



La solución más completa para Perfumerías

En el punto de venta de la Perfumería: FrontPerfum

FrontPerfum, gracias a sus pantallas visuales y conductivas, es el software ideal para realizar todas las funciones necesarias en el punto de venta de forma ágil e intuitiva: venta de artículos con lectura de códigos de barras, gestión y control de los cobros pendientes, de los préstamos, de los arreglos, gestión de reservas con pagos a cuenta, seguimiento del stock, consulta de artículos por marcas y líneas, totales de venta con diferentes formas de pago y monedas, cierres diarios de caja, etc.

La solución es escalable en función de las necesidades y de la dimensión de la perfumería. **FrontPerfum** puede instalarse en un único terminal punto de venta o en una red local de terminales punto de venta.

En las tiendas independientes: Pack Monotienda

Para todas aquellas perfumerías que llevan a cabo su propia gestión del negocio, **ICG** ha empaquetado dos programas diferentes en una única solución de gestión: **Pack Monotienda**.

Pack Monotienda está compuesto de dos programas: **FrontPerfum** para el punto de venta y **Manager Basic** para la gestión de la trastienda. Con **Manager Basic** se realizan todas aquellas funciones necesarias en una tienda que no están directamente relacionadas con la atención en el punto de venta: introducción de pedidos de compra, recepción de compras, etiquetado de los artículos, estadísticas, etc.

Solución móvil en terminales de mano: TeleStock

Para completar la solución punto de venta para perfumerías, **ICG** dispone de una aplicación PocketPC para terminales de mano (preferiblemente con lector de códigos de barras): **TeleStock**.

TeleStock trabaja con una base de datos propia y permite realizar las siguientes funciones: inventarios, previsiones de compra y recepciones de compra. La actualización y descarga de información entre **TeleStock** y la base de datos de la perfumería se realiza a través de una cuna soporte conectada a través de RS232.

Para la gestión centralizada de cadenas de perfumerías: Manager

Manager es una potente herramienta de gestión ERP, muy evolucionada, para el control de todos los procesos que se realizan en los diferentes departamentos de la organización (compras, almacén, finanzas, contabilidad...) así como el análisis estadístico multidimensional de todas las transacciones registradas por dichos procesos y por las diferentes aplicaciones instaladas en los puntos de ventas de las perfumerías propias y franquiciadas.

Trabajo en tiempo real o comunicaciones diferidas

En las cadenas de perfumerías, **FrontPerfum** puede trabajar online sobre el servidor de datos de la central o bien remotamente, con procesos de comunicación (importación y exportación de datos) diferidos y automatizados.

Para trabajar online sobre el servidor de datos de la central, **FrontPerfum** utiliza los servicios de Terminal Server de Microsoft, a través de líneas RDSI, ADSL o Frame-Relay.

Cuando las tiendas no están conectadas con la central en tiempo real, se utiliza un programa de comunicaciones propio de **ICG** denominado **ICGConnect** para la automatización de tareas de importación y exportación de datos entre la central y las tiendas. Si las tiendas tienen la necesidad de consultar el stock de las demás tiendas o compartir información de cobros pendientes de los clientes, **ICG** recomienda trabajar online como única forma de garantizar siempre que la información consultada esté actualizada al momento.

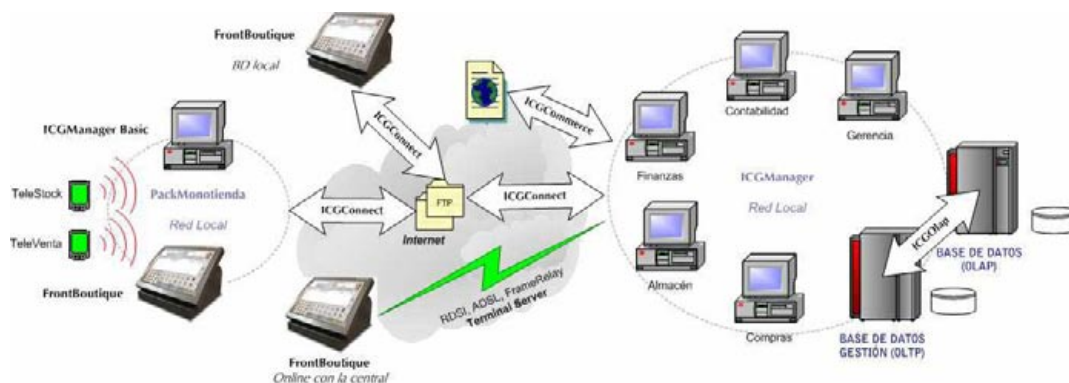
Compras Centralizadas

Además del control y consolidación de las ventas realizadas en los establecimientos, las cadenas de perfumerías necesitan optimizar y agilizar el ciclo de compras de los establecimientos a la central. Para ello, **ICG** ha desarrollado una aplicación, **ICGCommerce**, que se ejecuta en el servidor de la central, y que permite cursar pedidos de compra a la central desde cualquier navegador web existente en los puntos de venta. De esta forma, los establecimientos remotos pasan los pedidos a la central y pueden consultar al momento la disponibilidad de la central, y cuándo y a través de qué transporte se servirán los pedidos realizados.

Finalmente, las compras recibidas se introducen en la tienda con **Manager Basic** y aumentan el stock de los artículos.

Análisis y estadística de grandes volúmenes de datos

Manager registra todas las transacciones y movimientos en una base de datos transaccional (OLTP), cuya estructura está diseñada para almacenar y actualizar de forma óptima toda la información en un conjunto de tablas relacionadas entre sí. A medida que la base de datos de **Manager** va creciendo, el rendimiento de la estadística va decreciendo, ya que cada vez resulta más costoso extraer y consolidar la información requerida por el usuario en un almacén de datos de millones de registros. **ICGOlap** es una herramienta que transfiere en tiempo real la información de la base de datos transaccional de **Manager** (OLTP) a una base de datos OLAP. La base de datos de **ICGOlap** organiza los datos en una estructura multidimensional (multicubos) de tal forma que permite un análisis más fácil y sobretodo, muchísimo más rápido de la información. Los conceptos como Cliente, Artículo, Departamento, Sección, Vendedor, Establecimiento, Caja, Area de Negocio, Períodos de Venta (horas, días, semanas, meses, trimestres, años...) son las múltiples dimensiones de estos cubos, y en las intersecciones de sus coordenadas, están almacenados los valores correspondientes. De esta manera, **ICGOlap** homogeniza la información en unas estructuras que permiten acceder más fácilmente a cualquier dimensión y de allí navegar mediante funciones específicas tales como "la rotación del cubo" (detallar determinada información siguiendo el criterio de otra dimensión, como por ejemplo, detallar establecimiento por artículo); "drill down" (bajar al siguiente nivel, como por ejemplo, detallar departamento por sección), etc. Estas nuevas estructuras de datos, además de responder a las consultas bastante más rápidamente, lo hacen con menor utilización de recursos. Además, permiten separar los procesos transaccionales y su correspondiente base de datos de los procesos de consulta, pudiendo almacenar y ejecutar los procesos de consulta generalmente en otro servidor, a veces con características especiales de procesadores.





FrontPerfum

Software Punto de Venta para Perfumerías

FrontPerfum es el software ideal para el punto de venta en una perfumería.

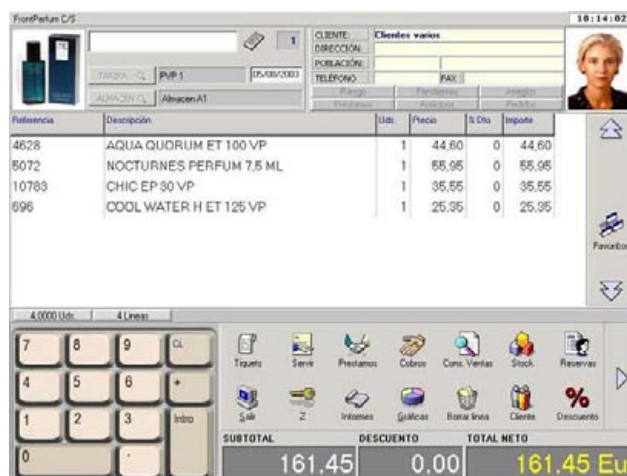
Gracias al diseño visual de las pantallas, **FrontPerfum** es una herramienta intuitiva y fácil para el vendedor/a, que no requiere formación ni conocimientos informáticos.

Todas las funciones de venta, control y estadística están diseñadas para **Pantallas Táctiles**, evitando costosos procesos de aprendizaje para el usuario.

Características de FrontPerfum

Pantalla de venta

- Todas las funciones de venta son configurables por usuario. Existen más de 70 funciones diferentes para personalizar un perfil de usuario en función del tipo de venta y de los permisos del mismo.
- La forma más rápida para vender un artículo es leer su código de barras con el lector. Al leer el código de barras se identifica inmediatamente la talla y el color del artículo.
- Si en lugar del código de barras se introduce la referencia del artículo, automáticamente se muestran en pantalla las tallas y colores disponibles del artículo.
- Después de introducir un artículo en la pantalla de venta, se visualiza la fotografía del mismo.
- Existen múltiples formas para buscar un artículo, si no dispone de código de barras:
 - Por referencia interna o del fabricante
 - Por descripción
 - Por departamento, sección, familia y subfamilia
 - Por marca y línea
 - Por temporada
- La pantalla de búsqueda de un artículo visualiza el precio de venta y el stock para facilitar la localización del artículo que se está buscando.



- Siempre y cuando el usuario esté autorizado, con un sólo botón puede:
 - Consultar todas las tarifas de venta del artículo
 - Consultar el stock del artículo en las demás tiendas o almacenes de la empresa
 - Consultar si el artículo está reservado y a quién
 - Consultar si el artículo está prestado y a quién
 - Consultar si hay reposiciones de proveedor pendientes de recibir
 - Cambiar las unidades de venta
 - Cambiar el precio de venta
 - Cambiar el descuento de la línea o del total de la venta

Totalización de una venta

- Normalmente, en la totalización de la venta se imprime un tiquet. No obstante, **FrontBoutique** permite definir otros tipos de documentos para la totalización de una venta: facturas, albaranes, notas de entrega...
- En la pantalla de totalización, el usuario debe seleccionar la forma de pago. Si el importe entregado por el cliente es superior al total de la venta, se muestra en pantalla el importe a devolver como cambio.
- También es posible asignar a una venta varias formas de pago. Ej: una parte en efectivo o el resto a crédito.
- Para las ventas a crédito, el usuario tiene la obligación de indicar a qué cliente se realiza, para un posterior control y seguimiento del cobro.
- **FrontBoutique** es un programa multimonedado. Es posible cobrar una venta incluso en dos o más monedas diferentes, calculando los importes correspondientes en función del tipo de cambio definido. Al seleccionar una moneda, se visualizan en pantalla los diferentes tipos de billetes y monedas para facilitar la introducción del importe entregado por el cliente.
- Si se aceptan talones o cheques, el usuario puede introducir el número identificativo del mismo para conocer la procedencia del mismo a posteriori.
- Para dar un mejor servicio en el punto de venta, pueden definirse diferentes diseños para la impresión del documento que se la entrega al cliente. Por ejemplo: idiomas diferentes.
- Existen además dos formas de dejar la venta en espera antes de totalizarla: por vendedor o por cliente.

SELECCION FORMAS DE CEBRO		500,00	200,00	100,00
EFFECTIVO PTAS	10.000 Pts			
EFFECTIVO EUROS	200,00 €	50,00	20,00	10,00
A Devolver				
EFFECTIVO EUROS	88,81 €	5,00	2,00	1,00
		0,50	0,20	

TOTAL		171,29 €		
Vendedor	Número de efecto	Efecto	F.Cobro	Importe
14/11/2001		EFFECTIVO		10.000
14/11/2001		EFFECTIVO		200,00
14/11/2001		EFFECTIVO		98,81

Fidelización de clientes

- **FrontPerfum** permite dar de alta fichas de clientes en la base de datos, para establecer condiciones especiales a los mismos (forma de pago, tarifa de precios, descuentos...) y además, realizar un seguimiento posterior de sus compras para detectar preferencias y hábitos de compra, tendencias, etc.
- En cualquier momento durante la realización de una venta, es posible seleccionar a qué cliente debe asignarse la misma.
- Al asignar un cliente a la venta, se muestran en la pantalla de venta una serie de indicaciones visuales para conocer con detalle el estado de la cuenta del cliente. Las indicaciones son las siguientes:
 - RIESGO: En la ficha del cliente puede asignarse un importe máximo de crédito. Esta indicación se activa si el total de crédito pendiente del cliente excede el importe definido en su ficha. También se activa si el cliente ha devuelto un recibo, pagaré, cheque, etc. Si el usuario no está autorizado para vender a crédito a un cliente excedido de riesgo, deberá seleccionar un forma de pago efectivo al totalizar la venta o solicitar autorización a un usuario supervisor.
 - PRÉSTAMOS: Esta indicación se activa si el cliente ya tiene artículos prestados. Esta indicación se desactiva al totalizar como venta los artículos prestados o en el caso en que el cliente los devuelva en perfecto estado.
 - PENDIENTES: Esta indicación avisa que el cliente tiene un saldo a nuestro favor, es decir, tiene ventas a crédito que todavía no ha saldado. Para saldar la deuda, el usuario debe utilizar el botón Cobros de la pantalla de venta.

- **ANTICIPOS:** Esta indicación avisa que el cliente tiene un saldo a su favor. Este saldo a su favor puede haberse originado de dos formas diferentes: mediante una entrega a cuenta al realizar una reserva o con la generación de un vale cuando ha devuelto un artículo y no se le ha devuelto el importe del mismo. Al totalizar una venta, pueden asignarse los anticipos para minorar el importe de la venta actual con el saldo disponible a favor del cliente.
- **ARREGLOS:** Esta indicación avisa que el cliente ha dejado artículo para arreglar: acortar, ceñir, etc. Con el botón Arreglos el usuario puede consultarlos, introducir un nuevo arreglo o hacer entrega al cliente de un artículo que ya está arreglado. Los arreglos pueden ser con o sin coste adicional sobre la venta.
- **PEDIDOS:** Esta indicación avisa que el cliente tiene artículos reservados. Con el botón Reservas, el usuario puede consultarlos, hacer nuevas reservas o totalizarlas como venta. Para cada reserva, el usuario puede introducir la fecha prevista de entrega, importes entregados a cuenta, gastos de cancelación y observaciones.
- Para clientes codificados la venta puede ser totalizada como albarán. Periódicamente, desde **Manager**, puede realizarse una facturación automática de todos los albaranes pendientes de los clientes.
- Existen funciones específicas para consultar cualquier tipo de información sobre el cliente: compras realizadas detallando la fecha, el artículo y el precio, plazo de pago de las ventas a crédito, etc.

Serie	Número	Fecha Doc	Nº Vcto	F. Vencim	Importe	Retraso	Mora	T. Importe	Salddado
I2T	154	10/01/2000	3/10	09/02/2000	8.960 Pts	645	0 Pts	8.960 Pts	0 Pts
I2T	169	15/01/2000	5/6	14/02/2000	8.405 Pts	640	0 Pts	8.405 Pts	0 Pts

Estadísticas y cierres de caja

- **FrontPerfum** obliga a realizar al menos un cierre de caja diario, ya que en un cierre de caja no pueden haber movimientos de más de un día.
- Antes de visualizar el cuadro de caja, el usuario debe declarar todo el efectivo para cada una de las monedas utilizadas, detallando el número de billetes y monedas de cada valor.
- Una vez finalizada la declaración de efectivo, se imprime el cierre de caja (también denominado Z). En el cierre de caja se muestra el cuadro de efectivo (la diferencia entre el cálculo realizado por el programa y el importe declarado por el usuario). Por configuración, pueden añadirse una serie de informes para completar la información del día: desgloses de ventas (por forma de pago, por vendedor o por departamento), informes de auditoría (cambios de precios realizados, devoluciones, descuentos...), etc.
- **FrontPerfum** presenta también una extensa colección de informes y gráficas para controlar y analizar todos los movimientos producidos en la perfumería.

Fecha	Hora	Artículo	Cant	Importe
01-09-2001	09:54	011T - 26976		
10-09-2001	10:59	011T - 26342	1	9,96
11-09-2001	11:47	011T - 36368	1	9,38
13-09-2001	10:45	011T - 36425	1	51,29
15-09-2001	13:23	011T - 36576	1	36,22
				1,17

Comunicaciones con una base de datos central

- FrontPerfum** puede comunicar con una base de datos central, gestionada con **Manager**, de dos formas diferentes:
- En tiempo real: La tienda está conectada on-line con la base de datos de la central. Todos los movimientos generados por una cadena de tiendas son actualizados y presentados en tiempo real en la misma base de datos. Es la única forma recomendada si se desea consultar stocks y cobros pendientes de todas las tiendas en cualquiera de ellas.
 - En tiempo diferido: La tienda tiene una base de datos propia. Al realizar el cierre de caja diario, exporta de forma automatizada las ventas y demás transacciones a la central. Las modificaciones de artículos y precios realizadas por la central se importan también periódicamente.



TeleStock

Software de captura de inventarios para PocketPC

TeleStock es la solución ideal para la entrada de inventarios.

Instalado en un terminal PocketPC con lector de código de barras, permite la lectura de códigos de barras y su posterior exportación a **Manager**.

Características de TeleStock

- Control de stock por almacén.
- Lectura de códigos de barras por referencia, por peso y por importe.
- Inventarios por tallas y colores.
- Funciones del programa totalmente configurables.
- Posibilidad de crear artículos desde el terminal si éstos no existen.
- Trabajo por movimientos: cada movimiento guarda el stock leído en un almacén o en una zona del almacén, pudiendo después importar uno, varios o todos los movimientos.
- Posibilidad de insertar unidades para cada lectura de código de barras con el teclado numérico táctil que incorpora.
- Consulta desde el terminal de la lista de artículos que se está inventariando.
- Configuración de passwords de entrada al programa y a la configuración.
- Envío de la información capturada a otros programas de gestión.





TouchPC2

El Terminal Punto de Venta con Pantalla Táctil

El **TouchPC2** de **ICG** es un terminal táctil compacto de altas prestaciones pensado para absorber las situaciones más exigentes de carga de trabajo en el punto de venta. Gracias a su gran pantalla táctil, la interacción del usuario con el software se lleva a cabo de forma fácil y con la máxima velocidad.

El **TouchPC2** de **ICG** por sus reducidas dimensiones y su escaso peso lo convierten en el Terminal Punto de Venta ideal para cualquier establecimiento y para cualquier tipo de entorno de trabajo. Instálelo vertical o horizontalmente, ajuste el grado de inclinación de la pantalla táctil TFT y empiece a trabajar.

El **TouchPC2** de **ICG** permite además una gran cantidad de accesorios y complementos para adaptarlo a cualquier necesidad o entorno de trabajo.

Características:

- Robusto. Diseñado con el más alto nivel tecnológico en seguridad y prestaciones.
- Hermético. Está construido a prueba de polvo y derrame de líquidos.
- Potente. Incorpora un procesador de altas prestaciones y 512 MB de memoria RAM.
- Versátil y Elegante. Por su diseño compacto y el ángulo de pantalla ajustable.
- Fácil de usar. Gracias a su Pantalla Táctil TFT de alta resolución.
- Con gran variedad de accesorios y salidas de expansión.

Especificaciones técnicas:

- Procesador Intel Celeron Mobile 1.5 MHz
- Pantalla Plana TFT 15" Elo Táctil resistivo
- 512 MB de Memoria RAM
- Ángulo Pantalla Ajustable
- Disco Duro de 40 GB
- 2 MB de Memoria de Vídeo
- Tarjeta Sonido Sound Blaster
- 5 Puertos libres Rs232
- Fuente Alimentación Interna
- 1 Puerto Paralelo, 1 salida VGA
- Conector Gigabit RJ-45 (Red Local)
- 4 Conectores USB, 1 Conector de Teclado Ps2, 1 Conector de Ratón Ps2
- 1 Slot Compact Flash, 1 Slot PCMCIA



Accesorios propios opcionales:

- Visor posterior de Cliente de 2 líneas x 20 caracteres
- Unidad Lectora CD ROM 24X
- Grabadora DVD
- Floppy Externo USB
- Lector de tarjetas de Banda Magnética
- Teclado inalámbrico
- Soporte para TouchPC2 en vertical

Periféricos compatibles más frecuentes:

- Impresoras de tickets
- Impresoras con conexión RS232, paralelo o USB
- Cajones portamonedas
- Lectores de códigos de barras
- Tarjetas PCMCIA WLAN (inalámbricas)
- Tarjetas BlueTooth
- Lectores de huella digital
- Visores de atención al cliente con conexión RS232
- Balanzas con conexión RS232
- Módems

Dimensiones y peso:

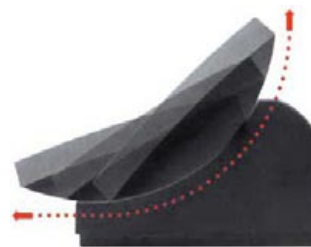
- Ancho 34,8 cm
- Alto máximo 32,8 cm
- Largo 17 cm
- Peso 7 Kg



Soporte para posición vertical



Teclado infrarrojos



Ajuste del ángulo de la pantalla LCD electrónicamente



Unidad Lectora CD ROM ó Grabadora DVD



Lector Tarjetas



Lector Biométrico



Visor de atención al Cliente



TPos2

El punto de venta táctil adaptable a cada negocio

El **TPos2** de **ICG** es un terminal táctil para el punto de venta pensado para adaptarse a los negocios más exigentes. Versátil y robusto, está diseñado para trabajar de una manera ágil y veloz; también para sacar el máximo provecho a la inversión.

El **TPos2** ofrece un ángulo de trabajo adaptable y una amplia gama de accesorios para que se pueda adaptar a diferentes procesos de trabajo.

El **TPos2** de **ICG** ofrece nuevas posibilidades al punto de venta mediante la incorporación de una segunda pantalla: un área de visión directa para el cliente, donde mostrarle información o propaganda ajustada a sus necesidades. Además, la segunda pantalla puede mostrar al mismo tiempo publicidad de los productos y los precios de los artículos que se están cobrando por caja.

Características:

- **Robusto:** Pantalla táctil industrial de 15" ideal para los entornos más agresivos.
- **Óptimo:** Ordenador y pantalla táctil en sólo 6 cms de profundidad.
- **Ubicable:** Cabe en cualquier mostrador, barra, rincón o pared. Pie de 24 cms.
- **Fiable:** No se calienta. Ventila por los cuatro costados.
- **Amortizable:** Gracias a la posibilidad de incorporar publicidad en la segunda pantalla.



TPos2



TPos2 con segunda pantalla

Especificaciones:

Placa Base

CPU	Intel Celeron Mobile 1.2GHz (Socket 478)
Chipset	Intel 852GM + ICH4
Memoria Sistema	512Mb DDR DIMM

Pantalla

Tamaño	15" XGA TFT LCD
Pantalla táctil	5-wire Resistive Touch Screen (RS-232 Interface)
Ángulo inclinación	0 ~ 90 grados

Dispositivos de almacenamiento

Disco Duro	IDE 2.5" (Ultra DMA)
Compact Flash II	1 x Slot Tipo II

Puertos entrada/salida

Serie	4 x COM (Externos a 5 ó 12V). 2 x COM (Interno)
Paralelo	1
USB	4 x USB 2.0 2 x USB 2.0 (Interno)
Ratón PS2	1
Teclado PS2	1
VGA	1
Red	1 x RJ45 Ethernet
Cajón portamonedas	2 x RJ12
Salida Audio	1 x Audio Line-Out
Audio	1 x entrada micro (Mic-in)

Puertos expansión

Mini PCI	1 x Slot
----------	----------

Otros

Fuente alimentación	Interna, 200W Power Supply 100-240V 50-60HZ
Conformidad	FCC / CE
Peso	7'5Kgs. aprox.
Dimensiones	380 (largo) x 240 (ancho) x 317 (alto) mm
Temperatura de funcionamiento:	5 ~ 35°C

Posiciones del Visor:



Visor adjunto



Visor incorporado



Visor independiente



Lector Tarjetas



Lector Biométrico



TouchScreen

La Pantalla TFT táctil que se adapta a su negocio

El **TouchScreen** de **ICG** es la pantalla TFT adecuada para todas las necesidades. Es la solución ideal para aquellos establecimientos que ya disponen de un PC y desean acceder a la facilidad de trabajo que aporta la pantalla táctil.

TouchScreen de **ICG** dispone de accesorios y complementos para adaptarlo a cualquier necesidad o entorno de trabajo.

Características:

- Monitor de 15" para conectar a cualquier ordenador.
- Ángulo de inclinación de 0 a 90°.
- Resistente a salpicaduras.
- Base removible para montaje en pared.
- Área de pantalla 340 x 228 mm.
- Resolución máxima: 1024 x 768 px.
- 16,7 millones de colores.
- Brillo 250~cd/m².
- Contraste: 300~600:1
- Dimensiones: 378 x 348 x 226 mm.
- Temperatura: Entre 0 y 40°.
- Humedad: entre 10 y 90%.

Accesorios opcionales

- Lector de banda magnética de tres pistas.
- Visor de atención al cliente.
- Lector de huellas digitales.



Transforme su PC
en un TPV táctil



Impresora

La impresora térmica para el punto de venta

La **impresora** de **ICG** es la impresora térmica ideal para el punto de venta, pensada para adaptarse a las condiciones más exigentes del duro trabajo diario. Trabaja más de un 30% más rápido que su antecesora, alcanzando los 200mm/s. Ello le permitirá una mayor agilidad a la hora de imprimir sus tickets y una mejor respuesta en cualquier condición, gracias a las múltiples opciones de conectividad de que dispone: puerto serie, paralelo, USB, WiFi...

La **impresora** de **ICG** tiene la mejor relación calidad/precio del mercado en impresoras térmicas, y su mantenimiento es muy sencillo.

Características:

- Plug&Play.
- Soporta varios drivers (100% compatible EPSON).

Especificaciones técnicas:

Alta velocidad	200mm/sec.
Área de impresión	72mm, 512 Puntos/Linea
Caracteres por línea	Fuente A (12x24), 42 columnas Fuente B (9x17), 56 columnas
Papel	Tipo Thermal paper Anchura 50mm~79mm ø del rollo Máximo 83mm ø interior rollo 12,5mm
Fiabilidad	60.000.000 líneas
Códigos de barra	EAN-8, EAN-13, CODE 39, ITF, UPC-A, CODABAR, CODE 93, CODE 128, PDF 417(2D)
Interface	Serie (RS-232C), Paralela (IEEE-1284), USB, Ethernet, WiFi, USB Combo
Dimensiones	1152x204x150mm
Corte automático	Tipo guillotina
Peso	1,7 Kg.
Temperatura operativa	5~40°C



La impresora térmica
para el punto de venta



Manager

El software de gestión más completo para Perfumerías

Manager es la herramienta más potente para la gestión centralizada de una cadena de perfumerías. Las tiendas pueden trabajar en tiempo real con la base de datos de **Manager** a través de conexiones ADSL/RDSI o utilizar bases de datos locales que exportan e importan información con la central diariamente.

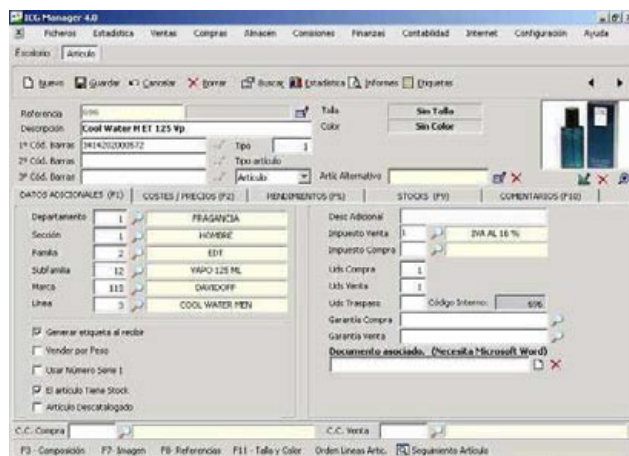
Manager contempla todos los departamentos de una organización (ventas, compras, gestión de almacenes, finanzas, contabilidad, producción, gerencia...).

Características de Manager

Gestión centralizada de artículos y precios

Se pueden crear y mantener todos los artículos desde **Manager** teniendo en cuenta todas las necesidades para definir correctamente los artículos a vender en los establecimientos:

- Referencia interna o del fabricante
- Varios códigos de barras.
- Propiedades para el mantenimiento agrupado de artículos con diferentes colores. Por ejemplo, barras de labios
- Departamento, sección, familia y subfamilia. Estos parámetros son muy importantes ya que además de permitir búsquedas fáciles en el punto de venta, son una herramienta fundamental para un buen seguimiento y análisis de las ventas, compras, stocks, traspasos, etc
- Marca y línea
- Costes
- Etc



Consolidación de todas las ventas y movimientos de todos los puntos de venta

Con **Manager** se puede disponer de toda la información consolidada relativa a todas las ventas y movimientos en todos y cada uno de los puntos de venta.

Se puede trabajar a tiempo real en todos los establecimientos directamente sobre la base de datos de **Manager** evitando así realizar ningún proceso de importación ni exportación de datos.

Si se prefiere trabajar de forma remota, se pueden configurar tareas de importación y exportación automatizadas con **Connect** para que se ejecuten las comunicaciones sin necesidad de estar presentes.

Gestión de tarifas y ofertas

Manager permite crear diferentes tarifas de precios para clientes (colectividades, empresas, etc...) o períodos de tiempo determinados (navidades, semana santa, fiestas locales, etc...) ya sea con varios o con todos los artículos.

Además, podemos crear de forma anticipada y planificada las ofertas determinando en qué fechas deben activarse y caducar. Las ofertas se activan de forma automatizada tanto en **Manager** como en los puntos de venta siendo prioritarias sobre los precios de la tarifa o tarifas vigentes.

Fidelización de clientes centralizada

Se pueden crear los clientes en el punto de venta e importarlos a **Manager** o viceversa, consolidando si se desea los ficheros de clientes en todos los puntos de venta. Además, se puede realizar en **Manager** el mantenimiento de los tipos de tarjeta de fidelización, las promociones, etc y exportar esta información a los puntos de venta deseados

Se puede dar al cliente, según se desee, un tratamiento de cliente particular o de cliente con subcuenta contable propia para la facturación y la gestión de cobros a asociaciones, clubes deportivos, ayuntamientos, etc.

Gestión de compras

Manager incorpora un asistente para la generación automática de pedidos a proveedor en función del nivel de stocks de cada uno de los artículos.

Además, como la definición manual de stocks mínimos sería muy laboriosa y un tanto subjetiva, **Manager** incorpora un asistente para calcular el stock máximo y mínimo de cada uno de los artículos en cada una de las tiendas, en función de la rotación de ventas, de la estacionalidad y del período de tiempo comprendido entre pedidos.

Todo esto nos permite disponer de las herramientas necesarias para realizar una perfecta gestión del stock:

- Compras en función a los resultados de cada grupo de artículos en el mismo período de las temporadas anteriores
- Optimización de los aprovisionamientos estacionales (compras para navidades, etc)
- Retirada de stock sobrante pasados los períodos de punta de venta (retirada tras las navidades, etc)
- Etc.

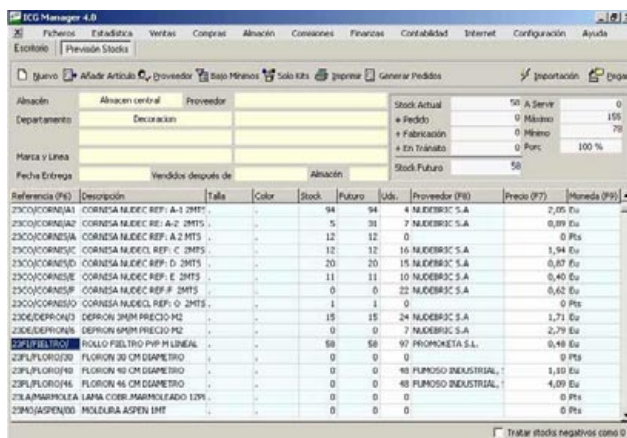
Manager se adapta a las necesidades de cada empresa, y por tanto, la previsión de compras puede ser centralizada o distribuida.

Si la empresa dispone de un almacén central, se generan pedidos de compra a proveedor en función del nivel de stock existente en todas las tiendas, pero indicando que el almacén donde debe realizarse la entrega es la central.

Si la previsión de compras es distribuida, el pedido de compra le indica al proveedor las unidades de cada artículo que debe entregar a cada una de las tiendas.

En función del modo de trabajo, los artículos enviados por el proveedor pueden recibirse directamente en las tiendas (con **Manager Basic** en las tiendas) o en el almacén de la central (con **Manager** en la central).

Cuando se recibe la factura del proveedor, se seleccionan los albaranes que forman parte de ella. Al guardar, automáticamente se genera la previsión de pago en función de la forma de pago pactada con el proveedor y el asiento contable de la factura en el apartado de contabilidad, así como el correspondiente apunte en el libro contable de IVA.



The screenshot shows the ICG Manager 4.0 interface with a table of stock items. The table has columns for Reference (P#), Description, Size, Color, Stock, Future, Units, Supplier (P#), Price (P#), and Currency (P#). The data includes various items like 'CORNEJA NUDEC REF. A-1 2MTS', 'DEPRON 300M PRECIO P2', and 'FLOJON 46 CM DIAMETRO'.

Referencia (P#)	Descripción	Talla	Color	Stock	Futuro	Uds.	Proveedor (P#)	Precio (P#)	Moneda (P#)
2300CORNEJA1	CORNEJA NUDEC REF. A-1 2MTS			94	94	4	NUDEBRAC S.A	2,05	Eu
2300CORNEJA2	CORNEJA NUDEC REF. A-2 2MTS			5	31	7	NUDEBRAC S.A	0,89	Eu
2300CORNEJA3	CORNEJA NUDEC REF. A-2 2MTS			12	12	0		0	Pts
2300CORNEJA4	CORNEJA NUDEC REF. C 2MTS			12	12	16	NUDEBRAC S.A	3,94	Eu
2300CORNEJA5	CORNEJA NUDEC REF. D 2MTS			20	20	15	NUDEBRAC S.A	0,87	Eu
2300CORNEJA6	CORNEJA NUDEC REF. E 2MTS			11	11	10	NUDEBRAC S.A	0,40	Eu
2300CORNEJA7	CORNEJA NUDEC REF. F 2MTS			0	0	22	NUDEBRAC S.A	0,62	Eu
2300CORNEJA8	CORNEJA NUDEC REF. G 2MTS			1	1	0		0	Pts
2300DEPRON3	DEPRON 300M PRECIO P2			15	15	24	NUDEBRAC S.A	1,71	Eu
2300DEPRON4	DEPRON 600M PRECIO P2			0	0	7	NUDEBRAC S.A	2,79	Eu
2300FLOJON3	FLOJO FILTRO P#P PLUMBAJ			58	58	97	FRONKETA S.L.	0,18	Eu
2300FLOJON4	FLOJON 30 CM DIAMETRO			0	0	0		0	Pts
2300FLOJON5	FLOJON 40 CM DIAMETRO			0	0	18	FRONSO INDUSTRIAL, I	1,10	Eu
2300FLOJON6	FLOJON 46 CM DIAMETRO			0	0	48	FRONSO INDUSTRIAL, I	4,09	Eu
2300MARRUELA	LANA COER. MARRUELA 120g			0	0	0		0	Pts
2300MARRUELA2	MOLDEA ASPEN 180g			0	0	0		0	Pts

Reposición de los establecimientos

Si la empresa trabaja con almacén centralizado, **Manager** genera automáticamente los traspasos de almacén a las tiendas en función de dos criterios diferentes: por stocks mínimos o por reposición de ventas.

Asimismo, podemos reponer de forma automatizada los lineales desde el almacén de cada una de las perfumerías.

Gestión de comisiones

Manager contiene un potente módulo para la gestión y cálculo de las comisiones de los vendedores. Se pueden definir diferentes grupos de artículos y establecer para cada uno diferentes rangos de comisión en función al volumen de ventas, a la tarifa utilizada, el descuento aplicado o el margen obtenido.

Además, se puede calcular comisiones para personas que no venden directamente tales como encargado de establecimiento, jefe de departamento, director comercial, repartidores, etc.

Finanzas

- Control de los diferentes estados de un vencimiento: pendiente, en cartera, en remesa, saldado o devuelto.
- Previsión del pago a un proveedor a partir de un pedido, albarán o factura de compra.
- Control de riesgos de clientes: por superación del importe de riesgo concedido, por cobros retrasados, por devolución de cobros...
- Emisión on-line a través de Internet de cobros y pagos con las normativas bancarias del Consejo Superior Bancario: 19, 32, 58, 34.
- Impresión personalizada de pagarés, cheques, cartas de pago a proveedores...



Contabilidad

- Exportación de datos contables a otras aplicaciones.
- Enlace directo entre Facturación de compras y ventas, Finanzas y Contabilidad.
- Plan de cuentas configurable.
- Plantillas predefinidas de asientos.
- Contabilidad analítica por centros de coste automatizada desde gestión.
- Punteo de extractos.
- Extractos consolidados.
- Libros de IVA.
- Libros de retenciones.
- Amortizaciones.
- Configuración de Balances.
- Ratios.

Estadística analítica

Manager incorpora un nuevo motor para la generación de informes complejos a medida, que le permite al usuario explotar toda la información de su negocio de la forma más cómoda e inmediata en un entorno de trabajo fácil de utilizar.

Sin conocimientos informáticos de bases de datos relacionales, cada uno de los asistentes para la generación de informes le guiará de forma fácil para presentarle inmediatamente la información que necesita.

Cualquier informe generado, puede personalizarlo a su medida:

- Ocultar columnas.
- Añadir cualquier campo de la base de datos relacionado con el informe.
- Ordenar el informe por cualquier columna con un sólo click del ratón.
- Filtrar el informe por cualquier columna en función de los valores que deba cumplir.
- Cambiar el nombre o el formato de las columnas.
- Ocultar y/o mostrar acumulados y subtotales.

Finalmente

- Imprima el informe personalizado con los tipos de letra, tamaños y colores que usted seleccione.
- Exporte el informe a Excel, HTML, XML, texto...
- Envíe el informe automáticamente por e-mail.
- Guarde el informe personalizado para visualizarlo posteriormente de forma rápida y sin tener que reconfigurarlo.

Podremos obtener información valiosa como por ejemplo:

- Ranking de ventas por clientes, por grupos de clientes
- Rotación de los productos por cada lineal
- Afectación a las ventas de una o varias ofertas de precios
- Artículos con stock muerto
- Cash-Flow de tesorería pendiente
- Ventas y Beneficios por departamento, marca,
- Control de presencia de los empleados
- Resumen de arqueos de caja
- Etc...

Gracias a los perfiles de usuario de **Manager**, puede seleccionar qué usuarios tienen acceso a cada uno de los informes.

Fecha	Ventas	Costes	Beneficio	Beneficio %	Beneficio Abs.	Beneficio Rel.	Beneficio % Rel.	Beneficio Abs. Rel.
1	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
2	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
3	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
4	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
5	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
6	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
7	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
8	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
9	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
10	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
11	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
12	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
13	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
14	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
15	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
16	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
17	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
18	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
19	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
20	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
21	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
22	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
23	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
24	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
25	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
26	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
27	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
28	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
29	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
30	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
31	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
32	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
33	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
34	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
35	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
36	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
37	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
38	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
39	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
40	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
41	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
42	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
43	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
44	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
45	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
46	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
47	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
48	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
49	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
50	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
51	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
52	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
53	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
54	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
55	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
56	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
57	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
58	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
59	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
60	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
61	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
62	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
63	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
64	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
65	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
66	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
67	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
68	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
69	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
70	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
71	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
72	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
73	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
74	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
75	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
76	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
77	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
78	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
79	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
80	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
81	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
82	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
83	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
84	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
85	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
86	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
87	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
88	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
89	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
90	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
91	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
92	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
93	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
94	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
95	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00
96	3.000,00	1.500,00	1.500,00	50,00%	1.500,00	1.500,00		