

## Beneficios

### Ayude a mejorar la satisfacción del cliente.

Mejore los niveles de servicio e incremente la retención con información personalizada, historial y notas para que sean fácilmente accesibles al trabajar con clientes.

### Tome el control de los procesos de ventas.

Administre su proceso de ventas de manera más efectiva midiendo tendencias y analizando el rendimiento a partir de un seguimiento integral del cliente combinado con el seguimiento de las ventas por persona o territorio.

### Mejore su productividad.

Ayuda a reducir los costos administrativos y a mejorar la productividad en la oficina a través del procesamiento y publicación automatizados de recibos y ciclos personalizados de estados de cuentas que se ajusten a sus clientes y negocios.

### Optimice la asignación de ingresos.

Para satisfacer las necesidades de su negocio, simplifique la tarea de diferir ingresos a lo largo de múltiples periodos con cálculos administrados de manera automática y asientos contables personalizados en el libro diario.

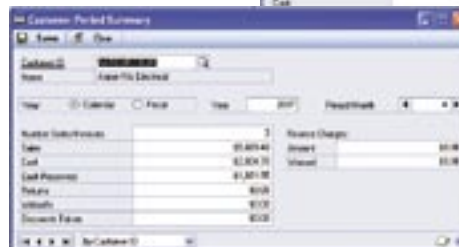
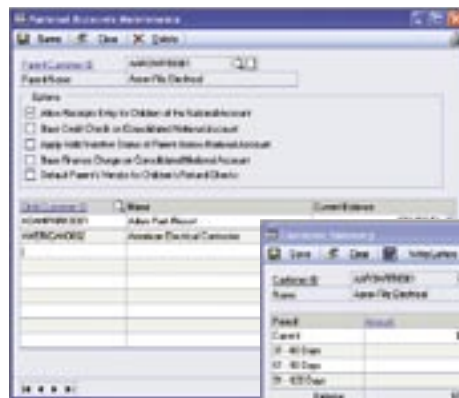
### Brinde acceso a la información clave.

Encuentre la información que necesita para tomar decisiones de negocios efectivas con capacidades integrales de creación de informes y seguimiento directo del rendimiento de las ventas y cuentas del cliente.

## Gestión de Cuentas a Cobrar en Microsoft Dynamics GP

Con Gestión de Cuentas a Cobrar de Microsoft Dynamics™ GP usted podrá mantener un estricto control de las cuentas a cobrar y realizar de forma más fácil seguimientos de facturas, procesar recibos y analizar la actividad del cliente. Esto le permitirá administrar con más efectividad las ventas realizadas sobre las cuentas y al mismo tiempo mantener más bajos los costos generales.

### Cree relaciones padre / hijo entre cuentas de clientes.



Vea la información de los saldos del cliente en resúmenes y explore para analizar los detalles de las transacciones.

## Características

## Gestión de Cuentas a Cobrar

### Gestión de Cuentas a Cobrar

- Visualice las transacciones sin publicar, publicadas e históricas además de la información completa de clientes, ventas por períodos, ventas anuales, historial de pagos y resumen de cuentas a cobrar.
- Utilice campos definidos por el usuario para realizar un seguimiento de la información del cliente que usted necesita para mejorar las ventas y el servicio al cliente.
- Automatice los pagos en cuotas creando programas, calculando intereses, amortizando montos y creando pronósticos del impacto de los índices de intereses variables, montos de pagos y cambios de plazos.
- Mantenga un control absoluto del proceso de cuentas a cobrar con el procesamiento automatizado de cobranzas, falta de facturación al cliente, seguimiento de fondos insuficientes (NSF), soporte de múltiples divisas y la posibilidad de definir de forma completa los ciclos de estados de cuentas del cliente.
- Analice el rendimiento de sus ventas con seguimiento de las cuentas a cobrar por cada representante o territorio de ventas, incluyendo comisiones, ventas con comisiones, ventas sin comisiones y costo de ventas para el año actual.
- Cree una suite integral de informes o combine con módulos de Microsoft Dynamics GP, como Report Writer o Crystal Reports, para obtener mayor poder y flexibilidad en la generación de informes.
- Automatice los procesos de cancelación de deudas, ajuste de sobrepagos y pagos insuficientes, cree y aplique documentos de débito y crédito para saldos abiertos.

### Flujo de trabajo

Aproveche al máximo el flujo de trabajo brindado por Microsoft Office SharePoint® Server para enviar para su aprobación un lote de Gestión de Cuentas a Cobrar a uno o más individuos.

### Consolidaciones Cliente / Proveedor

Defina relaciones con clientes existentes que también son proveedores y aplique entre sí documentos abiertos de débito y crédito para consolidar saldos actuales en la Gestión de Cuentas a Pagar y la Gestión de Cuentas a Cobrar.

### Cheques de reembolso

- Cree notas de débito automáticamente en Gestión de Cuentas a Cobrar y aplíquelas a montos de crédito para los clientes que requieren reembolsos y cree automáticamente el cheque de reembolso para esos clientes utilizando Gestión de Cuentas a Pagar.
- Configure fácilmente un proveedor temporario para utilizarlo con cheques de reembolso. Procese reembolsos para clientes con saldo a futuro utilizando múltiples divisas.
- Reduzca el trabajo en papel con la posibilidad de emitir cheques de reembolso para la cuenta madre de créditos existentes en la cuenta hija.

### Procesamiento de cobranzas

Importe y aplique automáticamente la información de pago del cliente desde un archivo de transacciones de cobranzas provisto por su banco. Al optimizar el ingreso de datos manual y la aplicación de dinero en efectivo, el Procesamiento de Cobranzas brinda información confiable de cuentas a cobrar, mayor disponibilidad de fondos, incremento en la productividad y mayor protección contra fraudes.