SalesPad GP

SalesPad GP es una solución de software intuitivo y dinámico que convierte a Microsoft Dynamics GP en una herramienta mucho más potente y maleable. Fácilmente escalable y personalizable, SalesPad proporciona una solución rentable para las empresas que buscan ampliar la funcionalidad base o la cantidad de usuarios existentes de GP. SalesPad permite a los usuarios trabajar directamente con el módulo de ventas, compras, inventario y producción en tiempo real sin consumir licencias adicionales de GP. Además, incluye un módulo propio de CRM y muchas otras herramientas complementarias que hacen que trabajar desde SalesPad sea mucho más eficiente que hacer el mismo trabajo desde GP.

¿POR QUÉ SALESPAD?

SALESPAD ES RENTABLE

- Reduce el costo de propiedad de Microsoft GP al mismo tiempo que aumenta la funcionalidad global
- Aumenta los ahorros de tiempo y la eficiencia de su equipo a través de mejoras a los procesos nativos de GP

SALESPAD ES FLEXIBLE

- Proporciona una amplia gama de herramientas que permiten configurar el programa a sus necesidades específicas
- Permite adaptar los módulos disponibles para ampliar la capacidad progresivamente a medida que su negocio crece
- Programación personalizada puede ofrecer soluciones de negocio específicas al cliente e industria

SALESPAD ES FACIL DE USAR

- Los datos son fácilmente accesibles con varias pestañas visibles en una sola pantalla
- La funcionalidad de arrastrar y soltar permite a cada usuario personalizar la interfaz para sus tareas
- Trae una interfaz intuitiva y moderna a las pantallas de Dynamics GP.

“Si un distribuidor de Dynamics GP va con un prospecto y le muestra Dynamics GP sin SalesPad…él le está haciendo a su cliente potencial un deservicio por su menor costo de adquisición y su mejor conjunto de herramientas.”

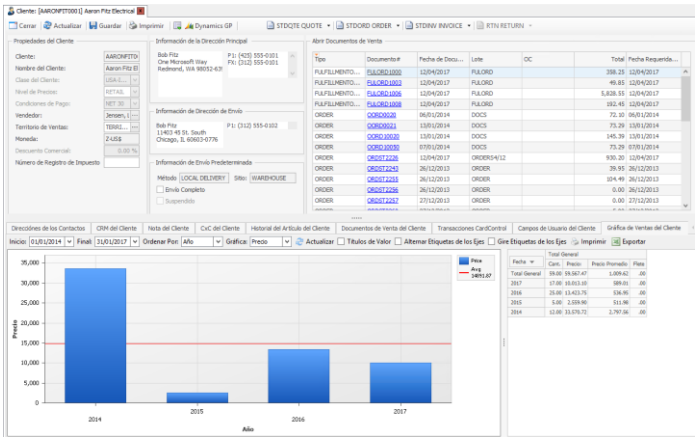
– ROB GILLESPIE, *PREMIER COMPUTING*

SALESPAD ES POTENTE

Los usuarios pueden trabajar exclusivamente en SalesPad GP, trabajando en tiempo real contra la base de datos de Dynamics GP ya que SalesPad cubre y mejora todas las funciones de ventas, compra e inventario de Dynamics GP. Sin embargo, SalesPad no es solo una interfaz más moderna y flexible para GP sino que adicionalmente, provee herramientas que GP no incluye “fuera de la caja”. Por lo tanto, SalesPad extiende la funcionalidad nativa de Dynamics GP en las siguientes maneras:

Agiliza la Creación de Documentos de Venta

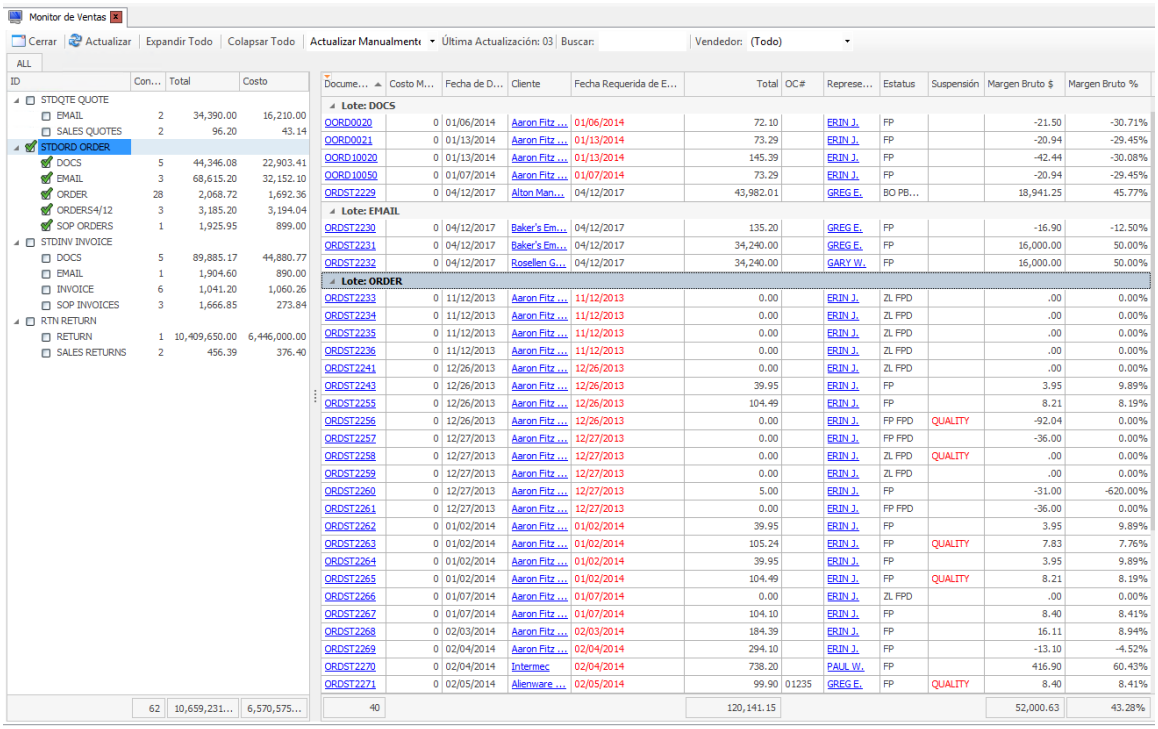
SalesPad implementa un sistema de creación de documentos que permite a los usuarios reducir significativamente el tiempo de entrada de documentos de venta. No restringe al usuario a crear un solo documento de venta a la vez sino que permite al usuario administrar varias tareas simultáneamente. Las pantallas contienen conjuntos de tablillas las cuales permiten tener toda la información pertinente sobre un cliente o documento de venta en un solo lugar. Esto elimina la necesidad de consultar varias pantallas para contestar preguntas del cliente y no requiere que el usuario deje de trabajar en ciertas tareas para proveer la información solicitada. También, las órdenes de compra se pueden generar directamente desde los pedidos para los artículos sin disponibilidad.



Tarjeta del cliente

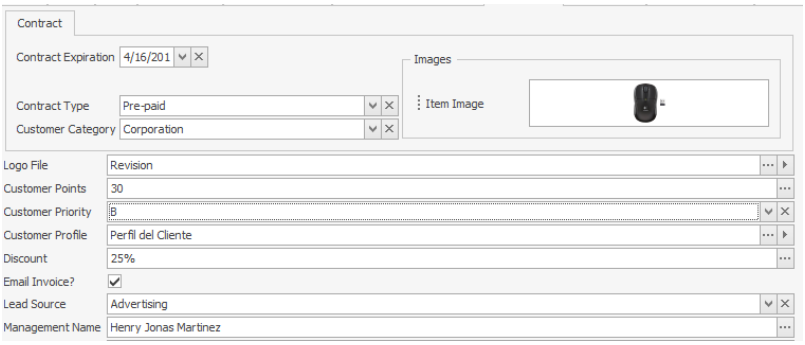
Provee Flujo de Trabajo Para Administrar los Documentos de Venta

SalesPad permite establecer flujo de trabajo para cada uno de los documentos de venta en GP (cotizaciones, pedidos, facturas y devoluciones) permitiendo a su empresa definir como se procesa cierto documento de venta desde que se crea hasta que termina su proceso. Este nivel de organización, permite estandarizar la manera en que se da servicio a sus clientes. También permite predefinir reglas y lógica para controlar cómo cada documento fluye por el sistema y que cumpla con todos los requisitos que usted configuró al procesar ese documento. Si ciertas condiciones no se cumplen para ese documento, el sistema automáticamente previene, notifica, aplica suspensiones o redirecciona el documento a otro lote entre muchas otras acciones. Esto automatiza la administración de sus documentos de venta. Nuestro Monitor de Ventas le muestra en que paso del flujo de trabajo se encuentran cada uno de sus documentos, mostrando así un resumen del estatus de cada uno de sus documentos abiertos en el sistema.

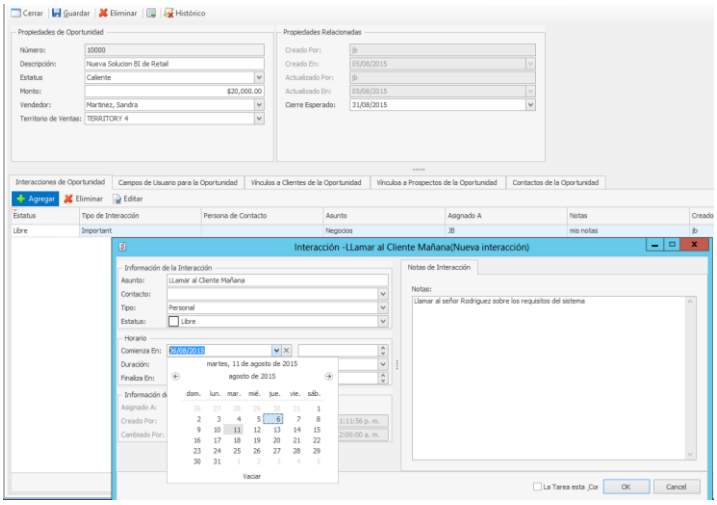


Monitor de Ventas

Campos de Usuario Ilimitados y Más Versátiles



Con el Editor de Campos de Usuario, SalesPad GP® no se requiere programación para personalizar sus pantallas. Usted puede añadir una cantidad ilimitada de campos al aplicativo con los cuales sus usuarios pueden capturar todos los datos esenciales que su empresa necesita. Puede añadir campos de usuario a cualquiera de nuestras pantallas y elegir su ubicación. Además, los campos de usuario de SalesPad pueden ser fotos, fechas, listas con opciones predefinidas, casillas de verificación de cierto o falso, campos para notas largas, campos de texto, etc. Lo cual provee mucha más flexibilidad de extender la capacidad de datos de su empresa.



CRM Incluido

SalesPad incluye un módulo de CRM con la licencia estándar, lo cual le ahorra dinero y le evita la necesidad de adquirir otro sistema de CRM adicional por separado. Nuestro CRM le permite monitorear sus oportunidades de negocio, administrar sus prospectos, asignar vendedores a prospectos y oportunidades específicas, capturar todos los datos pertinentes ese prospecto incluyendo contactos y todas las interacciones que la empresa tiene con esos prospectos u oportunidades. Cuando la relación madura, usted puede convertir sus oportunidades en cotizaciones y sus prospectos en clientes. Además, sus vendedores pueden gestionar toda su actividad y territorios de venta con este módulo.

5 Opciones de Precio Adicionales a las Soportadas en GP

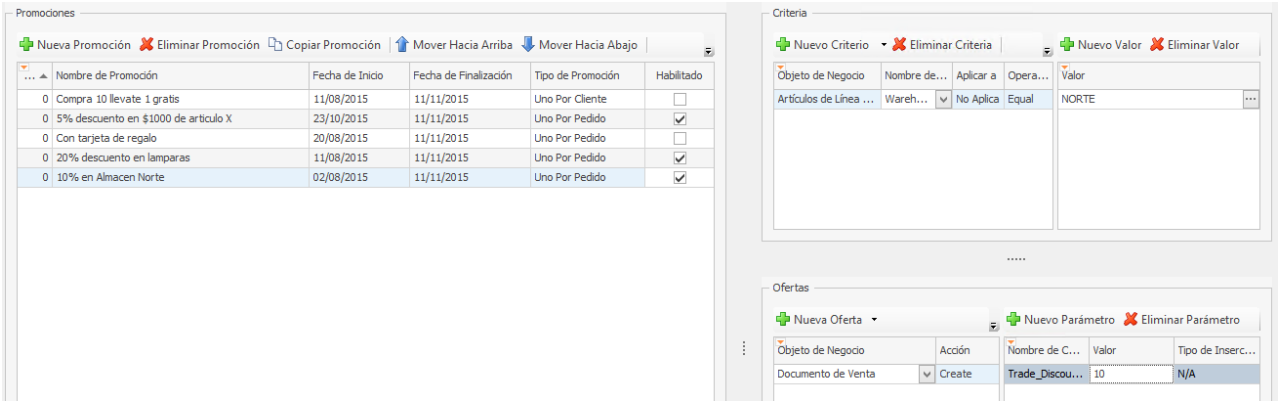
SalesPad no solo tiene soporte para precios estándar y precios totales de GP sino que ofrece cinco opciones adicionales para permitir a su empresa configurar un esquema de precios más poderoso y flexible. Usted puede tener precios especiales por cliente o grupos de clientes, precios por contrato donde el precio se respeta hasta que la cantidad de artículos vendidos equivale a la cantidad del contrato o hasta que la fecha del contrato se vence. También puede configurar precios agregados por combinación de artículos o clase de artículos. Por ultimo puede ofrecer descuentos específicos. Todas estas opciones se pueden usar en cualquier combinación para ofrecer a sus clientes esquemas de precios avanzados sin tener que recurrir al desarrollo de personalizaciones o la compra de productos de terceros.

"SalesPad es la más emocionante mejora para Microsoft Dynamics GP que he visto desde que empecé a vender GP hace doce años. Lleva a GP a un nivel más alto."

– GEORGE MACKIEWICZ, *CAL BUSINESS SOLUTIONS*

Promociones de Venta

Nuestro módulo de promociones permite crear una amplia y diversa cantidad de opciones para ejecutar sus promociones durante todo el año. Usted solo tiene que indicar cuales son los requisitos que hay que satisfacer para su promoción, las fechas de validez y cuál es el beneficio que obtiene el cliente al cumplir los requisitos y el sistema otorga la oferta automáticamente al entrar el documento de venta. Algunos ejemplos de las promociones que se pueden configurar son descuentos al tener un código de promoción o tarjeta de regalo, compra uno y llévese uno gratis, descuentos por clase de artículo o por cierta combinación de artículos comprados, descuentos por sucursal, etc. Este módulo es altamente configurable y flexible por lo que usted puede definir y administrar las promociones en múltiples sitios.

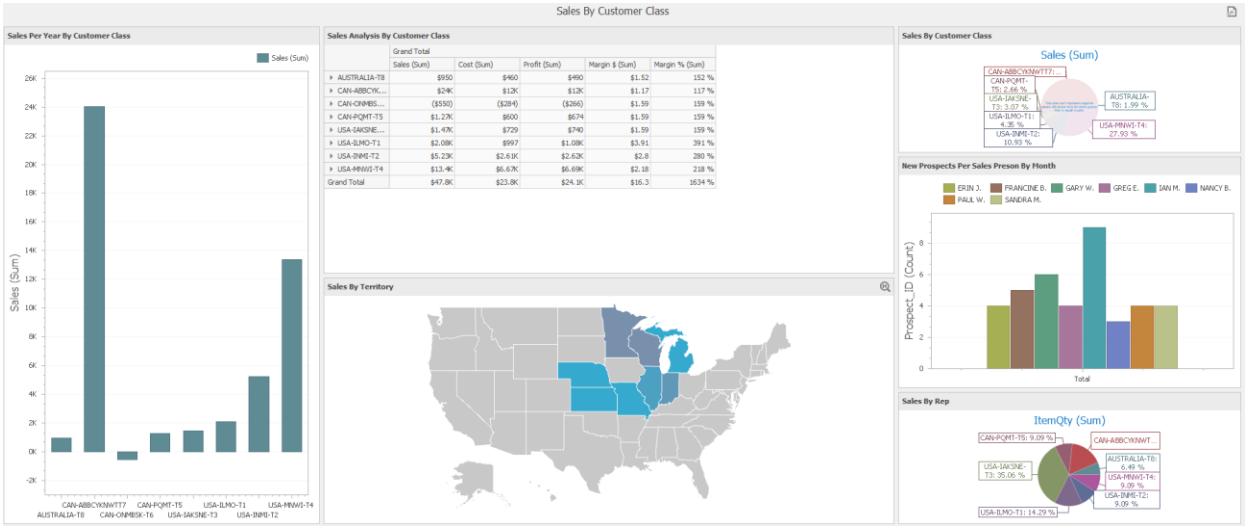


División de Documentos

Usted puede dividir su pedido muy fácil y rápidamente basándose en prácticamente cualquier característica única del pedido. Por ejemplo si, los artículos están almacenados en distintos sitios o si ciertos artículos están pedidos en espera, usted puede dividir su orden para procesarlas distinto la una de la otra pero sin perder la relación al pedido original. Esto permite mayor flexibilidad al procesar los pedidos y elimina la necesidad de capturar pedidos distintos. Además nuestro módulo de Flujo de Trabajo permite administrar cada documento a través de su proceso según sean las necesidades individuales de los pedidos.

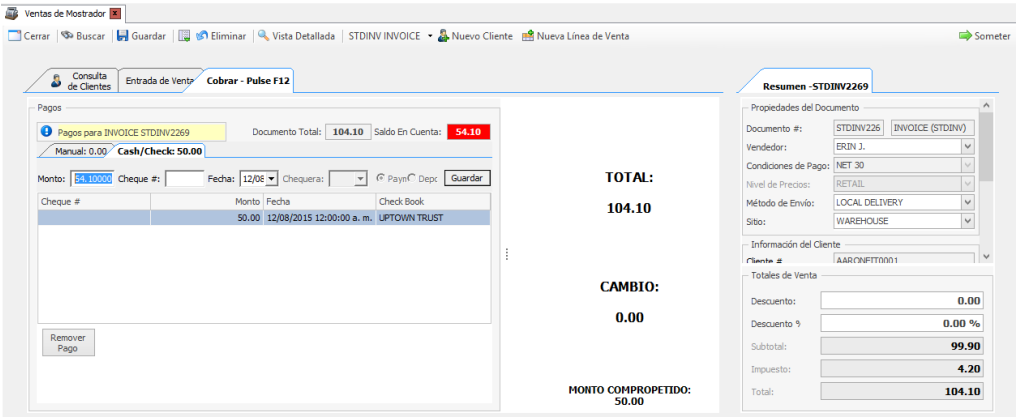
Tableros de Datos

SalesPad proporciona a sus usuarios la capacidad de diseñar y utilizar poderosas herramientas de reportes para visualizar los datos de su compañía mediante dashboards interactivos y configurables.



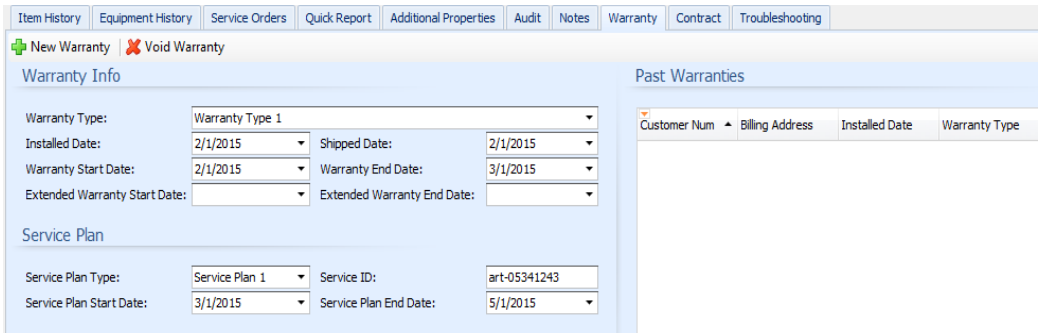
Ventas de Mostrador

Diseñado para compañías que despachan clientes en un mostrador pero que no necesitan un sistema de terminales Point of Sale (POS) completo, la función de Ventas de Mostrador de SalesPad permite una rápida entrada de ventas, acceso al catálogo de artículos, captura de pagos en efectivo, cheque y tarjeta de crédito, impresión de factura y reportes de cierre de caja y estado de cuentas al cambiar de turnos entre otros reportes. Opcionalmente, también puede tener control físico de la caja registradora. Esta función permite tener un punto de venta útil para dar servicio a clientes al instante o desde un sitio remoto sin asumir altos costos de adquisición de un sistema POS.



Mantenimiento de Equipo

El módulo de Mantenimiento de Equipo permite a su empresa llevar el control del equipo que vende, renta y mantiene para sus clientes. Usted puede asignar una pieza de equipo a un cliente, rastrear su equipo y crear órdenes de servicio conforme se da mantenimiento. Mantiene un historial de las órdenes de servicio que se han generado para cierta pieza de equipo. También se puede llevar un record de los contratos de servicio y las garantías de los productos. Además contiene una pantalla donde permite a los técnicos sugerir un curso de acción en caso de que se presenten ciertos problemas con el equipo al despachar vía telefónica y entrar toda la información pertinente sobre el servicio, uso, rentas, defectos y mantenimiento del equipo.

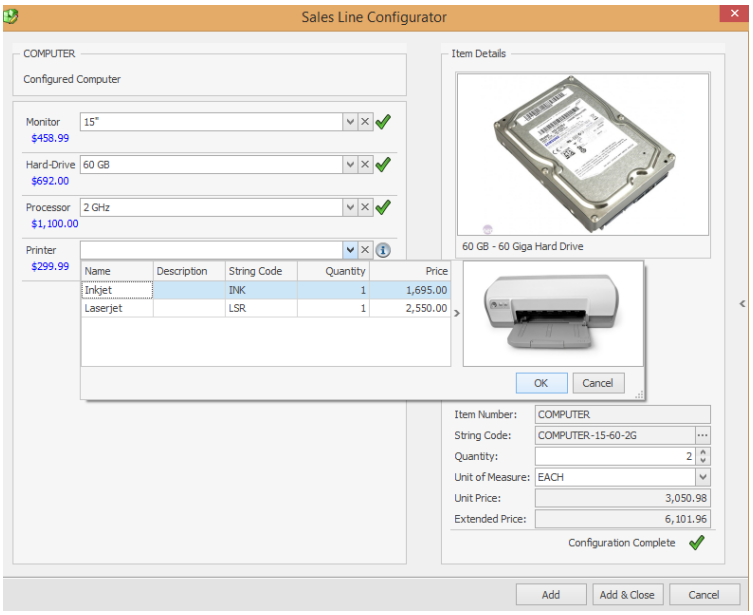


Ordenes de Producción, Listas de Materiales y Rutas

SalesPad permite la creación de órdenes de producción, listas de materiales (BOM) y la asignación de rutas para el módulo de producción de GP. SalesPad también tiene soporte para crear BOMs y Ensambles de distribución para el módulo de inventario de GP. Además SalesPad genera automáticamente las órdenes de producción a partir de la entrada de un documento de venta. Todos los componentes que se agregan al pedido se convierten en órdenes de producción y se vinculan al pedido tras liberarlo en el flujo de trabajo para la creación de los productos terminados.

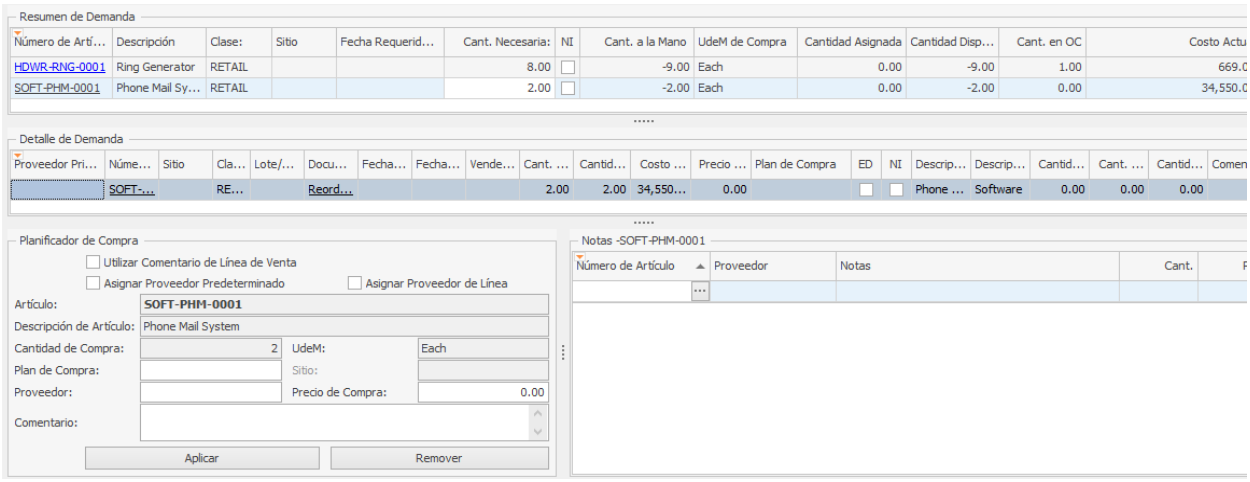
Configurador

El Configurador es una herramienta que permite la entrada de artículos de venta que tienen muchas opciones o componentes suplementarios para personalizarlos según las especificaciones del cliente al momento de levantar el pedido como por ejemplo computadoras, camisetas personalizadas, muebles, ropa, etc. Al tomar el pedido, el usuario fácilmente puede tener acceso a todas las posibles configuraciones para ese artículo y ofrecerlas al cliente para su venta incluyendo accesorios opcionales y requeridos. Conforme el vendedor va seleccionando las distintas opciones y componentes disponibles para el artículo, SalesPad calcula el precio y muestra fotos de los componentes seleccionados hasta ese momento. Al terminar de levantar el pedido, SalesPad crea una lista de materiales (BOM) automáticamente en el trasfondo para esa configuración y opcionalmente puede generar también la orden de producción para fabricar ese pedido. Esta herramienta simplifica y acelera la entrada de productos altamente configurables.



Asesor de Compras

El Asesor de Compras muestra los artículos que necesitan ser comprados en todos sus almacenes basado en la demanda de ventas que se ha generado en su compañía y tomando en cuenta los puntos de reorden establecidos para cada artículo en GP. Su equipo de compras puede monitorear su inventario y crear planes de compra desde esta pantalla ya que SalesPad automáticamente calcula la cantidad de producto que necesita ordenarse para cada almacén y lo compara con lo que ya se ha ordenado y el inventario disponible. Tras asignar productos a planes de compra, la pantalla facilita la generación de las órdenes de compra para que su empresa pueda surtir sus pedidos siempre a tiempo.



Reporte de Artículos Pedidos en Espera

La pantalla de artículos pedidos en espera muestra artículos en documentos que están en espera por falta de disponibilidad. Al recibir el producto y tener disponibilidad, el usuario puede usar esta pantalla para asignar cantidad a documentos específicos tomando en cuenta la fecha requerida del pedido, dando prioridad a ciertos clientes y manteniendo un control sobre la cantidad asignada a cada línea de venta individualmente. La pantalla muestra colores en la línea que indican que tanto tiempo ha estado en espera ese pedido desde que se creó para agilizar su cumplimiento.

Tele Ventas

Genere listas de llamadas para sus vendedores automáticamente con SalesPad tras cierto periodo de inactividad. El módulo de tele ventas provee un monitor que permite dar seguimiento vía telefónica a sus clientes para que puedan contactarlos para levantar pedidos. Los vendedores también pueden programar llamadas a los clientes manualmente. Al estar en el teléfono con un cliente, el vendedor puede rápidamente generar un pedido nuevo y vincularlo a esa llamada. Los pedidos pueden ser basados en una orden previa del cliente, utilizar artículos predefinidos que ese cliente siempre ordena o comenzar con un pedido nuevo. Los vendedores también pueden registrar las interacciones y notas que surjan de las llamadas de seguimiento.

Enchufes: Aceleradores de Procesos y Toma de Decisiones

SalesPad incluye una gran cantidad de enchufes para acelerar distintas fases del proceso de compras, venta e inventario. El usuario puede utilizar estas pequeñas herramientas para llevar a cabo cierta tarea de manera más rápida y eficiente. A continuación una lista no exhaustiva de los enchufes incluidos en el sistema:

- Importar Líneas de Venta o Pedidos Enteros usando hojas de Excel o listas CSV
- Analizar la ganancia por artículo dinámicamente mientras negocia el precio con el cliente al tomar un pedido
- Vender artículos por peso capturado, el cual es inventariado en una unidad de medida y vendido en otra distinta
- Entrar múltiples versiones de cierto artículo al pedido (ejemplo: varios tamaños y colores) en segundos
- Convertir automáticamente sus artículos no inventariados en artículos maestros
- Imprimir automáticamente ciertos reportes o documentos de venta tras completar cierta acción
- Convertir un pedido en una lista de materiales de distribución o producción

SalesPad GP También Incluye:

- Opciones de reportes digitales e impresos altamente configurables
- Una herramienta que simplifica el proceso nativo de GP de realizar devoluciones al proveedor
- Herramientas que ayudan a planificar el inventario y pronosticar ventas futuras
- Funciones para modificar documentos de venta masivamente
- La capacidad de alterar el comportamiento base del aplicativo mediante scripts y reglas de negocios
- La capacidad de mantener y consultar catálogos de artículos de terceros y de la competencia simultáneamente
- La capacidad de desarrollar pantallas y módulos personalizados para Dynamics GP los cuales le permitan operar con mayor capacidad y eficiencia
- Muchas otras funciones!

SOLUCIONES SUPLEMENTARIAS PARA CADA ASPECTO DE SU NEGOCIO

SalesPad LLC, ofrece los siguientes módulos suplementarios para para SalesPad GP® bajo la misma familia de productos para aumentar su funcionalidad aún más, dejarlo operar en las plataformas que usted elige y permitirle operar con mayor movilidad:

SALESPAD MOBILE da a los usuarios el poder de administrar clientes, inventario y documentos de venta desde la conveniencia de un dispositivo móvil iPhone®, iPad® o Android, permitiendo a su fuerza de ventas móvil trabajar directamente con GP mientras visita a sus clientes

DATACOLLECTION es una solución robusta para la administración de inventario y la agilización de procesos de almacén. Los usuarios pueden recibir, transferir, inventariar y surtir mercancía desde un dispositivo móvil al escanear códigos de barra lo cual resulta en:

- Administración optimizada del inventario
- Aceleración de las transacciones de inventario
- Eliminación de errores al capturar datos

WEB PORTAL es un sistema B2B que permite a sus clientes tener acceso directo a su empresa para crear documentos de venta, monitorear su inventario y saldos de cuenta a través de un navegador web. También sus usuarios internos que trabajan remotamente pueden tener acceso a su compañía de GP mediante el cliente web

MOBILEBOARDS da acceso a cualquier métrica de negocios clave desde la conveniencia de un dispositivo iPhone®, iPad® o Android ™. Gerentes y ejecutivos pueden ahora monitorear el rendimiento de su empresa desde su dispositivo móvil mientras están de viaje, en conferencias o simplemente fuera de la oficina. Los reportes son altamente personalizables y proveen inteligencia de negocios como:

- Clientes y artículos más rentables
- Informes de ventas
- Cuentas por cobrar y recibir
- Flujo de caja
- Saldos de Banco
- Rendimiento por vendedor o sucursal
- Cualquier otra métrica de GP que pueda ser útil

SalesPad es la herramienta más poderosa con integración a Dynamics GP en el mercado hoy en día con más de 1000 implantaciones en el mundo entero. Contáctenos hoy para descubrir como SalesPad puede ayudar a su empresa.