

gsGes_A

Gestión Comercial Distribución Alimentación

gsGes_A es una aplicación diseñada en entorno gráfico **gsBase®** que resuelve la problemática de gestión asociada a aquellos tipos de empresas o negocios cuyo objeto es la distribución de productos de alimentación con reparto, preventa y autoventa: distribuidores de productos congelados, bebidas, lácteos, etc.

Incluye control de almacén, almacenes de reparto en vehículos, ventas, compras, control de finanzas, tesorería de cobros, tesorería de pagos y módulo de seguimiento comercial o marketing. Es multialmacén, multiempresa y multiejercicio. La casuística especial de éste tipo de empresas cuyos vendedores suelen usar máquinas de facturación de bolsillo está integrada en **gsGes_A** que permite las comunicaciones bidireccionales con los sistemas más estándar del mercado.

La potencia de comunicaciones de **gsBase®** en redes públicas o privadas permite una gestión centralizada en tiempo real, siendo idónea para aquellas empresas que tienen varias delegaciones y para control de vendedores y repartidores.

gsGes_A permite generar de forma automática los movimientos contables asociados a la gestión en **gsConta**, la aplicación de Contabilidad General Analítica y Presupuestaria; es posible por tanto calcular beneficios o situación de la empresa al día.



CLIENTES

Datos de central y delegaciones, automatización de envío de correo electrónico, asociación de Web de Internet, tarifas personalizadas de precios y descuentos por productos o grupos de productos, control de crédito, orden de descarga y ruta, acceso a extractos contables, archivo de documentación (catálogo de documentos tramitados: Word, Excel, etc), formas de pago, histórico de venta y beneficios por productos, búsquedas instantáneas por nombre, población, provincia, teléfonos, CIF, etc.



ARTÍCULOS

Acceso por códigos internos, referencias de fabricantes o proveedores, códigos de barras, denominación de producto, etc. Catalogación por grupos y familias, control de caducidades, asociación de imágenes, precios de tarifa, coste y medios de coste, precios de distintos proveedores, márgenes para cálculo de precios de venta, número ilimitado de tarifas de precios de venta, informes de cambios de precio, comisiones de venta, stock por almacenes con máximos, mínimos y ubicaciones, ofertas de venta y compra entre fechas, descripción extendida, asociación de páginas de Internet, fechas de control, clasificaciones especiales, históricos de venta y movimientos, etc.



CONTROL DE ALMACÉN

Trasvases entre almacenes, reposición automática de acorde con máximos y mínimos y consumos históricos, recuentos de inventario, control por ubicaciones, generación de etiquetas de código de barras para cabeceras y productos, preparación de pedidos y cargas para reparto por rutas, etiquetado de bultos, cambios de precios automatizada, recuperación o actualización de artículos de catálogos de fabricantes, módulo de elaboración de productos terminados, control de roturas y caducidades...



PROVEEDORES

Datos de identificación, automatización de envío de correo electrónico, asociación de Web de Internet, contactos y cargos, descuentos especiales, extractos contables, archivo de documentación (catálogo de documentos tramitados: Word, Excel, etc), formas de pago, histórico de compra por productos, búsquedas instantáneas por nombre, población, provincia, teléfonos, CIF, etc.



OTROS ARCHIVOS

Control de vendedores, personal de la empresa, familias y grupos de productos, bancos y cajas, sectores y subsectores de clientes, formas de pago y cobro, tarifas de precios y zonas.

GALDON S.A.

www.galdon.com www.gsbase.com info@galdon.com

gsGes_A

Oficina Central: d: Centro Empresarial OLINDA · Ctra. de Jaén, km 427 · 18197 - PULIANAS (Granada) t: 958 41 01 93 fax: 958 41 14 79
Oficina Comercial: d: Calle Alcalá · nº 55, 5º Izq. · 28014 - MADRID t: 91 781 06 45 fax: 91 575 03 21

PREVENTA Y AUTOVENTA

Control de stock por vehículos de reparto, trasvase de datos de ruta (artículos, clientes, pendiente de cobro, precios especiales, etc.) a ordenadores de vendedores, captura de datos de venta de ordenadores de vendedores (pedidos, facturas o albaranes y cobros), cuentas de liquidación de vendedores, comisiones a vendedores y repartidores. Posibilidad de uso de tecnología GPRS para conexión directa de ordenadores de vendedores a central en tiempo real (no serían necesarios los trasvases a ordenadores de vendedores ni los programas de preventa o autoventa, **gsGesA** lo hace al mínimo coste).



VENTA

Control de pedidos, presupuestos a clientes, envío de forma automatizada por e-mail o fax, planificación de entrega, control de pendientes de entrega, generación de albaranes de venta a partir de pedidos, gastos financieros y de costes de transporte, uso de lectores de códigos de barras, albarán factura sobre la marcha, tickets de venta para cash, control pendiente de facturar, beneficios brutos de presupuesto, pedido o albarán, facturación automática por delegaciones, vendedores, almacenes, seleccionando albaranes o global y seleccionando período, generación de cartera de cobros programados al facturar, anticipos de cobro en pedidos o albaranes, control de facturas pendientes de cobro, registros de IVA y retenciones, facturación de inmovilizado, estadísticas gráficas con histogramas de ventas, beneficios y desviaciones comparando varios ejercicios (cerca de 100,000 posibilidades)



COBROS

Diferenciación de tipos de documentos de cobro: letras, efectos, recibos, pagarés, transferencias, efectivo, reposición, etc., cancelación con un cobro de parte de una factura o bien un conjunto de facturas, cobros con distintos tipos de documento y vencimiento de una factura, control de devoluciones de cobro, gastos financieros, construcción automática de remesas de cobro, costes financieros de remesas, generación de CSB 19 o 58 para banca electrónica, movimientos de tesorería, cuadrantes de caja, informes de previsión de cobro, cálculo de plazos medios de cobro en días y coste financiero del aplazamiento de cobro por cliente, vendedor, zona, delegaciones o total y de forma gráfica, etc.



COMPRA

Pedidos a proveedor, generación automática por reposición de almacén o bien por peticiones de clientes de las que no hay stock, asociación a pedidos de uno o varios clientes, envío por e-mail o fax, programación de cambios de precios, informes de pendiente de recibir, generación automática de forma total o parcial de albaranes de compra y a partir de estos los de venta si están asociados a clientes, conformación de facturas recibidas inmejorable, generación de cartera de pagos para pagos programados, facturas de inmovilizado o gastos, informes de facturas pendientes de pago, registros de IVA soportado y retenciones, etc.



PAGOS

Previsión de pagos por fechas y bancos, impresión de documentos de pago (talones, pagarés, recibos, efectos, etc.), cartas de pago, archivos CSB para pago por transferencia con banca electrónica, generación automática de pagos periódicos, cálculo de plazos medios de pago en días e ingreso financiero que presupone aplazar los pagos de forma gráfica, control de pagos fijos previstos para cálculos de previsión de tesorería, etc.



CONEXIÓN CONTABLE

Generación automática en **gsConta** los asientos contables de: facturas emitidas, cobro (efectos a cobrar), devolución de cobro, facturas recibidas, pagos (efectos a pagar), gastos y movimientos entre cuentas de tesorería.



LIQUIDACIÓN DEL IVA

Consulta en cualquier momento del estado de cuentas con Hacienda en lo relativo a IVA: ventas, compras, bienes de inversión o inmovilizado y gastos y la cantidad a ingresar o devolver.

PREVISIÓN DE TESORERÍA

De acuerdo con los compromisos de pago firmes y la previsión de cobro real (teniendo en cuenta las fechas de vencimiento) cálculo por anticipado el estado de tesorería de un futuro: Saldo inicial + pedidos de clientes confirmados + albaranes pendientes de facturar + facturas pendientes de cobro + cobros en cartera - pedidos a proveedor - albaranes pendientes de recibir fra - facturas pendientes de pago - pagos en cartera - pagos fijos previstos - anticipos de clientes.



MARKETING Y FUTUROS CLIENTES

Seguimiento comercial a posibles clientes con control y programación de contactos telefónicos, visitas, envíos publicidad por e-mail y envíos publicidad impresa. Programación del trabajo de comerciales y vendedores. Telemarketing.



PROTOCOLOS DE PROCEDIMIENTOS

Archivo de procedimientos por sectores de conocimiento de la empresa al que es posible acceder por palabras clave: preguntas y respuestas. Permite una coordinación y centralización del conocimiento de la empresa y es una herramienta muy eficaz para la formación a nuevos empleados de la empresa.



CREACIÓN DE INFORMES DE USUARIO

Creación, modificación y reutilización de informes tabulares a partir de cualquiera de los archivos de la aplicación con sus relaciones preestablecidas; posibilidad de visualizar en ventanas, envío por e-mail, imprimir o bien exportar a formato ASCII o Excel.

OTRAS UTILIDADES Y MÓDULOS

Registro de llamadas recibidas y pendientes de devolver por personal de la empresa. Mensajería instantánea entre usuarios de la red. Mensajería programada o macroagenda corporativa. Historial de sucesos: registros modificados o borrados por usuarios de la aplicación. Histórico de e-mails enviados. Configuración de restricciones de acceso a opciones y archivos. Utilidades de aplicación **gsBase**® y utilidades del Sevidor **gsBase**®. Módulo opcional para usar la tecnología COM para intercomunicación entre aplicaciones: Word, Excel y Access.

