

Apostar por el Comercio Electrónico



La penetración de Internet en España está creciendo al mismo tiempo que la confianza de los usuarios en el **comercio electrónico**. La tendencia es que muchas compañías con establecimiento offline abrirán sucursales online, adoptando de esta forma una estrategia multicanal.

En un año especialmente afectado por la crisis las ventas online crecieron un 25 % en 2010 hasta alcanzar los 6.800 millones de euros, un 3 % del total del comercio al por menor según un informe elaborado por Centre for Retail Research y encargado por KelKoo. España, con una venta per cápita de 177 €, está lejos de cifras de países como Reino Unido con 861 €.

[Seguir leyendo...]

[KRITER STORE su negocio abierto 24 horas al día]

Comunidad Kriter

Entrevista a Juan Antonio González.
Director General de Reinicia. Partner de KRITER

KRITER SOFTWARE se posiciona en el mercado como un fabricante de Software de Gestión próximo a sus clientes. Es por ello que cuenta con una red de distribuidores con experiencia en el sector, con conocimiento de mercados locales y presencia en el territorio además de un saber hacer. Uno de estos partners es **Reinicia**, una empresa que desde su fundación se ha dedicado a la implantación de soluciones de gestión para la pyme.



Actualidad Kriter

- **KRITER SOFTWARE renueva su presencia en E-commretail 2011.**
KRITER SOFTWARE, empresa líder en tecnologías, estará presente en la próxima edición del Salón Internacional E-commretail que se celebrará el próximo mes de Marzo en Barcelona.
- **KRITER SOFTWARE presentó Microsoft Dynamics CRM Solución de Gestión de relación con clientes integrada con KRITER ERP.**
El pasado mes de Febrero KRITER SOFTWARE empresa de soluciones informáticas para empresas, presentó la Solución de Gestión de relaciones con clientes de Microsoft Dynamics integrada con KRITER ERP.
- **KRITER SOFTWARE, colabora con Tertulia Digital**
KRITER SOFTWARE estrecha relaciones con la consultora Tertulia Digital especializada en networking de negocios que se mueven en el entorno de la innovación y las TIC con un acuerdo de colaboración para el año 2011.
- **KRITER SOFTWARE, obtiene la certificación Gold Partner de Microsoft en el nuevo programa de canal de Microsoft**
Esta acreditación reconoce la experiencia de KRITER SOFTWARE en el desarrollo de Soluciones Avanzadas de Infraestructura Tecnológica.
- **Respuesta a sus necesidades de Formación.**
El conocimiento necesario, a las personas adecuada, en el momento oportuno, en cualquier parte y con el método que prefiera.

Tecnología de Gestión

- **KRITER ERP EN PROFUNDIDAD: Control del riesgo comercial de clientes**
En la empresa, el control de riesgo comercial asociado a la cartera de clientes, supone disponer de información actualizada para anticiparnos a la posible morosidad de futuras acciones comerciales.
- **KRITER ERP EN PROFUNDIDAD: Business Intelligence en KRITER ERP**
Obtenga una visión general clara de su negocio gracias a las eficaces capacidades de las herramientas de inteligencia empresarial que KRITER ERP integra..

● **Versión para imprimir**

SUSCRIBIRSE A KRITER NEWS
DARSE DE BAJA A KRITER NEWS

© KRITER SOFTWARE 2011

De acuerdo con la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico y la Ley Orgánica de Protección de Datos española, le comunicamos que su dirección de Correo electrónico forma parte de un fichero automatizado, teniendo usted derecho de oposición, acceso, rectificación y cancelación de sus datos. Para ELIMINAR su dirección de correo de nuestra base de datos email remítanos un email con el texto 'borrar' en el asunto a info@kriter.net. Gracias por su colaboración.

EDITORIAL

Apostar por el Comercio Electrónico.

La penetración de Internet en España está creciendo al mismo tiempo que la confianza de los usuarios en el comercio electrónico. La tendencia es que muchas compañías con establecimiento offline abrirán sucursales online, adoptando de esta forma una estrategia multicanal.



En un año especialmente afectado por la crisis las ventas online crecieron un 25 % en 2010 hasta alcanzar los 6.800 millones de euros, un 3 % del total del comercio al por menor según un informe elaborado por [Centre for Retail Research](#) y encargado por [KelKoo](#). España, con una venta per cápita de 177 €, está lejos de cifras de países como Reino Unido con 861 €.

Existe pues un margen de crecimiento significativo, y los analistas pronostican para 2011 un crecimiento al entorno del 20 %. Google España apuntó en el vigésimo quinto [Congreso de AECOC \(Asociación Española de Codificación Comercial\)](#) que todavía no hay una oferta suficiente en Internet para satisfacer la demanda, apostando por un crecimiento agregado del 35 % para 2011.

La [Asociación Española de Comercio Electrónico \(AECOM\)](#) dice que no hay negocio por pequeño o sofisticado, especializado o por raro que sea, cuya presencia en Internet no suponga una venta. Nos guste o no, formemos parte de una generación o de otra, Internet es un mercado y si nos dedicamos a vender los mercados nos interesan, porque nos interesa vender.

Desde siempre en **KRITER SOFTWARE** trabajamos con el objetivo de conseguir que nuestros clientes dispongan de soluciones que les ayuden a crecer sus negocios. Enmascarar tecnologías para dar Soluciones sencillas, simples, económicas, fiables y rentables a nuestros clientes para gestionar con tecnología sus empresas.

Conscientes del desafío que supone Internet estamos trasladando la potencia comercial del **ERP** a la red, ya sea a través de un [Portal Comercial de Clientes \(PREK\)](#), ya sea a través del e-commerce funcionando de una manera muy sencilla. Todo integrado de cara a que el cliente se dedique a comercializar sus productos, olvidándose de la tecnología.

KRITER SOFTWARE estará presente en [Ecommretail Show 2011, Salón Profesional del Comercio Electrónico y Negocio Online](#), que se celebra en Barcelona en el Recinto Ferial de Montjuïc, el próximo mes de marzo, los días 2 y 3, donde tendremos ocasión de presentar nuestras últimas novedades de producto.

COMUNIDAD KRITER

Entrevista a Juan Antonio González, director general de Reinicia. Partner de KRITER.

KRITER SOFTWARE se posiciona en el mercado como un proveedor de Software de Gestión de empresas próximo a sus clientes. Es por ello que cuenta con una cuidadosa red de distribuidores con una importante experiencia en el sector, con conocimiento amplio de los mercados locales y presencia en el territorio además de un saber hacer. Uno de estos partners es Reinicia, una empresa que desde su fundación se ha dedicado a realizar software a medida, y consultoría en el área informática.



¿Cómo ve usted el mercado del software en este tiempo de crisis?

Con un relativo optimismo, pues a la crisis se hace frente mejorando nuestra eficacia y productividad. Las soluciones de gestión son la herramienta, que nos abre esa ventana de mejora en nuestra organización, para hacer más competitivos, mejores procesos, mejor información. Por tanto, aunque resulte sorprendente el mercado necesita más software que nunca para optimizar nuestra organización.

¿Qué es en lo que más se fijan las empresas a la hora de decidirse por la adquisición de un software?

Desgraciadamente primero el precio y después la funcionalidad aunque la rentabilidad va justo al revés

¿Cuál es la persona dentro de una empresa que decide finalmente qué software adquirir?

Pregunta difícil, nosotros dirigimos nuestro planteamiento a la implantación de una solución para la mejora de la gestión, por tanto entendemos que la persona clave ha de ser el gerente de la empresa. Pero sí que es cierto que en cada organización tiene su propia idiosincrasia que determina que la persona que se convierte en clave sea una persona delegada.

¿En qué sectores empresariales cree usted que hay una mayor implantación de ERP en los últimos meses?

El sector de Alimentación, es uno de los que posiblemente la crisis no está afectando de forma tan importante, aunque han declarado la guerra a los márgenes comerciales y buscan eficiencia. También podemos añadir empresas que tienen una dedicación a la atención de las personas.

¿Cuáles son los valores que más destacaría usted del software de KRITER SOFTWARE?

Garantía, flexibilidad, es un producto que funciona, y su alto grado de parametrización le permite adaptarse a las necesidades de cada usuario mediante parámetros preestablecidos, sin intervención de programadores.

El proceso de Implantación de la solución se presenta de una forma eficiente, podemos decir que es perfectamente operativa desde el primer momento. La parametrización a partir de los requerimientos generales de la actividad del cliente en particular nos lleva a disponer de procesos y funcionalidades sin necesidad de introducir más fases intermedias.

Por ultimo destacaría la usabilidad que ayuda a evitar el rechazo cultural de los empleados, formación sencilla. Todo ello nos asegura la confiabilidad, estabilidad y perdurabilidad que una PYME necesita, además y sobre todo, de un coste de mantenimiento asumible sin riesgos ni sorpresas.

• Versión para imprimir

ACTUALIDAD KRITER

KRITER SOFTWARE renueva su presencia en E-commretail 2011.

KRITER SOFTWARE, empresa líder en tecnologías, estará presente en la próxima edición del Salón Internacional E-commretail que se celebrará el próximo mes de Marzo en Barcelona.



KRITER SOFTWARE estará presente en E-commretail, Salón Profesional del Comercio Electrónico y Negocio Online, que se celebrará en Barcelona en el Recinto Ferial de Montjuïc, el próximo mes de marzo, los días 2 y 3. El salón reunirá a las empresas líderes del sector en materia de tecnología y servicios para el ecommerce.

KRITER SOFTWARE en calidad de Expositor ocupará un stand para encontrarse con clientes, partners y empresas en general y mostrará soluciones y servicios que permiten a las compañías construir una estrategia en INTERNET adaptada a sus OBJETIVOS.
REGISTRO GRATUITO ONLINE



ACTUALIDAD KRITER

KRITER SOFTWARE presentó Microsoft Dynamics CRM Solución de Gestión de Relación con Clientes integrada con KRITER ERP.

Entender a los clientes es una prioridad para cualquier empresa independientemente de la actividad a la que se dedique.



En **KRITER SOFTWARE** partiendo de **KRITER ERP** y el **Portal de Recursos Empresariales de KRITER ERP (PREK)**, hemos integrado una Solución CRM de prestigio como es **Microsoft Dynamics CRM**.

Con el objetivo de mostrar las mejoras de gestión que aporta esta herramienta de forma integrada a KRITER ERP, **KRITER SOFTWARE** reunió a sus clientes y potenciales el pasado 20 de Enero.

La gestión de relaciones con los clientes CRM, es una estrategia para identificar, atraer y retener a los clientes con aplicaciones, herramientas, y procesos que mejoraran la eficacia del marketing, de las ventas y del servicio al cliente.

- Gestión de Cuentas y Contactos.
- Gestión de Clientes potenciales.
- Listas de marketing.
- Gestión de Respuestas de Campaña.
- Análisis de Campaña.
- Gestión de Oportunidades Comerciales.
- Previsión y análisis de ventas.

- Seguimiento de la competencia.
- Documentación de ventas.
- Gestión de Actividades comerciales y de campañas sincronizadas con Outlook.

La **Solución CRM** gestionará las acciones comerciales y de marketing con nuestros clientes, el patrón de compra, el seguimiento de oportunidades, la información de contacto, los datos de segmentación para el marketing, etc... La **Solución de Gestión KRITER ERP** gestionará la facturación, la cartera, los almacenes, inventarios, artículos, etc...

La **integración y sincronización de la información** de estos dos sistemas permiten reducciones de costes evidentes en la introducción y gestión de la información, evitando duplicación de procesos y eliminación de errores.

El resultado es una gestión que puede ayudar a las organizaciones a asegurar que las ventas y sus esfuerzos de marketing se enfoquen a los clientes más valiosos y las oportunidades de venta más rentables.

• **Versión para imprimir**

© KRITER SOFTWARE 2011

SUSCRIBIRSE A KRITER NEWS

DARSE DE BAJA A KRITER NEWS

ACTUALIDAD KRITER

KRITER SOFTWARE, colabora con Tertulia Digital

KRITER SOFTWARE estrecha relaciones con la consultora Tertulia Digital especializada en networking de negocios que se mueven en el entorno de la innovación y las TIC con un acuerdo de colaboración para el año 2011.



[Tertulia Digital](#) es una empresa con una amplia trayectoria en el mundo del networking, de las redes sociales de negocios y organización de eventos relacionados con las TIC y la innovación en general, con presencia en Barcelona y Buenos Aires.

KRITER SOFTWARE en los últimos años ha mantenido contactos y colaboraciones puntuales con el proyecto Tertulia Digital, liderado por su fundador Tomas Cascante.

A través de un acuerdo de colaboración para 2011, Tertulia Digital y KRITER SOFTWARE ampliarán el marco de relación a través de un acuerdo donde se establecerán sinergias y compartirán experiencias en el ámbito de las TIC.

KRITER SOFTWARE compartirá su conocimiento en el mundo del software, en aplicaciones informáticas para la mejora de la gestión de las empresas además de ayudar a crecer e impulsar nuevas ideas y etapas del proyecto. Tertulia Digital por su parte trasladará a través de su plataforma de comunicación y en diferentes fórmulas las experiencias de KRITER SOFTWARE en su área de actuación.

ACTUALIDAD KRITER

KRITER SOFTWARE, obtiene la certificación Gold Partner de Microsoft en el nuevo programa de canal de Microsoft.

Esta acreditación reconoce la experiencia de KRITER SOFTWARE en el desarrollo de Soluciones Avanzadas de Infraestructura Tecnológica.



KRITER SOFTWARE, empresa líder en la fabricación e implantación de soluciones de gestión empresarial para las empresas, ha alcanzado un año más la certificación Gold Partner. En esta ocasión en el nuevo marco del programa del Canal denominado Microsoft Partner Network que entró en funcionamiento el pasado 29 de octubre.

Los clientes buscan como socios a empresas que puedan tender un puente entre las demandas de la empresa y las nuevas tecnologías. Necesitan confiar en empresas que puedan actuar como expertos consejeros para desarrollar los planes tecnológicos a largo plazo.

El certificado Gold Partner de Microsoft pone a disposición de clientes los niveles de competencia, formación y apoyo que reconocen a **KRITER SOFTWARE** como expertos en ofrecer nuevas tecnologías de Microsoft y la capacidad de conocer y dar respuesta a las necesidades de los clientes.

KRITER SOFTWARE está en continuo avance tecnológico y en la búsqueda de las mejores prácticas que puedan proporcionar el crecimiento de los negocios de sus clientes. Mantener la certificación Gold de Microsoft es un factor importante que distingue su oferta, a la vez que supone una garantía para que sus clientes adquieran las mejores soluciones de infraestructura.

ACTUALIDAD KRITER

Respuestas a sus necesidades de formación.

El conocimiento necesario, a las personas adecuadas, en el momento oportuno, en cualquier parte y con el método que prefiera.



En **KRITER SOFTWARE**, encontrará el conocimiento necesario, para las personas adecuadas, en el momento oportuno, en cualquier parte y con el método que prefiera. Nuestros contenidos de formación no se quedan en lo relativo a soluciones y tecnología KRITER. Van más allá abarcando avances de nueva funcionalidad, preparación para la migración, estrategias, experiencias de negocio y metodología.

En base a la experiencia adquirida con diferentes clientes, **KRITER SOFTWARE** elabora un conjunto de pastillas de formación que cubren varios temas de interés y actualidad en materia de Gestión empresarial con sus aplicaciones informáticas.

- **La formación tendrá lugar en las instalaciones de KRITER SOFTWARE.**
- **El número de asistentes para realizar la formación será de 3 personas**
- **Inscripciones. 95 € 1er inscrito. 75 € 2º y restantes.**

Facturaciones Especiales: Casos Prácticos

- Auto factura
- Inversiones Sujeto Pasivo
- Operaciones triangulares
- Contabilización
- Facturas IVA, Aduana, Importación

Gestión de Cartera.

- Remesas de Cobro y Pago
- Facturas de gastos
- Gestión de Caja
- Seguimiento de Cartera con Gestor de Conocimiento.
- Entregas a cuenta.

Circuitos ampliados

- Compras: Confirmación, transito, recepción.
- Ventas: Ordenes de preparación, Picking.
- Expediciones y Etiquetaje para transportistas.
- Contabilización de Compras.

Servicios periódicos y SAT

- Contratos de mantenimiento
- Contratos Preventivos
- Gestión SAT con PDA
- Configuraciones

Explotación de Datos con Business Intelligence.

- Vinculación y Fórmulas.

Precios y comisiones.

- Opciones: Tarifa, Ficha comercial.
- Tipos de fichas, prioridades, Importación/exportación
- Comisiones por Rango. Liquidación de Comisiones.
- Cambio de Precios.
- Escalados por Importe.
- Escalados por números de artículos.

Cálculo de Necesidades

- A partir del Stock
- A partir de Pedidos actuales.
- A partir de Histórico de ventas
- Por producciones
- Parámetros de decisión
- Generación de documentos a partir del cálculo: Pedidos, traspasos, producción.

Dispositivo PDA

- Cierre de órdenes de producción
- Inventario
- Ubicaciones Almacenes
- Pre-venta
- Picking (entrada/Salida)
- SAT.

Finances. Declaraciones de impuestos.

- Modelos.
- Requerimientos y funcionamiento.
- Presentación.

Finances. Parametrización de la aplicación.

- Creación y modificación de balances.
- Creación Y Modificación de Asientos Predefinidos.
- Vinculación Excel y fórmulas.

● **Versión para imprimir**

KRITER ERP EN PROFUNDIDAD

Control de riesgo comercial de clientes

En la empresa, el control del riesgo comercial asociado a la cartera de clientes, supone disponer de información actualizada para anticiparnos a la posible morosidad de futuras acciones comerciales.

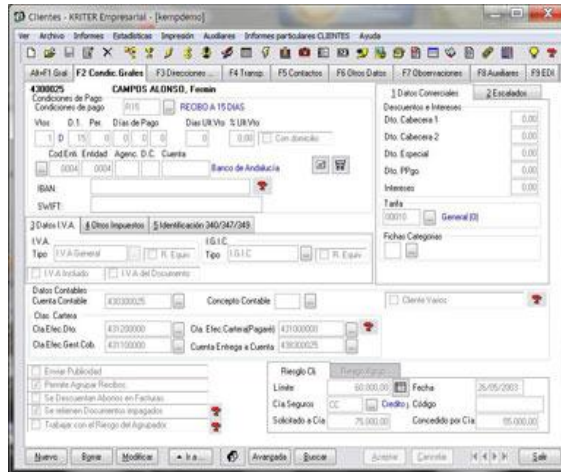


Las empresas deben estar informadas en tiempo real de cualquier cambio que se produzca en los factores con influencia en el riesgo de su cartera de clientes. Las cifras dan importancia de este punto (Banco de España, Mayo 2010. Datos 2008)

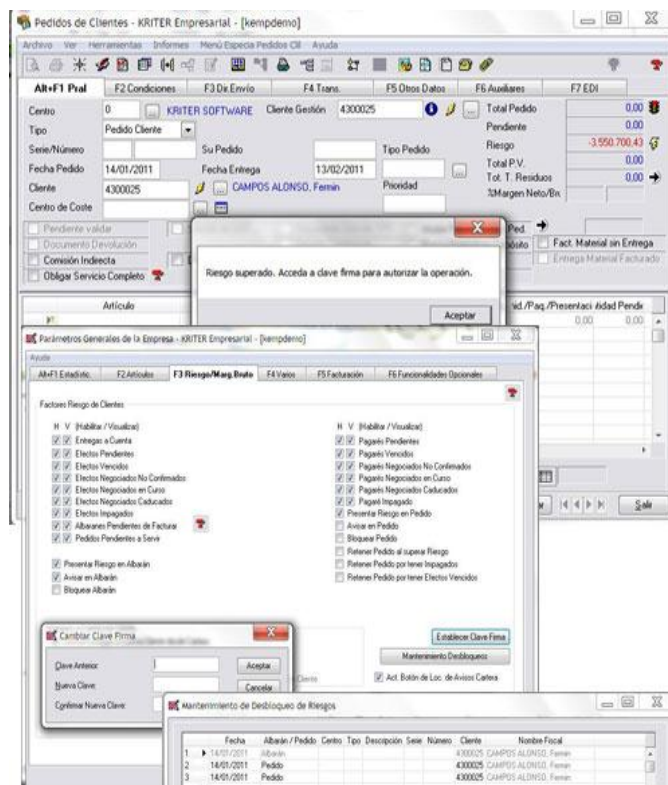
- Entre 80% y 90% de las transacciones se hacen con pago aplazado.
- Los importes pendientes de clientes y deudores suponen la quinta parte de los activos de las compañías.
- Importe medio de cobro: para PYMES se sitúa históricamente en valores entre 70 y 80 días; Grandes empresas, entre 40 y 50 días.
- Los cobros aplazados se estima que equivalen al 60 % del PIB nacional.

Definición e Información del Riesgo en la aplicación.

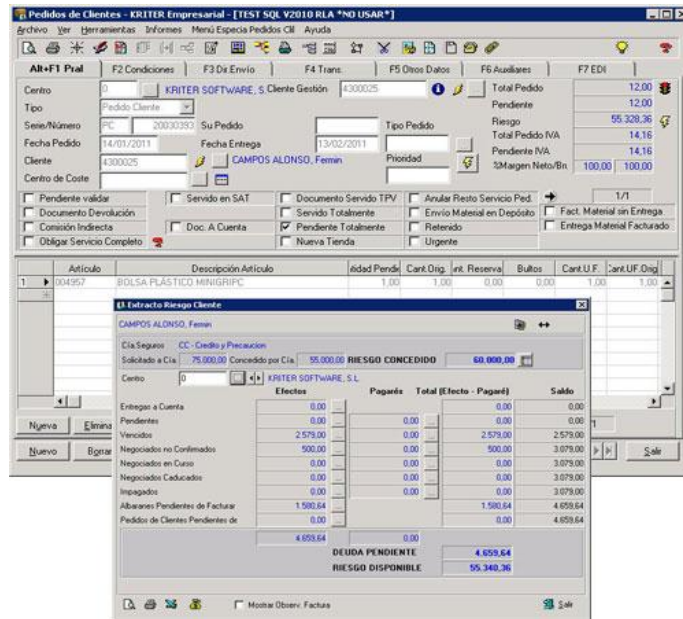
La Gestión del Riesgo en **KRITER ERP** dispone de una **monitorización continua** de la información el riesgo de un cliente. En primer lugar en la ficha del cliente es posible **definir un límite de riesgo**, tanto individual como de Agrupación de clientes, a su vez con control del riesgo propio o riesgo a través de entidad gestora (Cesce, Crédito y Caución,...).



Podremos gestionar la definición del riesgo a nuestras necesidades permitiendo incluir controles en caso de ruptura de los límites establecidos (avisar, retener documento o bloquear). Es posible habilitar un control de autorizaciones bajo firma y un mantenimiento de desbloques de documentos con riesgo excedido.



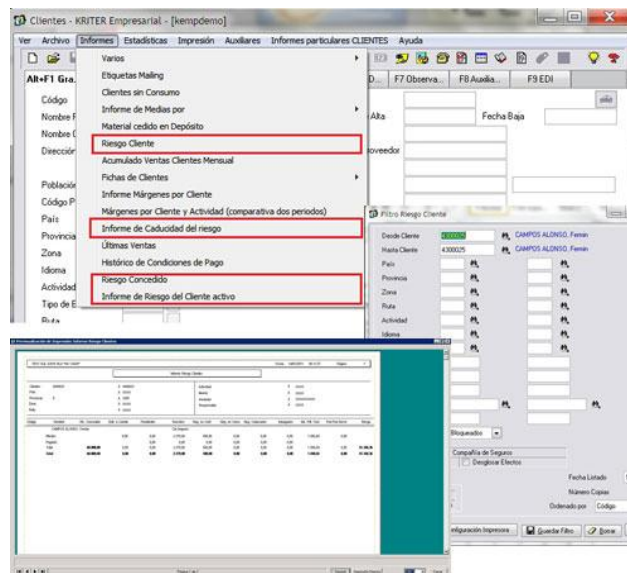
A partir de la definición, **KRITER ERP** provee en tiempo real **información del riesgo del cliente en todos los circuitos** donde se estima necesario (desde la ficha de clientes hasta todo el circuito de ventas, con desglose de información y navegabilidad documental). De esta forma es posible tomar decisiones sobre la operación comercial en curso. Además dicha información es posible ser consultada sobre el cliente, sobre el riesgo consolidado, por agrupación o por filtro de centros de trabajo.



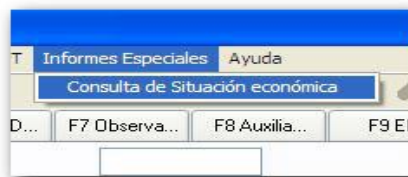
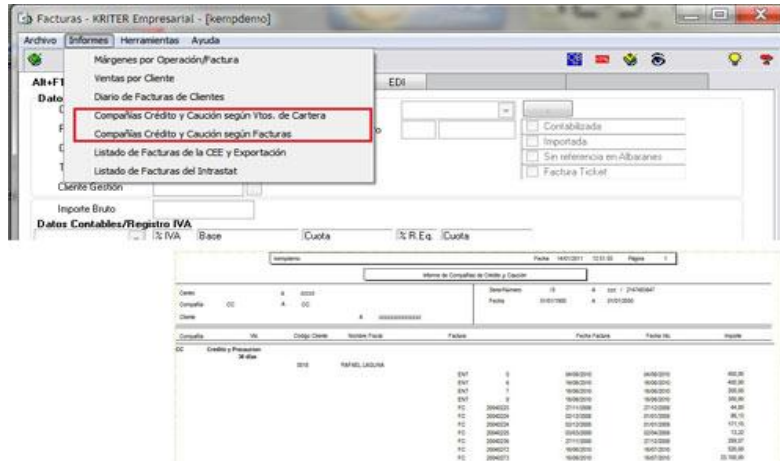
Definición de Informes.

Informes de cliente con posibilidad de **filtrado por múltiples campos** que nos determinaran el control de riesgo.

Informes disponibles desde el módulo de Facturas de Clientes, relacionados con el control de riesgo vinculado a compañías de seguro de riesgo.



Ambos informes nos permite el control de riesgo de clientes asignados a compañías, o a clientes no calificados según vencimientos. **KRITER ERP** también dispone de **informes específicos** de riesgo que nos permiten una visión superior ("imagen aérea del riesgo") al riesgo individual del cliente, y que pueden ser definidos como Listados Especiales.



En el **informe de Situación Económica** es posible filtrar por Centro, Cliente y Fechas. El rango de fechas indicado se aplicará a la búsqueda de Documentos, la información de Cartera se obtiene a fecha del listado. Con estos conceptos y sus combinaciones es posible ver desde el riesgo global histórico a nivel de empresa (todos los centros, todos los clientes, todas las fechas), hasta riesgos a nivel de centros, riesgos históricos de clientes, etc.

Situación económica			
Filtro			
Desde Centro	0	Hasta	0
Desde Cliente	4300025	Hasta	4300025
Desde Fecha	01/01/2009	Hasta	30/06/2009
<input type="button" value="Borrar"/> <input type="button" value="Guardar Filtro"/> <input type="button" value="Aplicar"/>			
Documentos	Importe	A Cuenta	Total
Presupuestos	424,13	0,00	424,13
Pedidos	361,98	0,00	361,98
Albaranes	10.219,82	0,00	10.219,82
Facturas	9.709,13	0,00	9.709,13
Cartera	Efectos	Pagarés	Total
Entregas a Cuenta	7.675,06		-7.675,06
Pendientes	5.482,15	0,00	5.482,15
Vencidos	9.568,25	0,00	9.568,25
Negociados No Confirmados	0,00	0,00	0,00
Negociados en Curso	0,00	0,00	0,00
Negociados Caducados	363,81	0,00	363,81
Impagados	311,25	0,00	311,25
Total Cartera			8.050,40

Se puede indicar que se obtenga varios tipos de información de los Pedidos, Albaranes y Facturas seleccionando la opción deseada de cada desplegable. Al pulsar sobre cualquier botón '...' se accede al detalle del importe mostrado.

Documento	F. Exp.	F. Vto.	Importe	Saldo	Situación	Condiciones de pago
EFM/93	30/08/2005	30/08/2005	25,00	25,00		RECIBO A 15 DIAS
SC/2697	19/09/2005	04/10/2005	100,00	125,00	Pendiente	RECIBO A 15 DIAS
FA/3352	01/06/2005	16/06/2005	51,53	176,53	Pendiente	RECIBO A 15 DIAS
FA/3352	01/06/2005	16/06/2005	20,00	196,53	Pendiente	RECIBO A 15 DIAS
SC/2697	19/09/2005	04/10/2005	114,32	311,25	Pendiente	RECIBO A 15 DIAS

Si sólo se ha filtrado un Cliente será posible acceder a la pantalla estándar de Riesgo pulsando el botón del pie de la pantalla. El informe es un volcado de la información de resumen más el detalle y es exportable a Excel.

• **Versión para imprimir**

SUSCRIBIRSE A KRITER NEWS
DARSE DE BAJA A KRITER NEWS

Este proceso que nos ayudará a comprender el funcionamiento actual, así como la anticipación a de conocimientos futuros, con el objetivo de ofrecer conocimientos para respaldar las decisiones empresariales.

Compartir inteligencia con toda la empresa

Los **servicios de análisis de SQL Server** ofrecen vistas integradas de datos empresariales para la **creación avanzada de informes**, el **análisis de OLAP**, los indicadores **clave de rendimiento** (KPI), los **cuadros de mandos** y el **análisis de datos**. Con SQL Server Reporting Services, los empleados de la organización pueden crear rápidamente sus propios informes desde cero y compartirlos con otros empleados.

VENTAJAS

- **Proporcione información destinada a la toma de decisiones en toda su organización.** Podrá tener acceso a información comercial en tiempo real, así como realizar un análisis detallado de los movimientos, los registros de clientes y los históricos, además de controlar las operaciones del negocio con información visible y accesible.
- **Aumente la productividad con herramientas e información relevante.** Mediante el acceso a información actualizada y las eficaces herramientas de análisis y creación de informes, podrá supervisar el rendimiento, analizar tendencias y descubrir problemas potenciales antes de que se produzcan.
- **Trabaje sin problemas con los programas del sistema Microsoft Office.** La perfecta integración de KRITER ERP con programas conocidos como Microsoft Office Excel facilita tener acceso, analizar y compartir información sin necesidad de hacer procesos complejos con las aplicaciones.
- **Ayude a acelerar la velocidad y el rendimiento con las tecnologías de SQL Server.** Cubra los exigentes requisitos de gestión y análisis de datos, y cree rápidamente informes personalizados con SQL Server 2008 y SQL Server Reporting Services.

AREAS DE APLICACIÓN

Análisis del Área de Compras y de Venta.

Artículos, activos, cuenta contable, históricos, zona de ventas, origen, cargos de artículo, análisis de las compras y ventas realizadas con múltiples medidas. Análisis de tendencias de ventas, análisis de márgenes, períodos paralelos, ventas desde inicio de ejercicio, extiende el informe del estándar y permite realizar análisis de la información para sus usuarios de negocio de una manera simple, potente y rápida. Análisis de clientes y proveedores, de rentabilidad, de su equipo de ventas, de los movimientos contables por medidas, etc...



Análisis de inventario.

El análisis del inventario es una operación no exenta de complejidades. Los datos tienen que ser calculados para cada artículo a través de todos sus movimientos. Debido a este hecho, el análisis es poco eficaz y analizar el valor de inventario medio o la rotación sobre múltiples almacenes, ubicaciones y artículos es complicado.

Podemos obtener, medidas avanzadas de stock promedio, coeficientes de rotación de stocks, volumen de stocks en días. Análisis de grupos de artículos sobre múltiples ubicaciones/almacenes con el volumen de ventas en días para ver rápidamente qué artículos llevan más tiempo en stock. Análisis del incremento o disminución de inventario según el tipo de operación (ventas, compras, salidas, transferencias, consumo, etc.). Análisis de datos registrados según el código de razón y origen.

Análisis financiero.

Permite una vista de global de análisis financiero en todo lo referente a clientes/proveedores. Los usuarios pueden fácilmente analizar las cuentas a cobrar y las cuentas a pagar, la relación entre débito/crédito, el saldo y varios coeficientes de rotación por atributos de dimensión diferentes. Análisis de pendientes de vencer y deuda vencida en varios intervalos.

Medidas avanzadas: : promedio de deuda a cobrar, rotación en días, media de días debidos por factura, promedio de días debidos para un grupo específico de facturas. Balance de cuentas a cobrar/cuentas a pagar mediante todos los clientes/proveedores analizando por la dimensión de tiempo (tendencias). Los cálculos para cada día del análisis de cobros/pagos previstos/atrasados sea muy rápido. Analice dimensiones específicas sobre indicadores de funcionamiento claves.

Contabilidad general.

Todos los datos de múltiples implementaciones pueden ser consolidados, de manera que la empresa se convierte en una dimensión estándar en nuestra solución. Permitiendo de esta manera a los usuarios de negocio analizar la información al nivel que deseen, sea a nivel de una empresa o de la consolidación de varias.

Índices de Presupuesto/realidad con múltiples dimensiones y plan contable. Baje desde la jerarquía del plan contable, partiendo del nivel más alto hasta el propio movimiento registrado. Analice cuentas uniendo la información de múltiples empresas. Analice cuentas en base a distintas dimensiones de análisis.

FUNCIONALIDAD

Análisis de negocio.

- Trabaje más fácilmente gracias a las avanzadas herramientas de análisis con las que obtendrá una vista completa del rendimiento empresarial.
- Establezca y revise las muestras y los informes gráficos.
- Ejecute análisis dirigidos de información detallada en KRITER ERP para conseguir un conocimiento más profundo de áreas de su negocio.



Vistas de información flexibles

- Clasifique y filtre los datos, realice análisis para obtener los detalles y cree muestras gráficas para consultar y analizar las tendencias de ventas y de rentabilidad, el movimiento de inventario, los pedidos y compromisos, las campañas de marketing y mucho más.

Integración con Microsoft Office

- Extraiga, analice y presente datos de toda su empresa a la vez que trabaja con programas de la familia de Microsoft Office como Excel, Microsoft Office Word y Microsoft Office Outlook.
- Asimismo puede exportar datos en cualquier formato mediante los formatos de Microsoft Office Open XML.

Informes personalizados.

- Cree informes desde cero con los asistente para informes paso a paso, las herramientas gráficas y las capacidades de exploración
- Use SQL Server Reporting Services para extraer información rápidamente en base a las necesidades y genere informes contextualizados con reporte Designer.

Atributos de dimensión.

- Defina y asigne características a la información registrada en el trabajo diario.
- Establezca dimensiones (como, por ejemplo, la línea de producto, la región geográfica de ventas y el periodo temporal) y jerarquías de valor que reflejen las necesidades de la creación de informes y de la contabilidad.

Cubos OLAP.

- Trabaje en una interfaz intuitiva de Outlook para crear análisis destinados mediante cubos OLAP predefinidos o personalizados y, a continuación, ofrezca análisis directamente a los escritorios de los empleados.

Open Database Connectivity (ODBC).

- Aumente las capacidades analíticas y de creación de informes con un controlador ODBC que admite la mayoría de herramientas de inteligencia de negocio del mercado.

Entorno de desarrollo integrado (IDE).

- Optimice el desarrollo gracias a un IDE incorporado que permite satisfacer los requisitos específicos de la empresa y las necesidades cambiantes.

• **Versión para imprimir**