

La Gestión Comercial engloba el conjunto de actividades de su empresa que más se aproxima del cliente y donde se originan los mayores estímulos y las mayores presiones. Estos estímulos y presiones se deben administrar por el área comercial, de la manera más productiva posible, para generar los mejores resultados. Y esto sólo será posible si son establecidos adecuados instrumentos de gestión. En el Sistema Linx, esto se puede hacer por módulos de Clientes, Pedidos de Venta, Representantes, Expedición y Facturación.

Para una gestión eficiente de los pedidos de venta, que envuelve diversas integraciones y relaciones con socios internos y externos, el sistema pone a disposición diversos recursos, como la captación de pedidos de ventas on-line u off-line, el acompañamiento de la producción, diferentes formatos para la logística de expedición, emisión de facturas y la integración con las áreas financiera y fiscal.

Su empresa ganará agilidad y rapidez en la captación de ventas a través de una herramienta en Internet (LinxWeb), potenciando la actuación del equipo de ventas en localidades distantes y eliminando el volver a digitar los pedidos. Eso reduce el tiempo de recepción y así su empresa puede ajustar las planificaciones internas y las acciones de venta con mayor rapidez.

El producto suministra informaciones sobre el ciclo del pedido dentro de la empresa por medio de consultas e informes. En ellos es presentada la posición del pedido de venta, incluyendo el proceso de aprobación de crédito, el proceso de las órdenes de producción relacionadas, las cantidades en expedición, el histórico de facturación, la política de descuento y los saldos. Así su empresa va a optimizar el nivel de atención y relación con el cliente.

El Sistema Linx ofrece diversas opciones de consultas, informes operacionales y de gestión, a partir de los datos comerciales y financieros relativos a los pedidos, a la facturación y a la expedición. Todo es integrado con herramientas de exportación de datos y generación de gráficos.



Recursos dentro del pedido de venta, como packs, kits, conjuntos, coordinados de productos, variedad, combinaciones de modelos y estandarización, digitación de pedidos optimizada para showroom y pedidos multi-entrega, son puestos a disposición para diferentes segmentos de la industria y del minorista.

El sistema dispone de una gran variedad de procesos de expedición, distribución y reposición de productos, que buscan atender particularidades relacionadas a los procesos de cada empresa. Así, se puede tener total control de los eventos relacionados a la logística de distribución, ofreciendo a su empresa flexibilidad para actuar rápidamente frente a las exigencias de un mercado competitivo y al constante surgimiento de nuevas soluciones tecnológicas.

A partir del peso o cubicación de los productos y de la capacidad de las cajas, el sistema puede calcular la cantidad de volúmenes a ser utilizada en la facturación. También en el apoyo logístico del proceso de distribución, el sistema sugiere las transportadoras que ofrecen las mejores condiciones financieras de entrega, dependiendo del local, al que la mercadería será enviada.

El sistema contempla todas las operaciones relacionadas a la facturación, ofreciendo informaciones que se integran con las áreas financiera, contable, fiscal y de ventas, además de expedición, clientes, representantes y existencias, generando automáticamente todos los datos relacionados a ellos (libros fiscales, asientos contables, estadísticas de venta, histórico de entrega, baja de pedido y existencias, comisiones, cobro y límite rotativo de crédito).

Es importante mencionar el control fiscal, que agiliza los cálculos de impuestos, haciéndolos independiente de cualquier proceso de lote. El control de informaciones para cálculos de impuestos es totalmente parametrizable, así como el tratamiento de excepciones fiscales, lo cual permite atender rápidamente a los cambios de la legislación.

Finalmente, la gran experiencia de Linx Sistemas en la área comercial, en los más variados tipos de mercaderías y negocios del sector minorista, permitió la creación de un sistema completo para las necesidades de su empresa.

