



Introducción

Lantek Integra Ventas es la solución diseñada para resolver las necesidades de gestión relativas proceso de ventas de la empresa.

Suministra a los profesionales involucrados la información precisa en cada momento, facilitando los procesos administrativos y permitiéndoles orientar su trabajo en aquellas acciones que aporten mayor valor añadido.

Gestión de pedidos de venta

La solución incluye la gestión integral de todos los pedidos de venta. En caso de realizarse a partir de una oferta, el sistema hereda toda la información del presupuesto, permitiendo modificaciones en cada una de las líneas.

Las personas involucradas en el proceso de ventas, permanecen puntualmente informadas de la evolución de los mismos. Para este propósito, la solución incluye una visión dual para las líneas de los pedidos, una centrada en gestión de costes y precios y otra diseñada para hacer un seguimiento del pedido.

Así, podrán comprobar, por ejemplo, si un determinado producto está ya fabricado y/o enviado y el detalle de las cantidades requeridas.

Gestión de envíos

El sistema gestiona el envío de los productos fabricados, manteniendo en todo momento el control de los pedidos y su estado en tiempo real.

Desde el modulo de ventas, y mediante una vista configurada para agilizar el proceso de facturación, se accede a todos aquellos envíos generados previamente y pendientes de facturar.

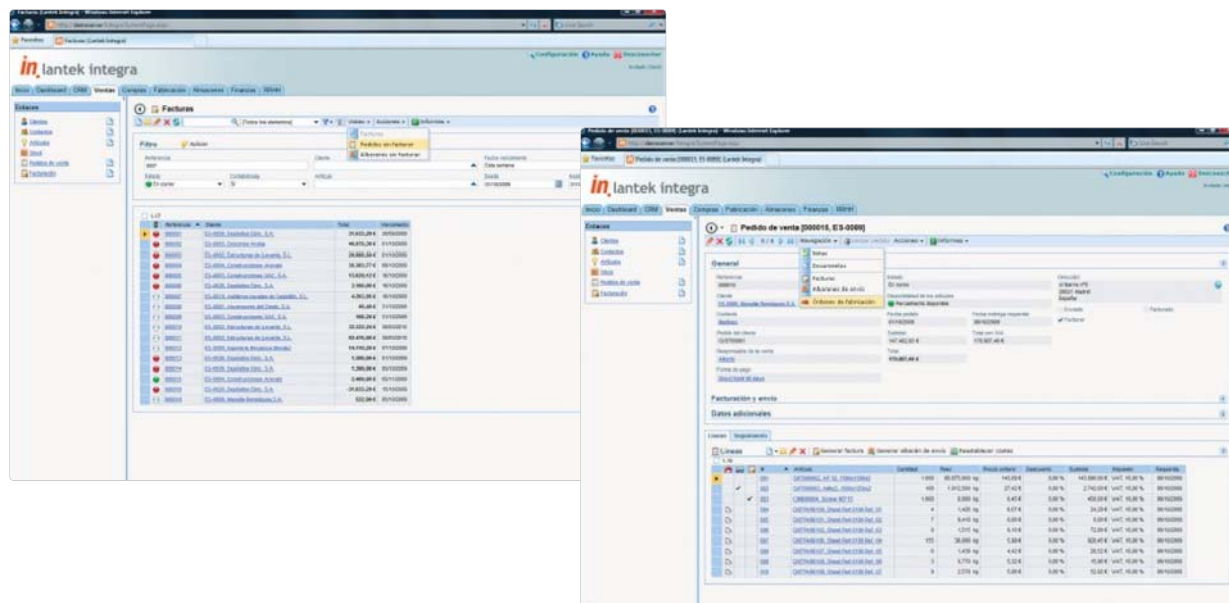
Facturas de venta

El sistema da cobertura a todas las facturas de venta registradas. La facturación se podrá realizar contra pedido, contra albarán o bien según solicitud del usuario.

Mediante vistas configuradas para optimizar el proceso de facturación, se accede a los pedidos y envíos pendientes.

El estado del pedido de venta se actualiza mostrando la facturación realizada. Mediante filtros podemos acceder fácilmente a las diferentes facturas por criterios seleccionables por el usuario: facturas pendientes de contabilizar, contabilizadas y pagadas entre otras.

El registro completo de las facturas a cada cliente, está integrado con el modulo de contabilidad y previsión de cobros en tesorería.



• Gestión de riesgo de clientes

La solución incluye la funcionalidad de gestión de riesgo de compañías. Proporciona una herramienta eficiente para garantizar la correcta gestión de los impagos en facturación.

Para cada compañía existe la posibilidad de definir un nivel de riesgo. Cada vez que se registre un elemento de ventas (pedido, albarán y/o factura), el sistema consulta los impagos existentes, confirmando si el riesgo sería superado realizando esta operación.

En caso de superar el riesgo, se proporcionan diferentes opciones, tales como: bloqueo cliente, redefinición del riesgo y/o bloqueo de pedido entre otras.

• Integración del proceso de ventas con las diferentes áreas

El sistema da cobertura a todo el ciclo de ventas: presupuestos, pedidos, albaranes y facturas.

Existe integración con los diferentes módulos de gestión **Lantek Integra**: Fabricación, Almacenes y Compras entre otros. De esta manera todas las partes están perfectamente integradas y la información se traspasa automáticamente de un proceso a otro.

Así por ejemplo, podemos generar órdenes de fabricación contra pedidos de venta, generando toda la lista de fabricación necesaria para servir el pedido.

Existen alternativas configurables para bloquear los documentos de venta: bloquear factura cuando este contabilizada, bloquear pedido cuando se haya enviado, etcétera.

“Lantek Integra Ventas le permite gestionar la trazabilidad total de la información a lo largo de todo el proceso de ventas”

• Análisis e Histórico de ventas

El sistema incluye herramientas para el análisis del ciclo de ventas. Permite hacer consultas sobre el avance de los pedidos, costes incurridos, facturación pendiente, etc.

Toda esta información, permite ofrecer un mejor servicio final a los clientes, que en todo momento podrán conocer el estado del pedido de venta, en lo relativo a fabricación, envíos y facturaciones realizadas.

Incluye una gestión avanzada del histórico de ventas. Los documentos de venta pasan al apartado “históricos” a partir de una fecha configurable.



Lantek Integra Ventas, principales características:

- Gestión de pedidos, albaranes y facturas de venta.
- Gestión de riesgo de clientes.
- Integración del proceso de ventas con el resto de áreas.
- Análisis de ventas.