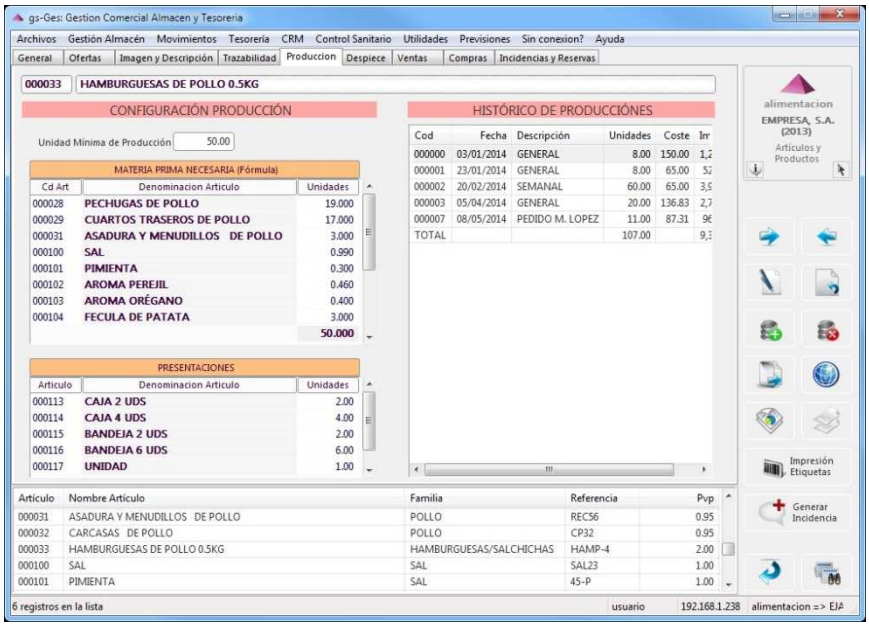
Gestión de Artículos

- Clasificación de artículos por grupo, familia, proveedor.
- Registro de códigos EAN y referencias
- Varios Formatos de Venta.
- Configuración de las Cajas / Palet, las Unidades / Caja y el Peso / Unidad.
- Control de stock real y virtual.
- Definición de tarifas de compra y venta, ofertas, regalos y descompuestos.
- Impresión de etiquetas según formato.
- Asociación de imágenes para catálogo.
- Acceso a históricos.



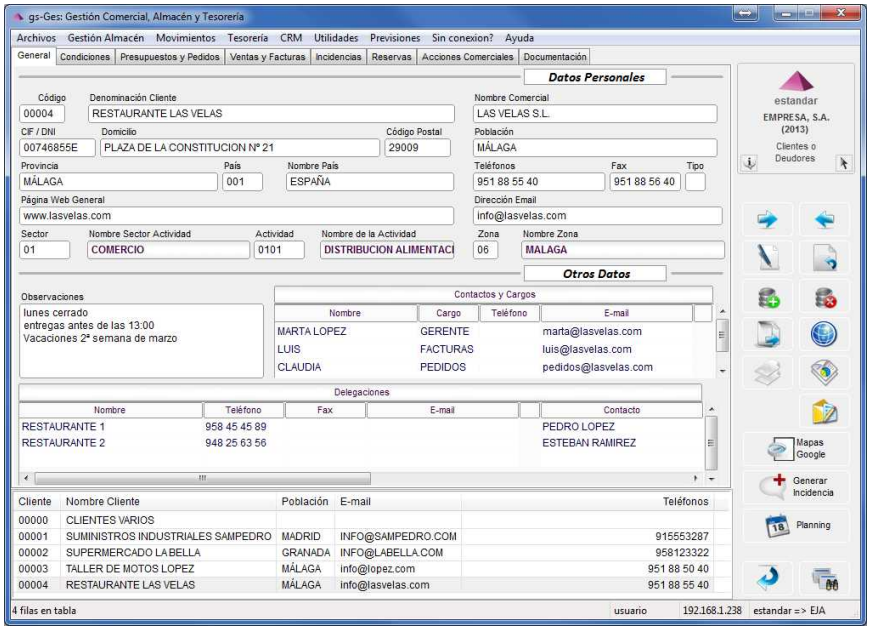
Gestión de Artículos II

- Control de Trazabilidad.
- Seguimiento de Stock por Nº de Lote.
- Análisis de toda la cadena de trazabilidad de cada Lote por Almacén.
- Control de Fechas de Caducidad.
- Extracto de movimientos de Lotes.
- Informes de Artículos Caducados o próximos a caducar.



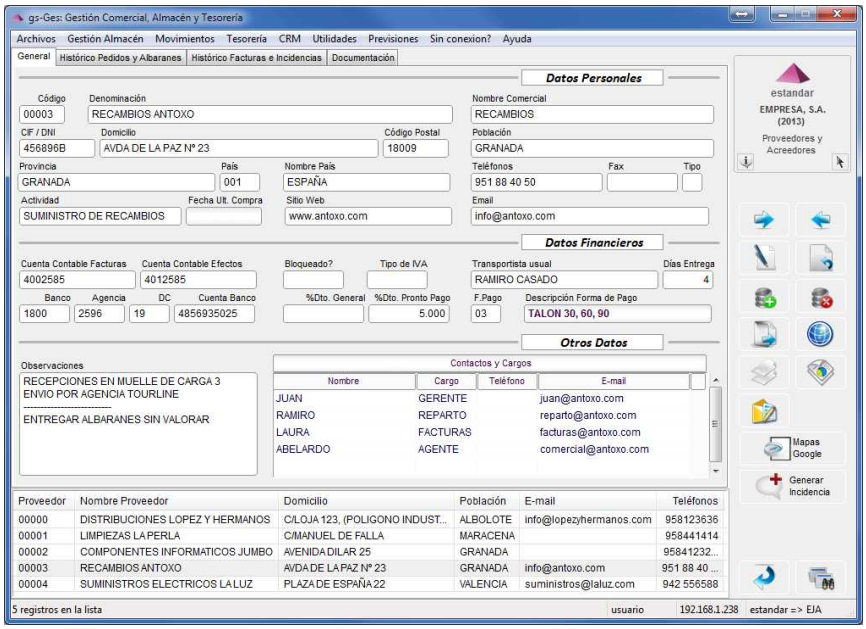
Gestión de Artículos III

- Gestión de Producción y Despiece.
- Control de Fórmulas de Producción.
- Definición de Escandallos de productos.
- Análisis de costes.
- Seguimiento de horas de producción.
- Control de Fases de Trabajo.
- Gestión de Presentaciones de productos.



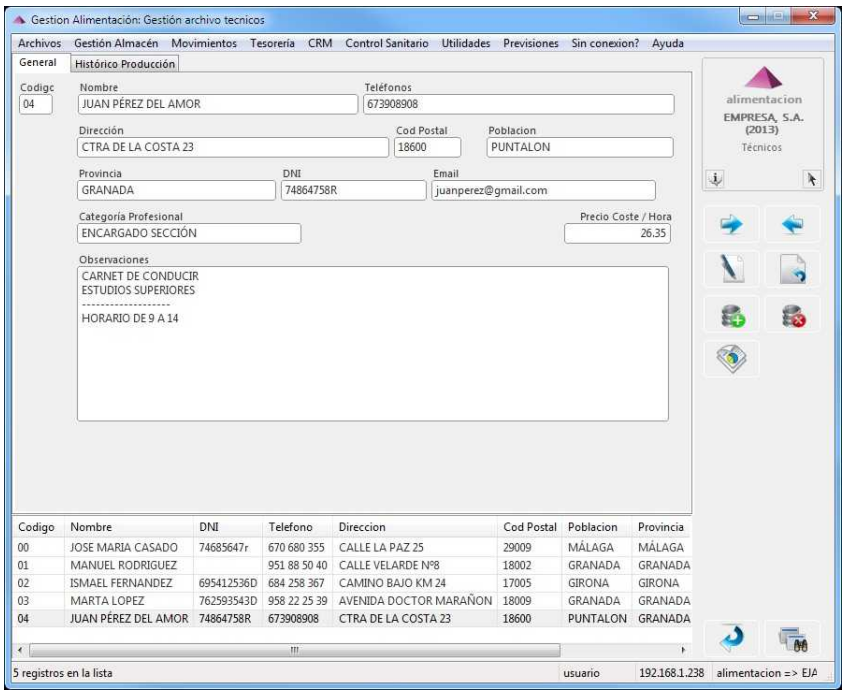
Gestión de Clientes

- Envío de Emails.
- Definición de Precios Especiales, Promociones y Descuentos.
- Clasificación por ruta, zona, vendedor, repartidor.
- Control del crédito y del riesgo.
- Acceso a históricos de ventas, pendiente de cobro...
- Gestión de documentación vinculada.
- Seguimiento de incidencias y acciones comerciales.



Gestión de Proveedores

- Registro de datos personales y contactos.
- Acceso a históricos de pedidos, compras y facturas.
- Gestión del pendiente de pago por proveedor.
- Control de incidencias.
- Envío de emails personalizados.
- Gestión de documentación asociada.



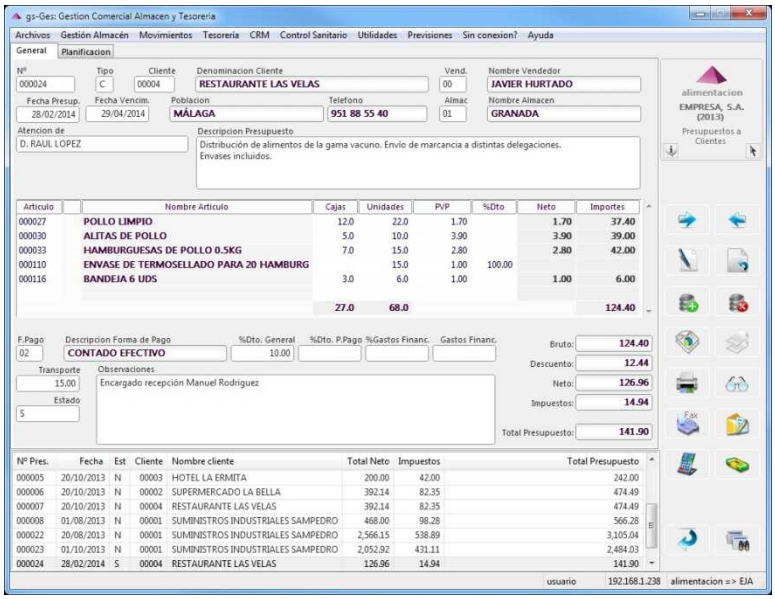
Gestión de Técnicos

- Registro de datos personales y contactos.
- Control de costes por horas de trabajo.
- Envío de emails.
- Acceso a históricos de producción y partes de trabajo.

Unybase Systems

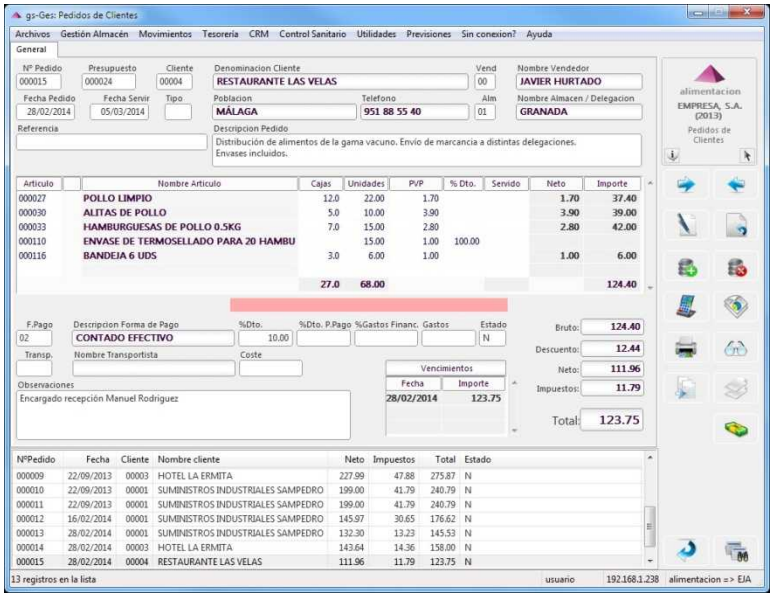
Módulo de Ventas

Presupuestos



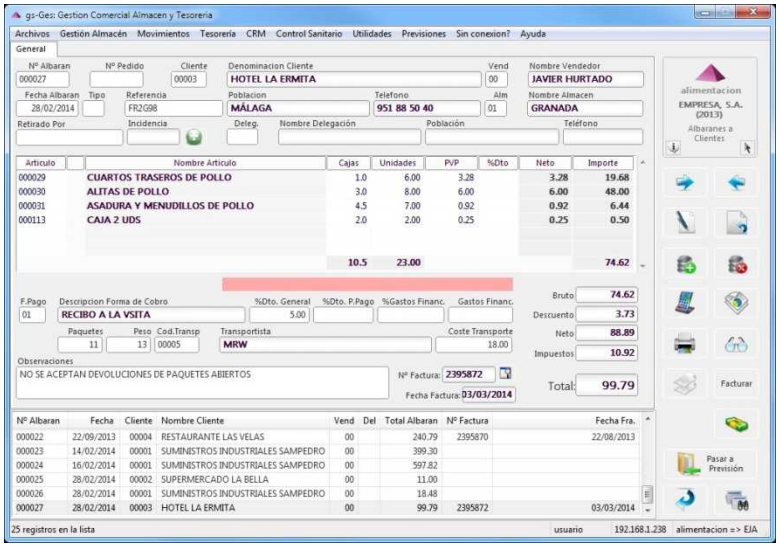
- Registro de Presupuestos.
- Control de presupuestos por vencimiento.
- Impresión de presupuesto, factura proforma, planning.
- Envío de presupuestos por email o fax.
- Control del beneficio de cada presupuesto.
- Emisión de presupuestos para clientes y futuros clientes.

Pedidos de Clientes



- Registro de Pedidos de Clientes.
- Carga de pedidos a partir de un Presupuesto.
- Control de fecha de entrega.
- Seguimiento de lo pedido y servido.
- Análisis de informes y estadísticas por agente, ruta, articulo, …

Albaranes de Venta

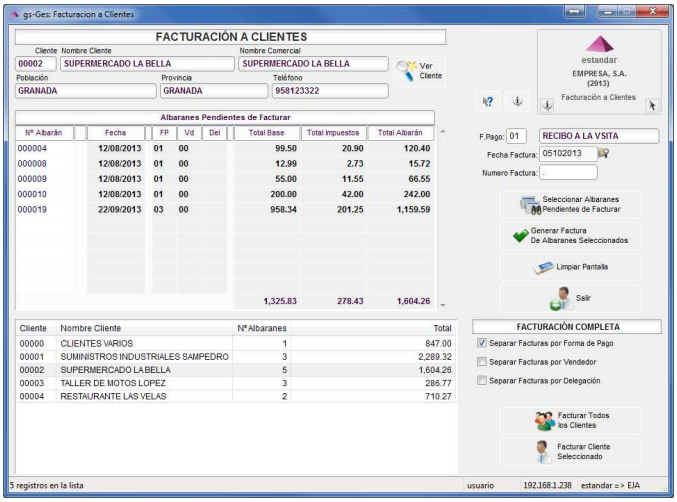


- Registro de Albaranes de Venta.
- Generación manual o automática a partir de pedidos.
- Control de stock de artículos vendidos.
- Trazabilidad incluida en artículos.
- Control de Lotes y Caducidades por artículo.
- Registro de Cajas, Piezas, Unidades, Kilos, etc.
- Impresión de albarán con detalle de trazabilidad.
- Consulta de costes y beneficios de cada venta.
- Resumen de ventas por vendedores, clientes, grupos, familias, …

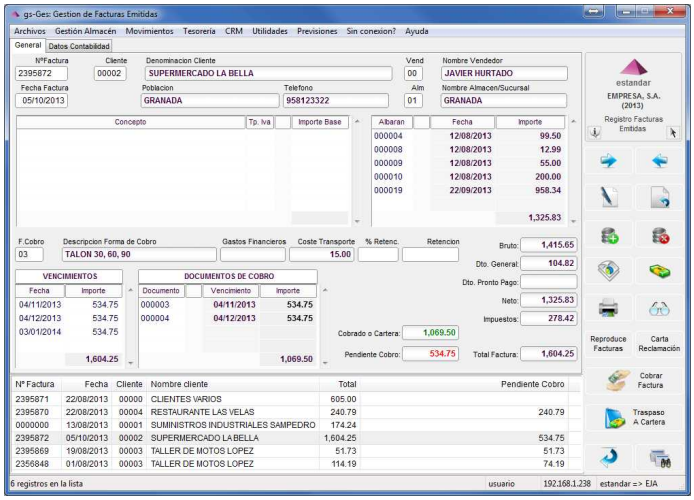
Unybase Systems

Módulo de Ventas II

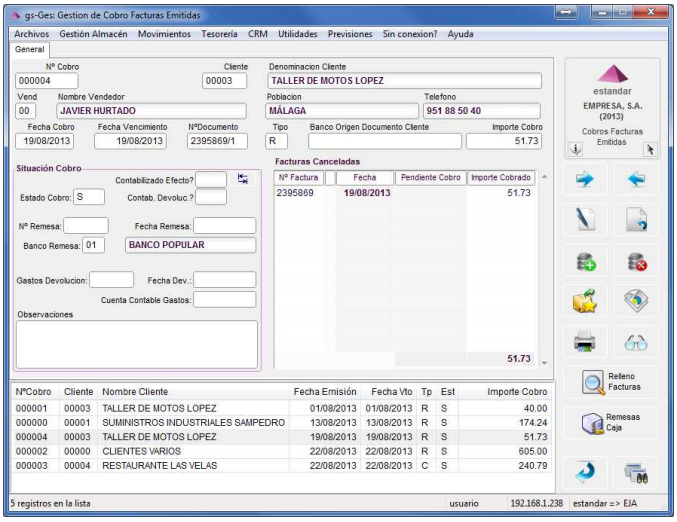
Facturación a Clientes



Registro de Facturas



- Facturación a clientes mensual, semanal, por periodos, clientes, ...
- Impresión múltiple de facturas.
- Control del pendiente de cobro por cliente.
- Gestión de vencimientos.
- Envío de cartas de reclamación.
- Listados e informes de bases e iva, ...

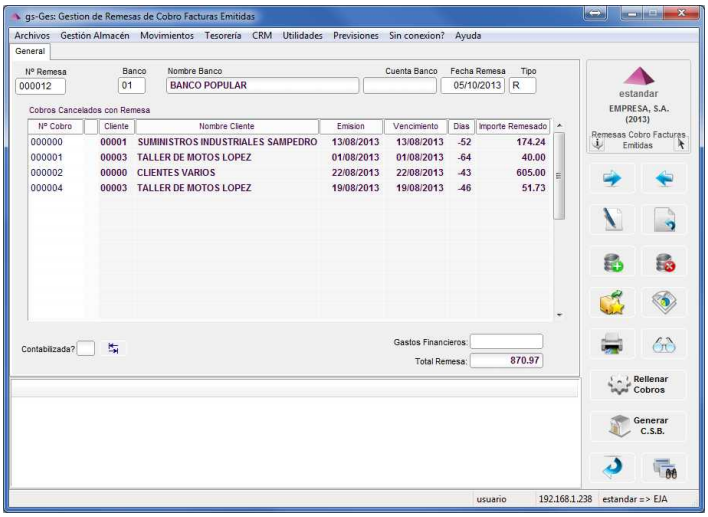


Documentos de Cobro

- Gestión de tesorería.
- Control de documentos de cobro de talón, efectos, recibos, cheques,...
- Informes de previsión de cobro.
- Control de devoluciones.

Remesas de Bancos

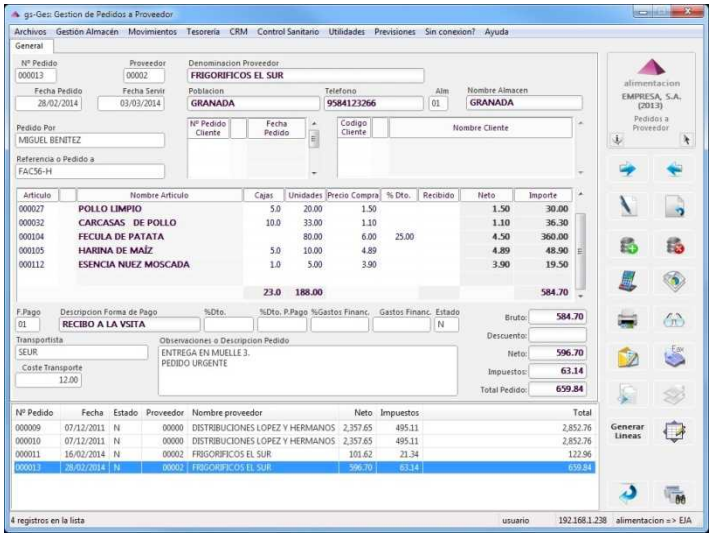
- Envío de documentos de cobro a bancos.
- Generación de CSB conexión bancaria.
- Impresión de talones y pagarés.



Unybase Systems

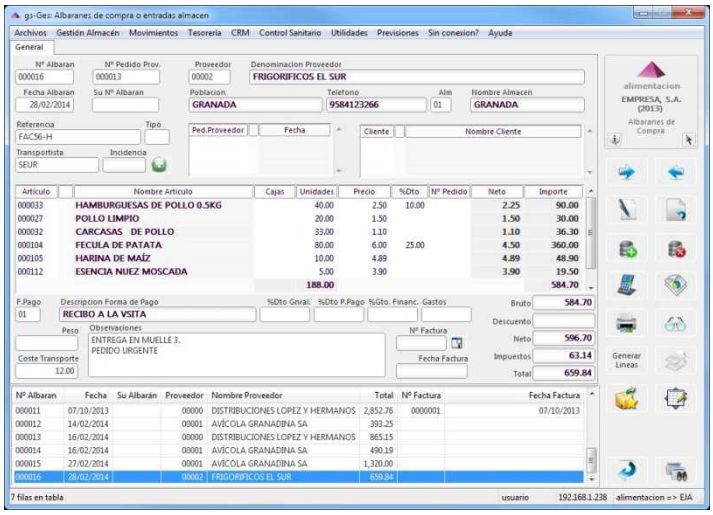
Módulo de Compras

Pedidos a Proveedor

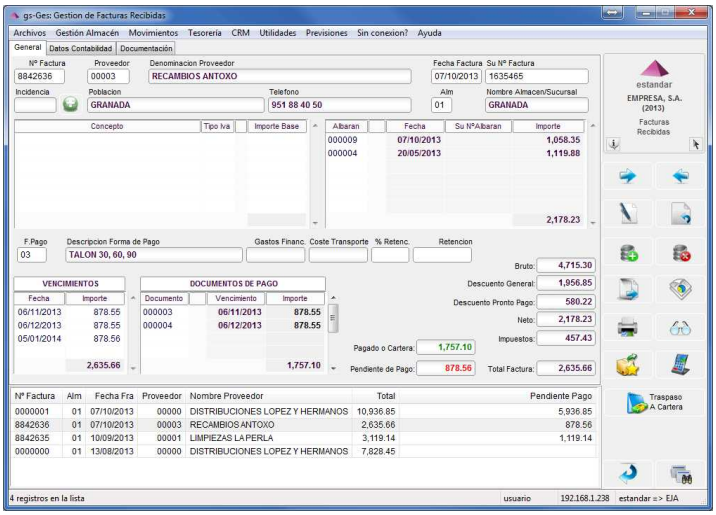


- Registro de pedidos a proveedor, envío valorado o no valorado por email, fax, o impreso al proveedor.
- Gestión de entradas de mercancía, control del stock y análisis de precios de coste.
- Control de trazabilidad en la entrada.
- Registro de facturas de proveedores, seguimiento de vencimientos y control del rappel.
- Análisis y control de los pagos a proveedores de albaranes, pagos periódicos y pagos fijos previstos, informes de previsiones de pago.
- Registro de facturas de gastos de la empresa.

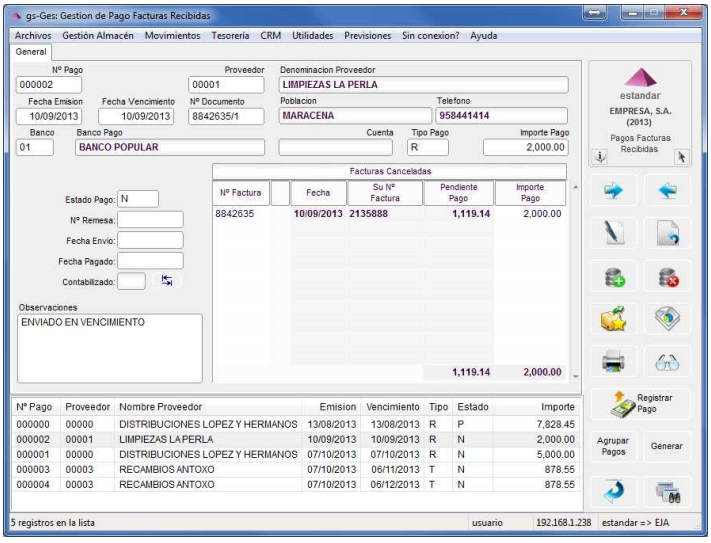
Albaranes de Compra



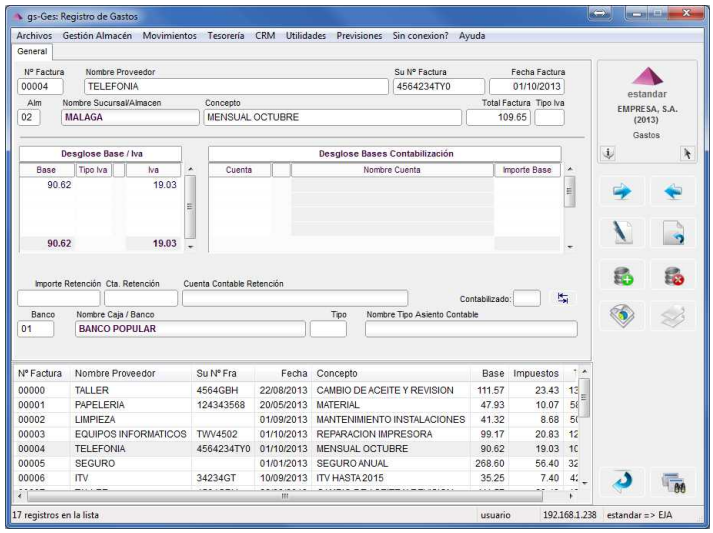
Facturas de Proveedores



Pagos a Proveedores

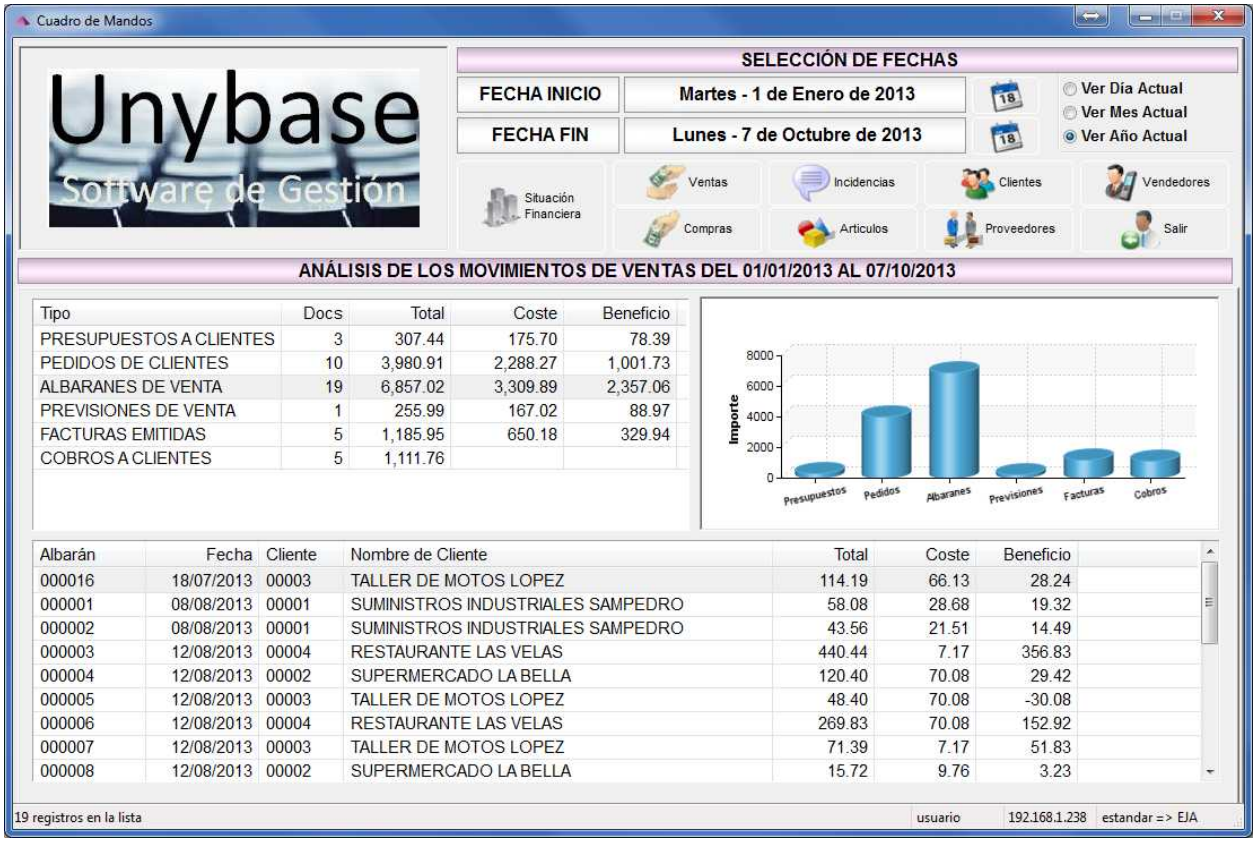


Facturas de Gastos



Cuadro de Mandos Integral

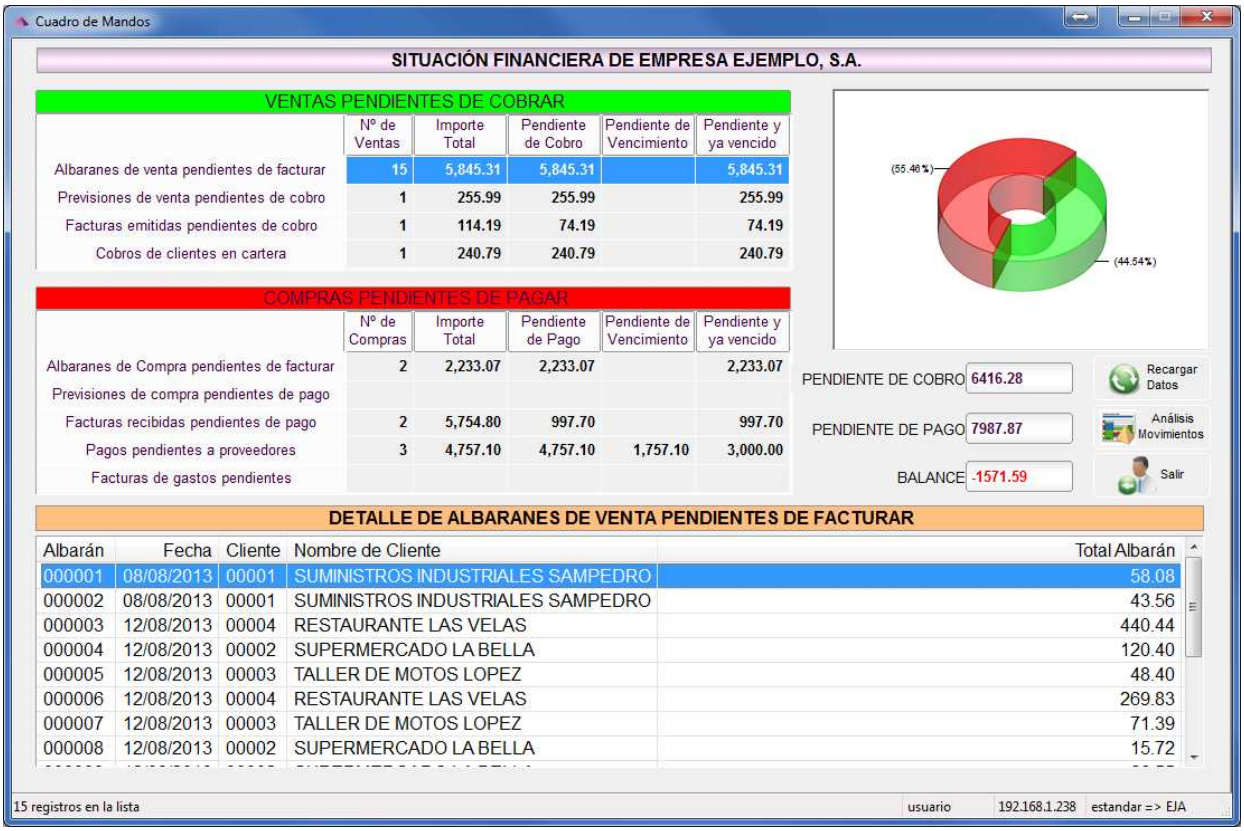
§ Análisis por periodos de los movimientos de la empresa, control de ventas, compras, stocks, incidencias, cobros de clientes, pagos a proveedores, acciones comerciales, etc.



Tipo	Docs	Total	Coste	Beneficio
PRESUPUESTOS A CLIENTES	3	307.44	175.70	78.39
PEDIDOS DE CLIENTES	10	3,980.91	2,288.27	1,001.73
ALBARANES DE VENTA	19	6,857.02	3,309.89	2,357.06
PREVISIONES DE VENTA	1	255.99	167.02	88.97
FACTURAS EMITIDAS	5	1,185.95	650.18	329.94
COBROS A CLIENTES	5	1,111.76		

Albarán	Fecha	Cliente	Nombre de Cliente	Total	Coste	Beneficio
000016	18/07/2013	00003	TALLER DE MOTOS LOPEZ	114.19	66.13	28.24
000001	08/08/2013	00001	SUMINISTROS INDUSTRIALES SAMPEDRO	58.08	28.68	19.32
000002	08/08/2013	00001	SUMINISTROS INDUSTRIALES SAMPEDRO	43.56	21.51	14.49
000003	12/08/2013	00004	RESTAURANTE LAS VELAS	440.44	7.17	356.83
000004	12/08/2013	00002	SUPERMERCADO LA BELLA	120.40	70.08	29.42
000005	12/08/2013	00003	TALLER DE MOTOS LOPEZ	48.40	70.08	-30.08
000006	12/08/2013	00004	RESTAURANTE LAS VELAS	269.83	70.08	152.92
000007	12/08/2013	00003	TALLER DE MOTOS LOPEZ	71.39	7.17	51.83
000008	12/08/2013	00002	SUPERMERCADO LA BELLA	15.72	9.76	3.23

§ Estudio de la Situación Financiera global de la empresa, detallando el pendiente de cobro a clientes y el pendiente de pago a proveedores.



VENTAS PENDIENTES DE COBRAR

	Nº de Ventas	Importe Total	Pendiente de Cobro	Pendiente de Vencimiento	Pendiente y ya vencido
Albaranes de venta pendientes de facturar	15	5,845.31	5,845.31		5,845.31
Previsiones de venta pendientes de cobro	1	255.99	255.99		255.99
Facturas emitidas pendientes de cobro	1	114.19	74.19		74.19
Cobros de clientes en cartera	1	240.79	240.79		240.79

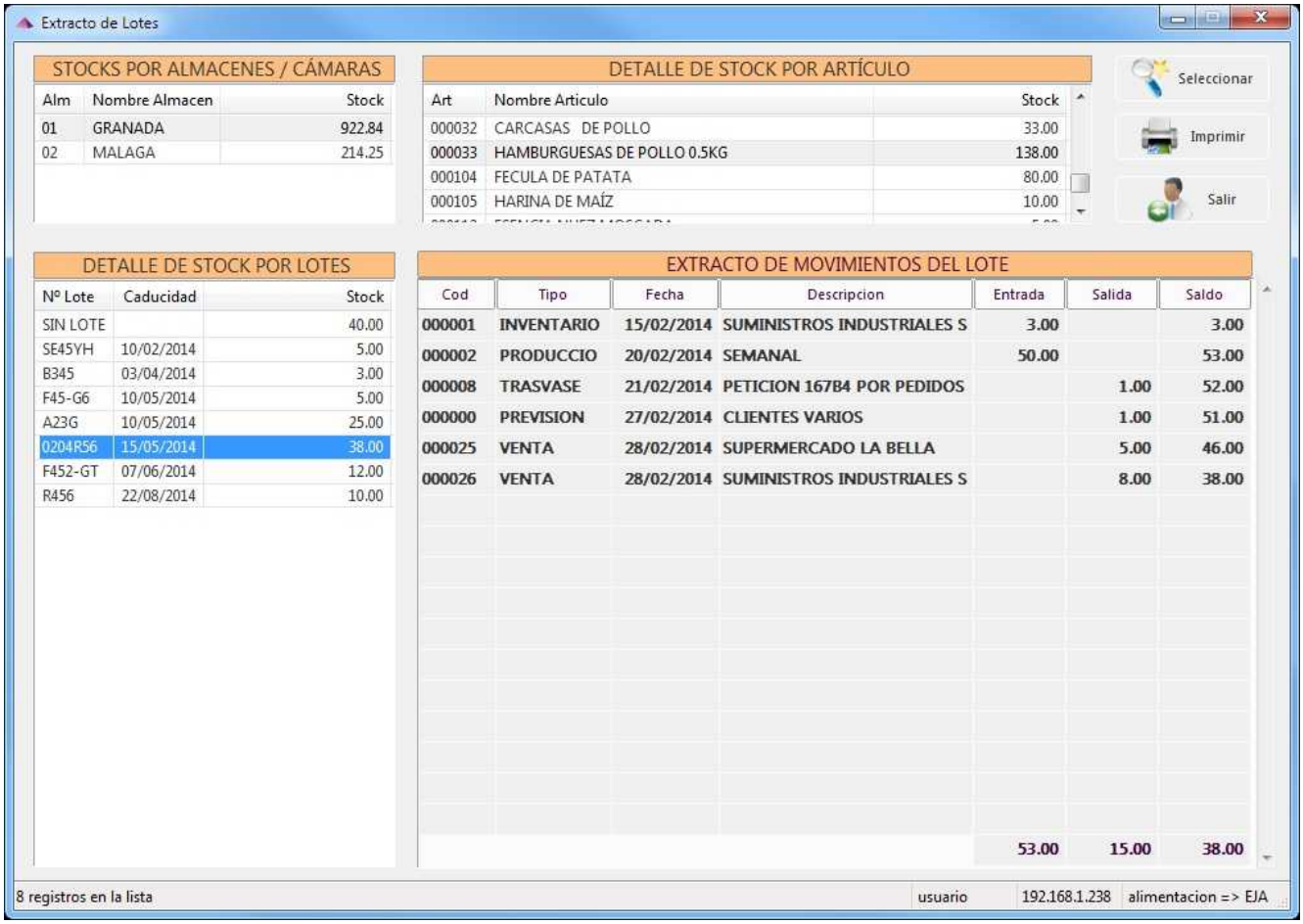
COMPRAS PENDIENTES DE PAGAR

	Nº de Compras	Importe Total	Pendiente de Pago	Pendiente de Vencimiento	Pendiente y ya vencido
Albaranes de Compra pendientes de facturar	2	2,233.07	2,233.07		2,233.07
Previsiones de compra pendientes de pago					
Facturas recibidas pendientes de pago	2	5,754.80	997.70		997.70
Pagos pendientes a proveedores	3	4,757.10	4,757.10	1,757.10	3,000.00
Facturas de gastos pendientes					

Albarán	Fecha	Cliente	Nombre de Cliente	Total Albarán
000001	08/08/2013	00001	SUMINISTROS INDUSTRIALES SAMPEDRO	58.08
000002	08/08/2013	00001	SUMINISTROS INDUSTRIALES SAMPEDRO	43.56
000003	12/08/2013	00004	RESTAURANTE LAS VELAS	440.44
000004	12/08/2013	00002	SUPERMERCADO LA BELLA	120.40
000005	12/08/2013	00003	TALLER DE MOTOS LOPEZ	48.40
000006	12/08/2013	00004	RESTAURANTE LAS VELAS	269.83
000007	12/08/2013	00003	TALLER DE MOTOS LOPEZ	71.39
000008	12/08/2013	00002	SUPERMERCADO LA BELLA	15.72

Extracto de Movimientos de Lotes

§ Extracto integral de toda la cadena de trazabilidad. Seguimiento por artículo, numero de lote, entradas y salidas de stock. Impresión de seguimiento para control y alertas sanitarias.

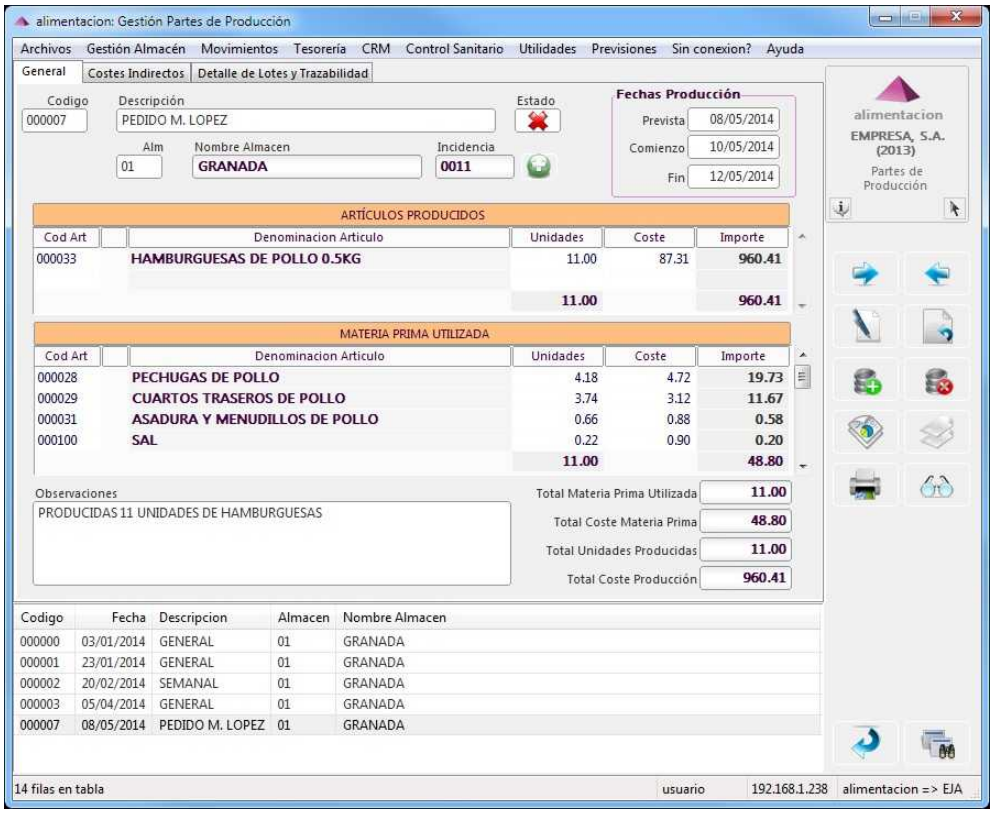


§ Selección de extracto por periodo, proveedor, producto, lote, etc.

§ Impresión de movimientos global o de un lote determinado.

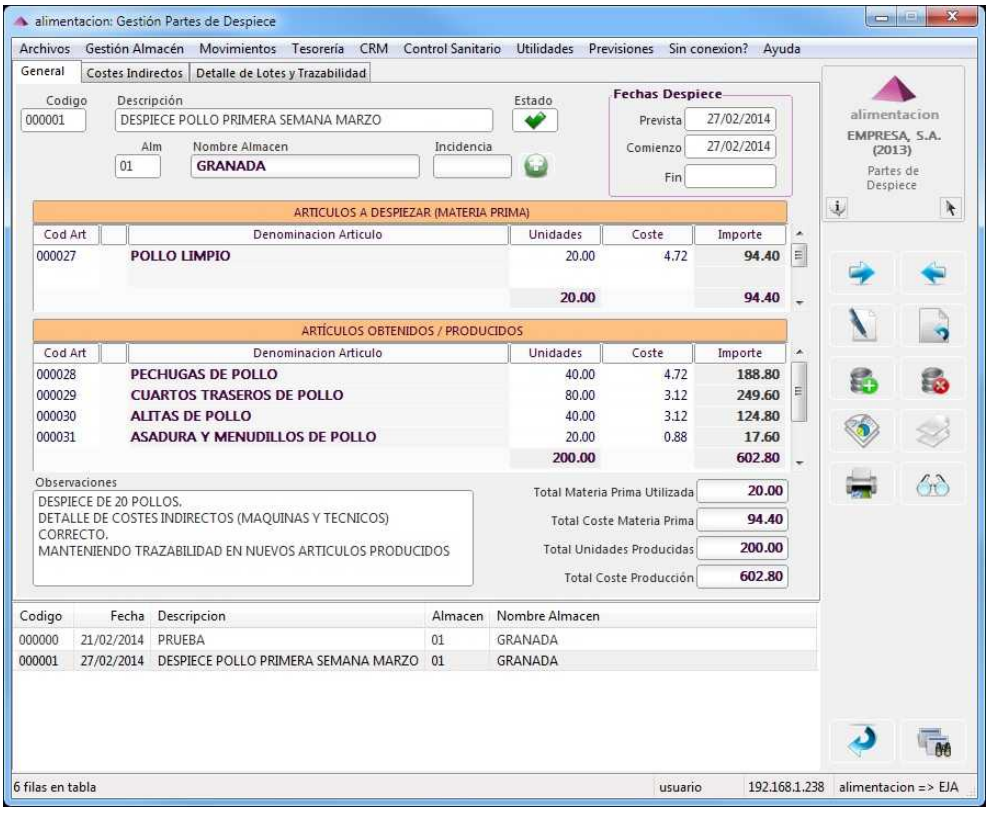
Unybase Systems

Partes de Producción y de Despiece



Partes de Producción

- Control de artículos producidos con distintas presentaciones.
- Seguimiento de fechas y fases de producción.
- Control de materia prima utilizada.
- Detalle de Lotes producidos y utilizados.
- Control de costes indirectos de la producción.
- Conexión con incidencias.
- Registro de técnicos y artículos extras.
- Control total del coste de la producción en base a los costes directos e indirectos.



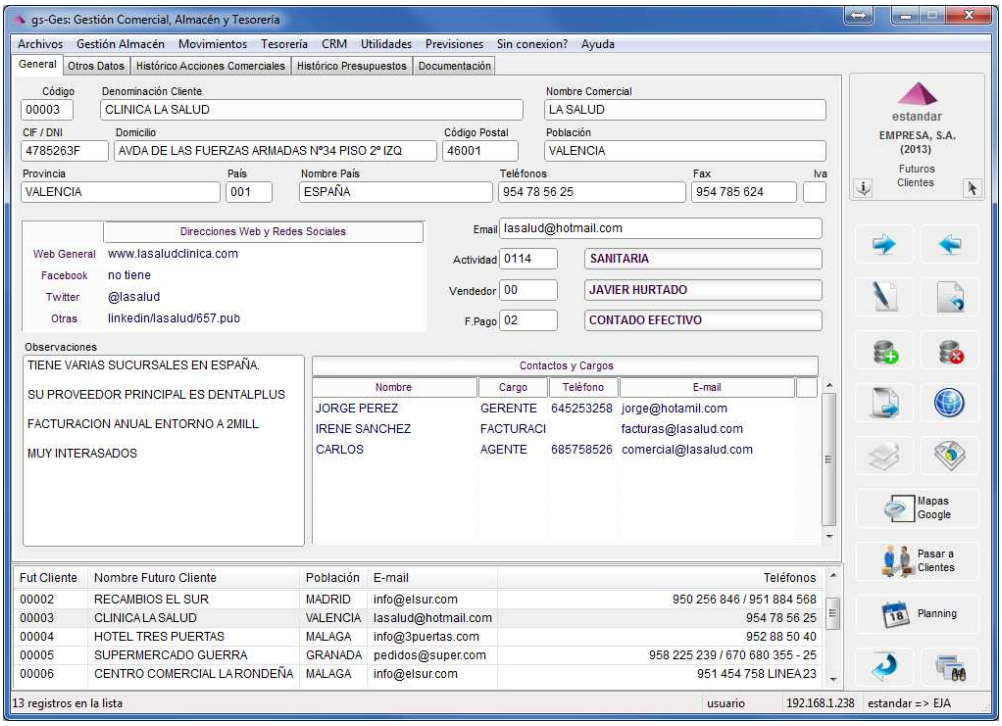
Partes de Despiece

- Control de artículos a despiezar y artículos obtenidos.
- Registro de incidencias de despiece.
- Seguimiento del despiece por fechas y estados.
- Control de técnicos y artículos implicados.
- Registro de Lotes generados y utilizados en todo el proceso.
- Control de costes directos e indirectos.

Unybase Systems

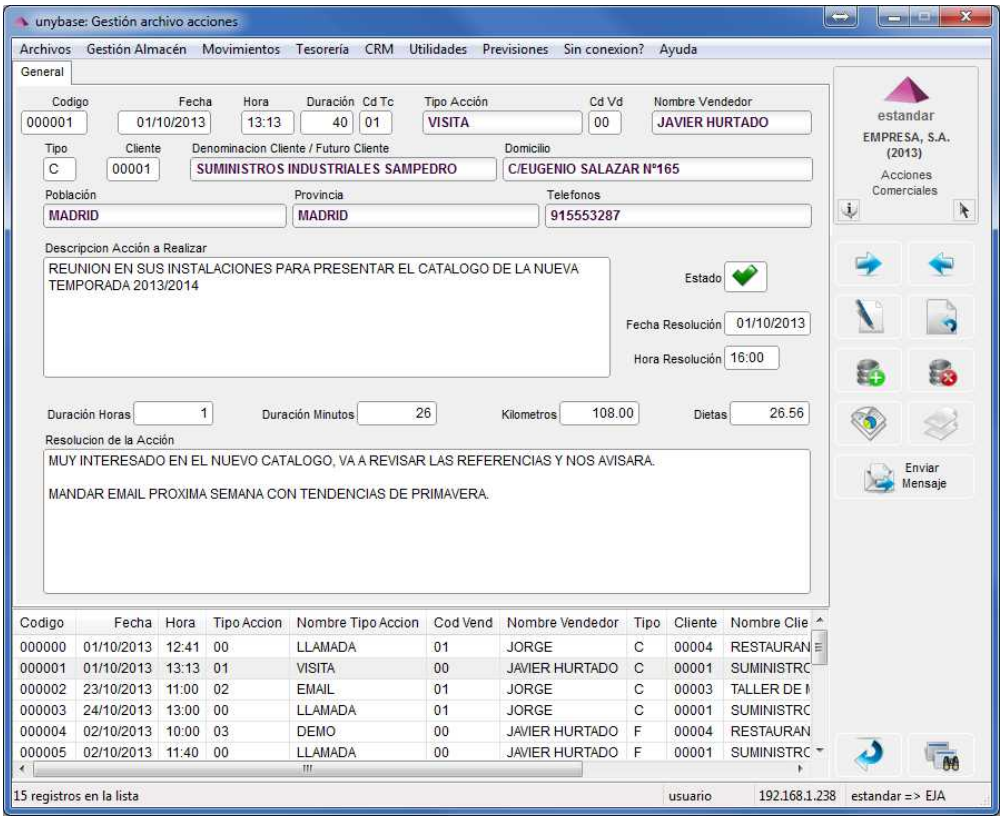
CRM (Customer Relationship Management)

Futuros Clientes



- Registro de Futuros Clientes.
- Seguimiento de presupuestos realizados.
- Control de delegaciones y sucursales.
- Envío de emails corporativos.
- Registro de acciones comerciales.
- Gestión de Documentación asociada.
- Acceso al planning para creación de acciones comerciales.

Acciones Comerciales



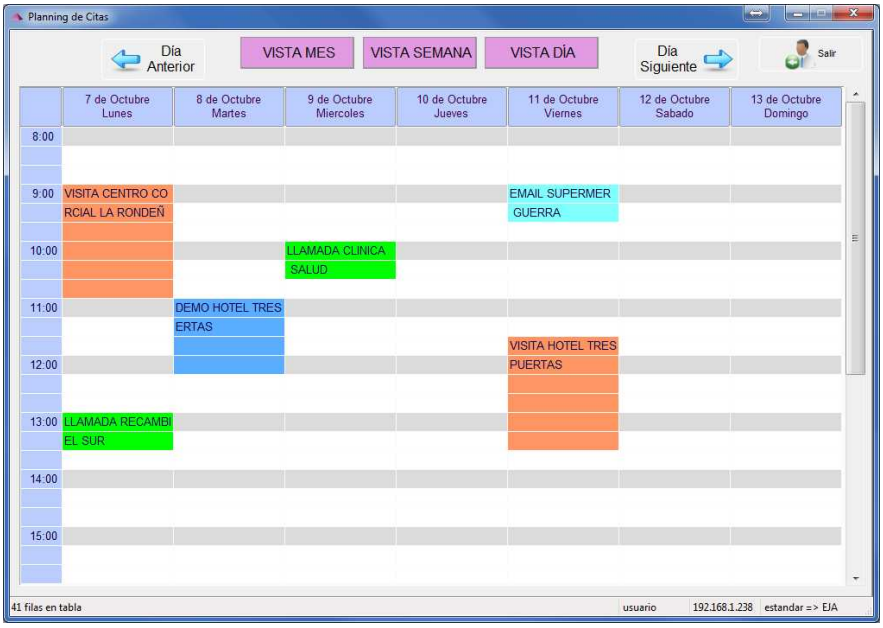
- Clasificaciones de acciones por tipo.
- Asignación de acciones a agentes.
- Control de la tarea a realizar y de la resolución.
- Seguimiento del detalle de cada acción.
- Envío de acción por mensajería instantánea a cada usuario / técnico involucrado.
- Clasificación de acciones por estado (pendientes o realizadas).

Unybase Systems

Planificación de Agenda Comercial

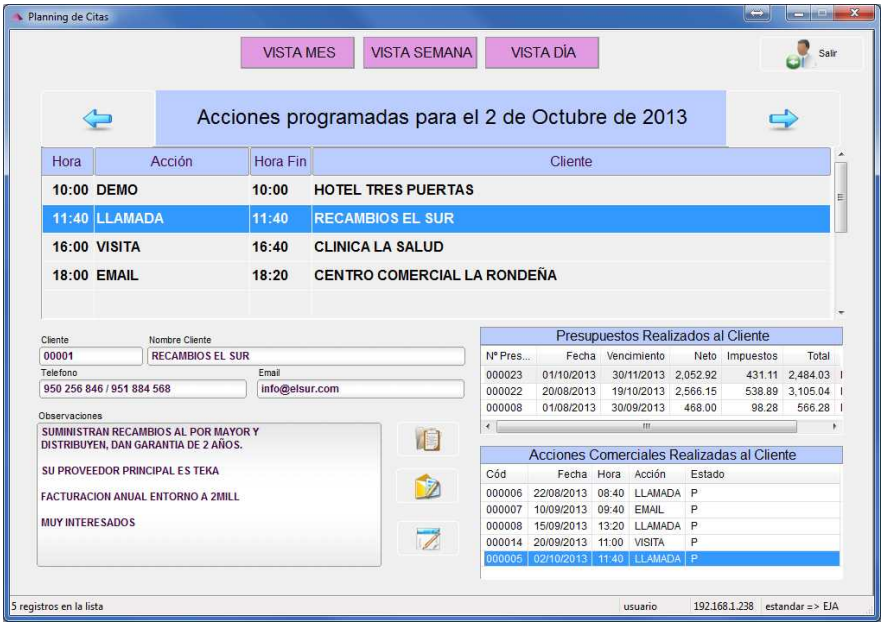
Vista Mensual

- Control de citas por meses.
- Dentro del mes indicado se muestran el número de citas de cada día.



Vista Semanal

- Visión general de las citas de cada semana.
- Control del horario de un día completo.
- Clasificación de citas por colores en función de la tarea a realizar.
- Control de la duración estimada de cada cita.
- Creación de nuevas citas directamente.

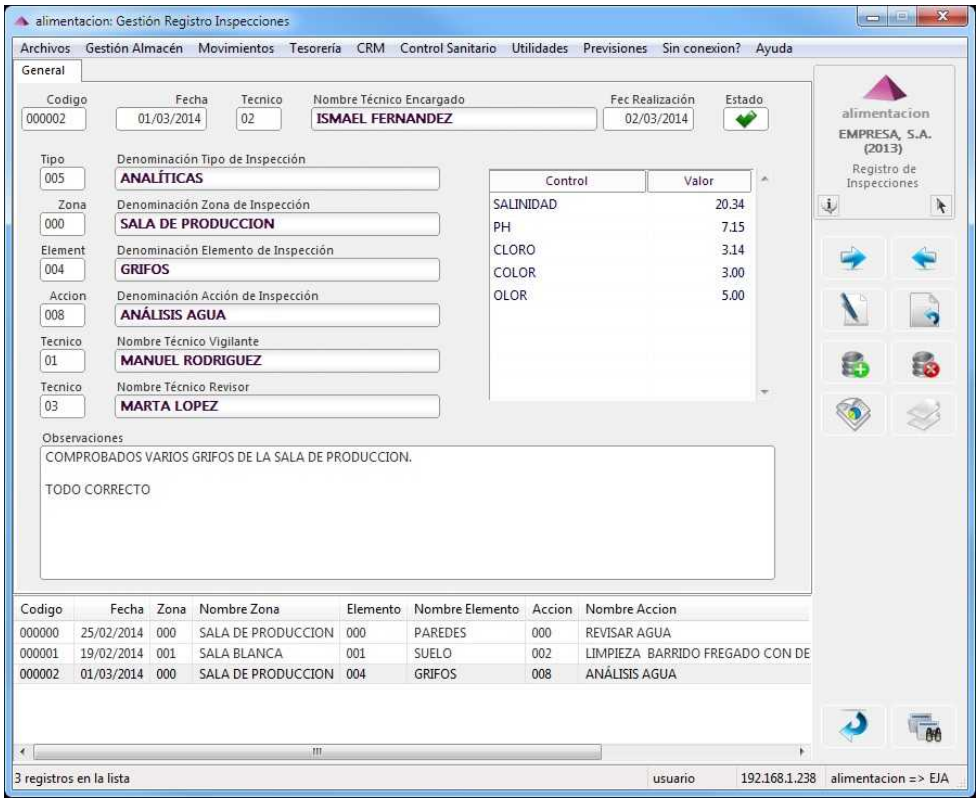


Vista Diaria

- Control de acciones programadas de cada día ordenadas cronológicamente.
- Detalle de la historia del cliente de cada cita, presupuestos y acciones previas realizadas.
- Envío de email a clientes.
- Creación de nuevas citas.
- Acceso a ficha del cliente.

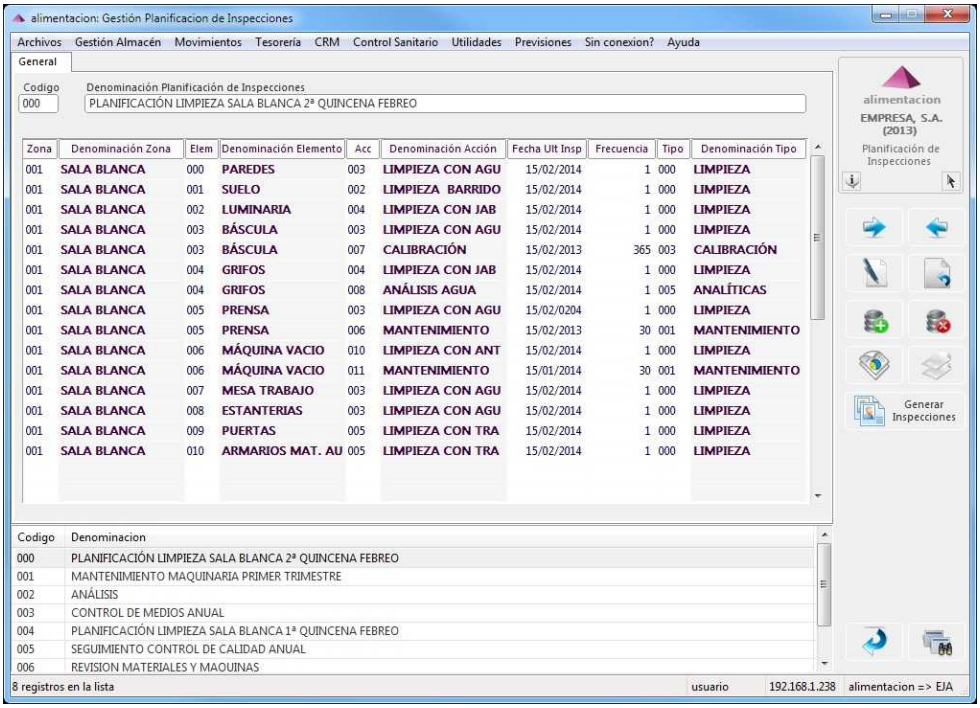
Unybase Systems

Control Sanitario de Inspecciones



Registro de Inspecciones

- Definición de Inspecciones de elementos.
- Organización por Zonas, Elementos y Acciones a inspeccionar.
- Registro de Controles de cada inspección.
- Asignación de inspecciones a técnicos.
- Seguimiento de inspecciones con supervisiones y control por fechas.
- Informes y estadísticas de inspecciones pendientes o inspecciones realizadas por elementos.

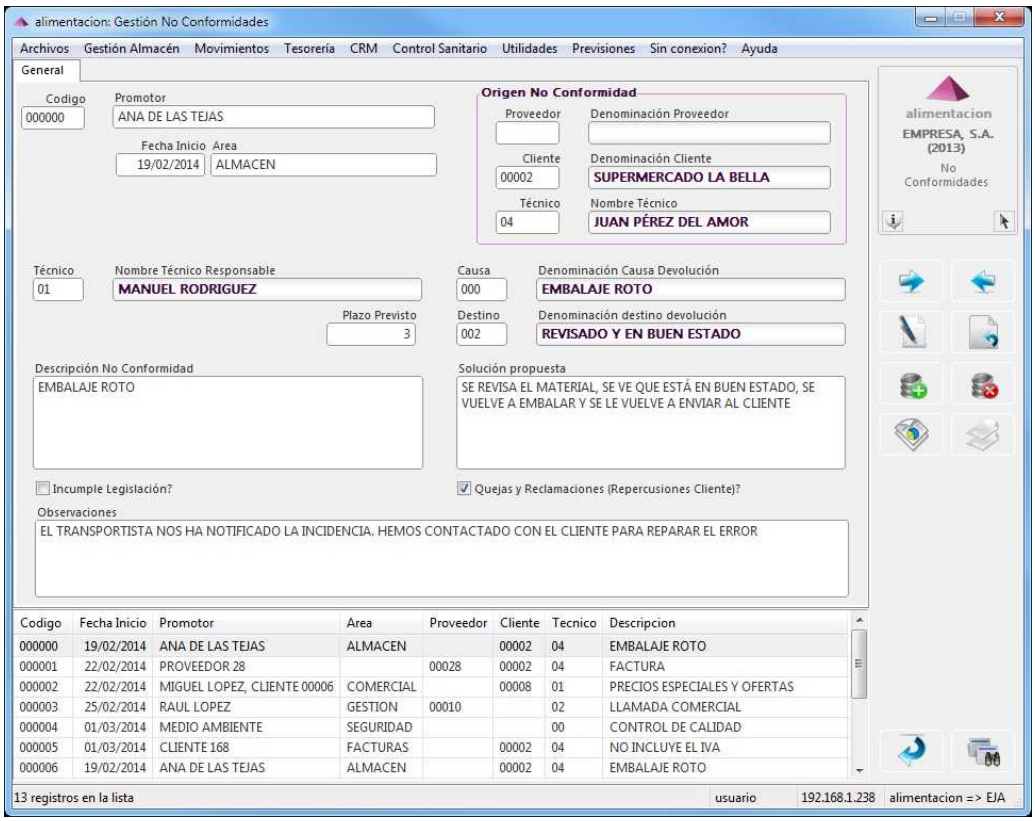


Planificación Inspecciones

- Generación automática de inspecciones en base a una planificación.
- Generación de inspecciones por frecuencia.
- Registro y clasificación de inspecciones por Zonas, Elementos y Acciones.

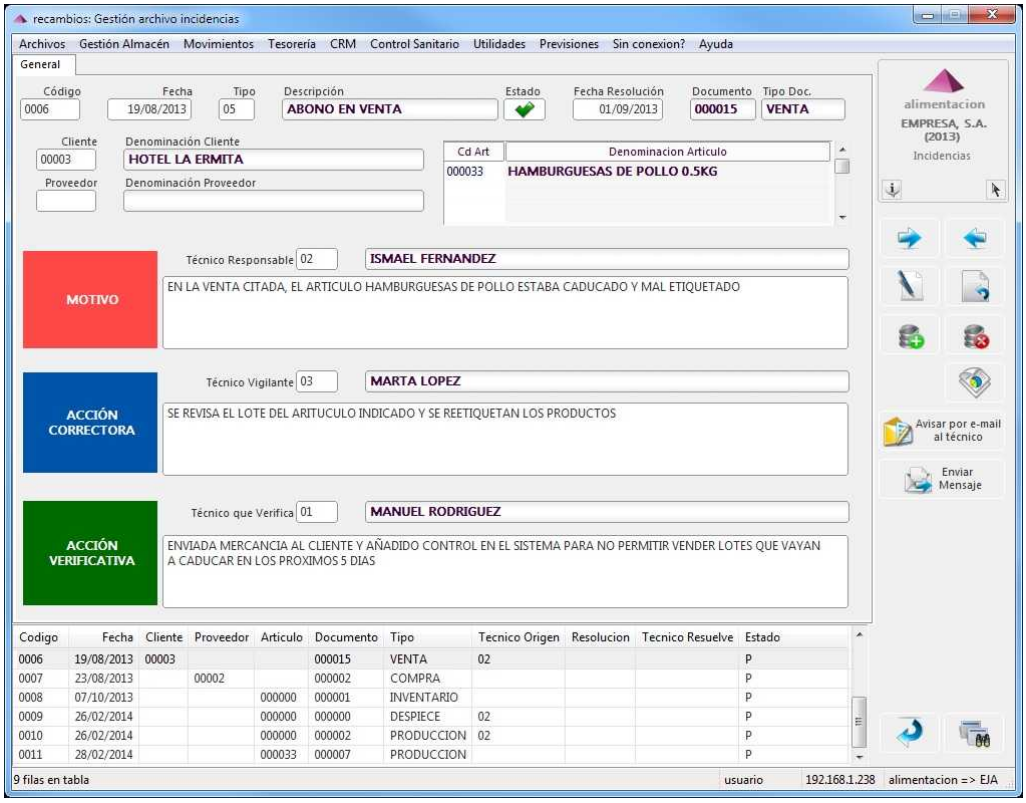
Unybase Systems

Seguimiento Normativa ISO



No Conformidades

- Registro y gestión de No Conformidades.
- Seguimiento de las Causas, Motivos, Destino y Solución.
- Anotación de Legislaciones y Reclamaciones o quejas.
- Asignación de No Conformidades a Técnicos encargados.
- Generación en base a proveedores, clientes, técnicos, productos, etc.

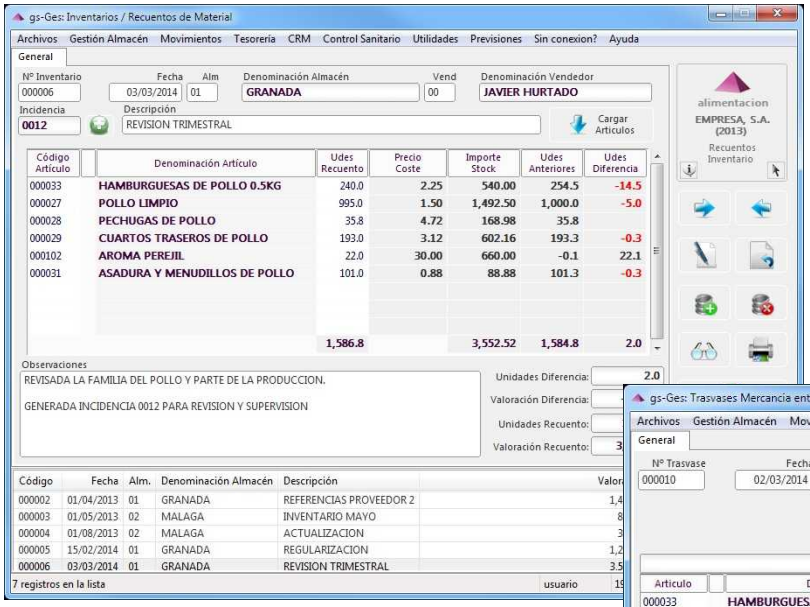


Incidencias

- Registro de incidencias de clientes, proveedores, artículos, etc.
- Control de incidencias generadas en las ventas, compras, producción, inventarios, etc.
- Análisis del Motivo, la Acción Correctora y la Acción Verificativa.
- Control y supervisión de técnicos en cada incidencia.
- Listados e informes de incidencias pendientes y consulta por técnicos.

Unybase Systems

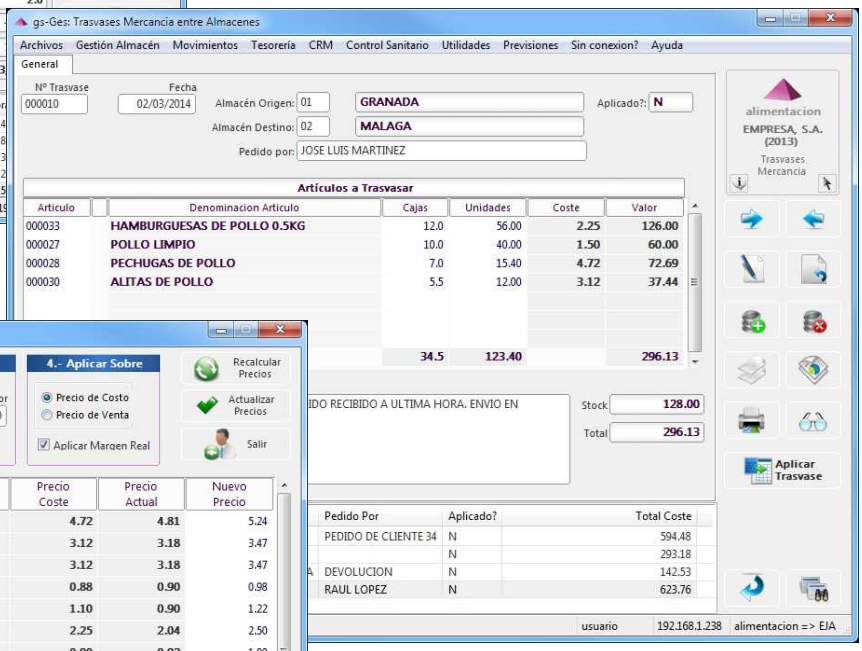
Gestión almacén y otras utilidades



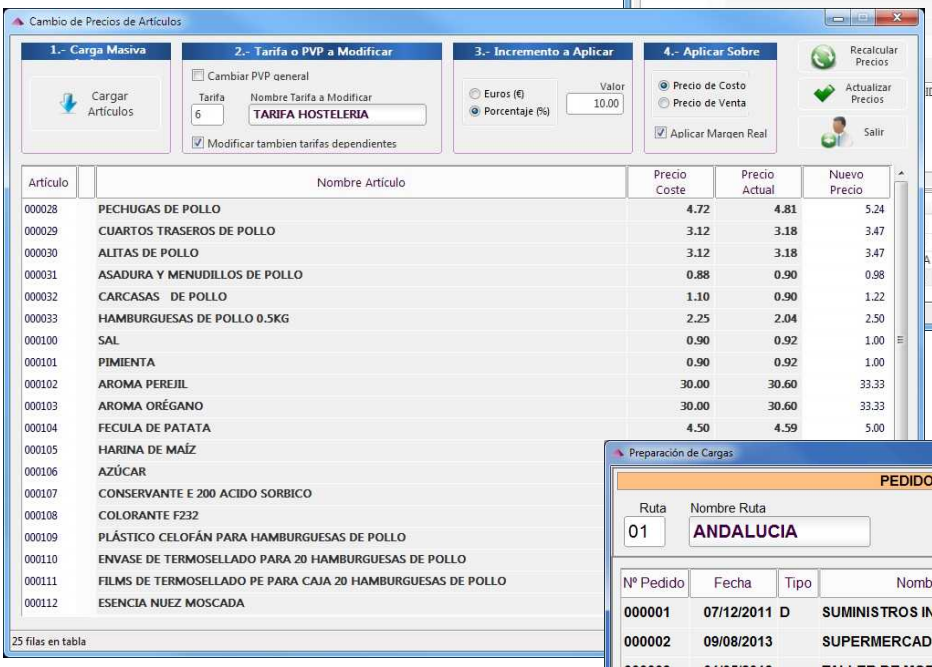
Recuentos de Inventarios

y

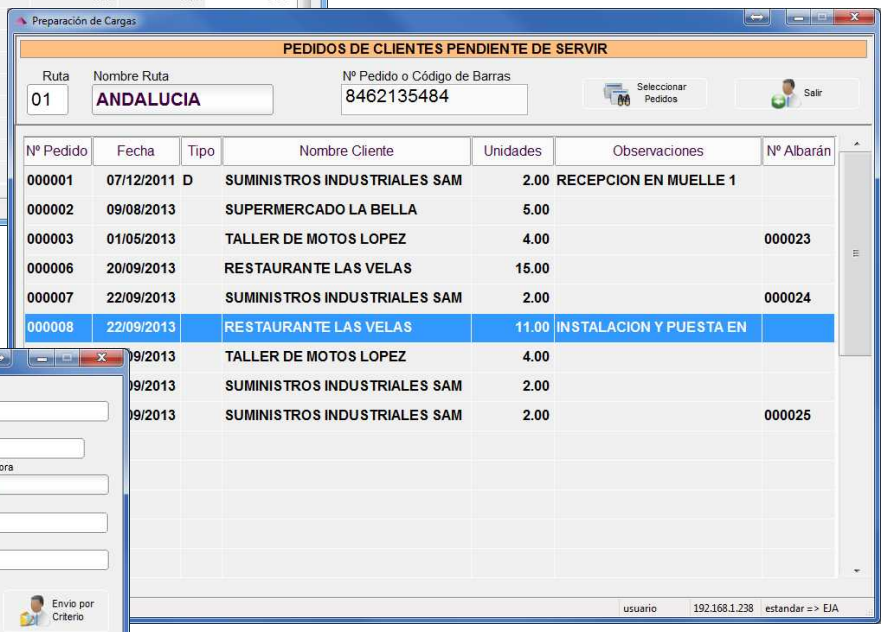
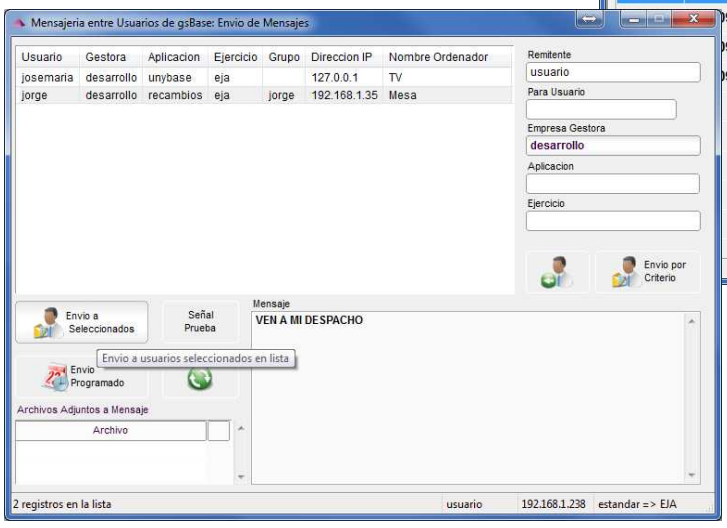
Trasvases de Almacén



Modificación de Precios



Preparación de Cargas



Mensajería interna