

SISTEMA DE INFORMACIÓN COMERCIAL

Libro de Operatividad

**Solución WEB enlazada con la
Gestión Corporativa / ERP**

SIC Sistema de Información Comercial

Usuario

Palabra de paso

Organización

Entrar →

GESMATIC  SISTEMAS, S.A.

El Sistema de Información Comercial SIC, es un software CRM orientado a suministrar al departamento comercial y a la red de ventas corporativa una completa gestión operativa y de información sobre sus ventas, situación real de su cartera de clientes, gestión de referencias y un completo sistema de "Reporting Comercial".

Esta herramienta pone a disposición de los departamentos involucrados, delegaciones y vendedores, datos básicos de situación, facturación, ofertas, pedidos, riesgo, condiciones comerciales, cobros pendientes, visitas, personas de contacto, etc..., de cada uno de los clientes.

Agiliza la incorporación de nuevos clientes, la realización de ofertas, creación de contratos-marco e incorporación de informaciones relativas a los clientes de las que el vendedor es el vehículo de transmisión. Evita la doble introducción de datos y minimiza los errores.

Facilita la gestión propia de los vendedores, informándoles sobre la situación de la parte de negocio que le compete, la deuda exigible a sus clientes, la gestión de visitas y la comunicación de información con sus superiores que a su vez reciben información de sus parcelas de negocio de manera similar.

Su diseño es web, utilizable desde la Intranet, Extranet corporativa y, por supuesto, desde Internet. Es una eficaz herramienta colaboradora con el entorno ERP corporativo independientemente de su fabricante.

El software SIC se alimenta de la información que le reportan las Bases de Datos (ORACLE, DB2, SQL Server, Informix, . . .) y los enlaces con los aplicativos de la gestión corporativa.

El diseño de esta solución está basado en la consideración de la acción comercial como un elemento de la cadena de valor en la que también intervienen actividades de marketing, planificación, control de gestión comercial y centros de atención telefónica.

ESTRUCTURA

	Pág.
ACCESO A LA APLICACIÓN.....	3
GRUPOS DEL MENÚ.....	5
▪ DESCONEXIÓN.....	5
▪ USUARIOS	6
▪ CLIENTES.....	8
✓ Selección de Clientes.....	8
✓ Propuesta de nuevo Cliente	8
✓ Contrato-Marco.....	8
✓ Listado de Contratos	8
▪ GESTIÓN PERSONAL.....	9
✓ Introducción de Ofertas	9
✓ Informe rápido	9
✓ Informes de Usuario	9
✓ Nuevos Clientes	9
✓ Nuevos Clientes/Productos	9
✓ Deserción de Clientes	9
✓ Cobros pendientes	9
✓ Gestiones/Márgenes	10
✓ Resumen y Distribución de gestiones ...	10
✓ Informe de Gestión	10
✓ Revisión Informes de Gestión	10
✓ Cartera de Pedidos.....	10
PÁGINAS DE ACCESO A LA INFORMACIÓN ...	11
▪ ACCESO A LA FICHA DE UN CLIENTE ...	11
▪ FICHA DEL CLIENTE	12
▪ COMPRAS REALIZADAS.....	14
▪ RIESGO, COMPOSICIÓN DE LA DEUDA..	14
▪ OFERTAS EN FIRME Y PEDIDOS.....	15
▪ PROPUESTA DE ALTA DE NUEVOS CLIENTES	17
▪ GRABACIÓN DE CONDICIONES COMERCIALES/CONTRATO-MARCO	19
▪ LISTADO DE CONTRATOS	22
▪ GRABACIÓN DE OFERTAS/PROPUESTAS DE PEDIDOS.....	23
▪ MODIFICACIÓN Y BORRADO DE OFERTAS..	25
INFORMES.....	26
▪ INFORME RÁPIDO	26
▪ INFORMES DE USUARIO	27
▪ INFORMES DE OBTENCIÓN Y DESERCIÓN DE CLIENTES	29
▪ COBROS PENDIENTES.....	30
▪ INFORME DE GESTIÓN PERSONAL	31
▪ INFORME DE GESTIÓN.....	32
▪ CARTERA DE PEDIDOS.....	33

ACCESO A LA APLICACIÓN

Una vez puesta la dirección de la página base de la aplicación en el navegador (<http://<nombre de servidor>/ofimovil/usuarios.asp>), aparecerá una pantalla similar a la siguiente:



GESMATIC  **SISTEMAS, S.A.**

En el campo 'usuario' se debe introducir la clave proporcionada por los administradores, la palabra de paso en el campo correspondiente, y si el usuario tuviera acceso a más de una empresa, la podrá seleccionar en el campo 'organización'.

Para moverse entre los campos, se puede utilizar el ratón o la tecla de tabulación (→|).

Una vez introducidos los datos, seleccionar el texto 'Entrar' y pulsar la barra espaciadora ó hacer click con el ratón.

Si el sistema reconoce al usuario, aparecerá una pantalla similar a esta:



La zona media de la pantalla debe estar en blanco. Si, como aparece en el ejemplo, no lo está significará que los procesos nocturnos de actualización de estadísticas y cartera han fallado y por lo tanto la información en la oficina móvil está desactualizada desde la fecha que se indica.

En la zona superior de la pantalla, aparecerá el logotipo de la empresa a la que estamos conectados y, a la derecha, el menú de opciones. El contenido de ese menú puede variar de unos usuarios a otros, dependiendo de su nivel (vendedor, delegado, director, ...).

El menú se despliega haciendo click sobre el grupo correspondiente.

GRUPOS DEL MENU

El menú de opciones está dividido en 4 grupos:

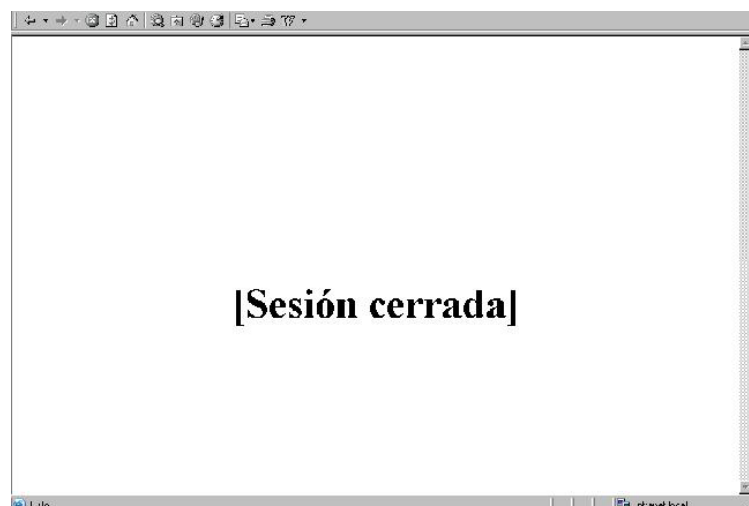
- Desconexión
- Usuario
- Clientes
- Gestión personal

Desconexión



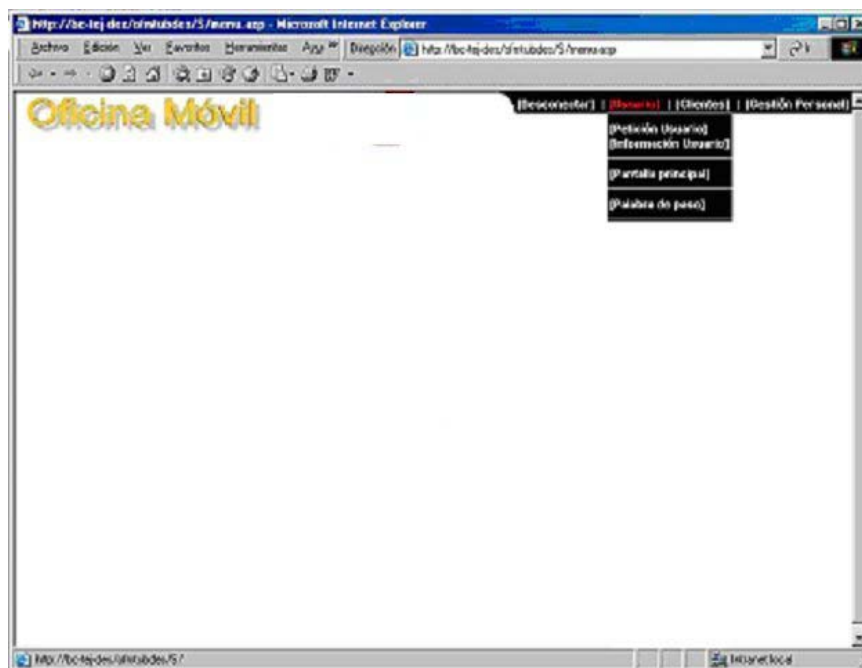
El grupo “Desconexión” tiene una sola opción, es la forma correcta de salir de la aplicación, ya que libera los recursos de servidor asociados a nuestra sesión inmediatamente, en lugar de esperar a que se cumpla el tiempo de inactividad (normalmente 20 minutos).

Pulsando esta opción, aparecerá la siguiente pantalla:



Usuarios

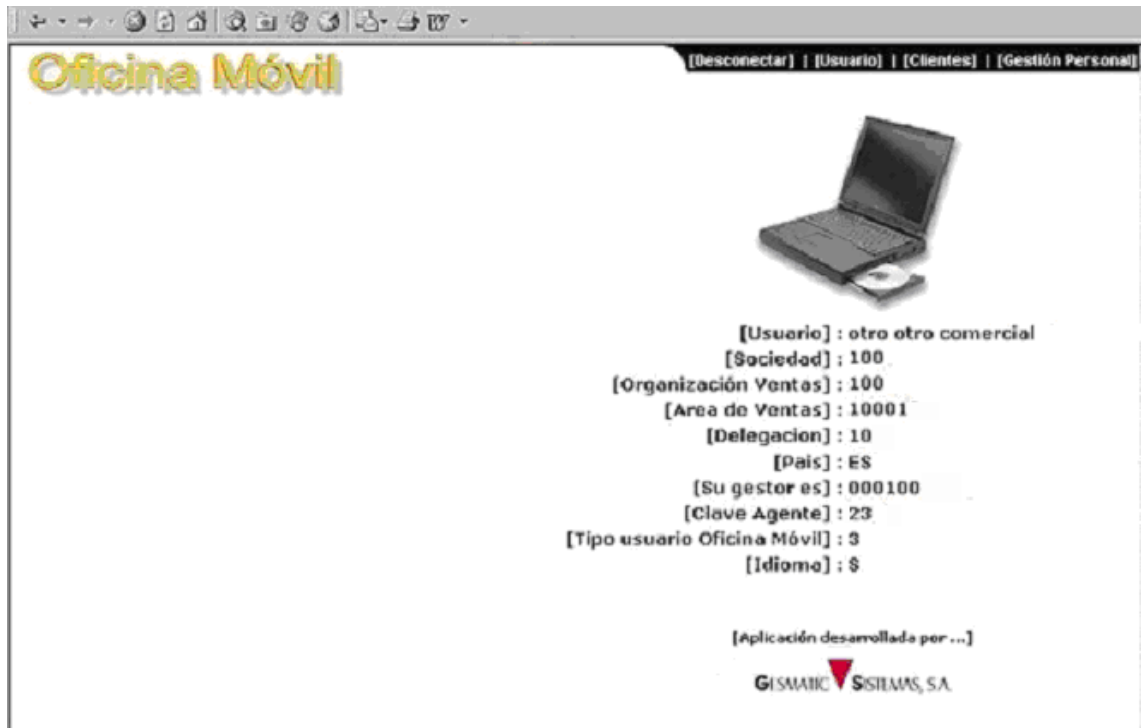
El grupo “Usuarios” tiene dos partes, la primera, formada por las 4 primeras opciones le aparece a todos los usuarios. La segunda son los programas de mantenimiento de la base de datos y solo aparecen cuando el usuario conectado es un administrador.



Las opciones disponibles para todos los usuarios permiten volver a la pantalla de identificación de usuarios (la primera de este manual), ver los datos del usuario actualmente conectado, cambiar la palabra de paso, e ir a la pantalla general del menú.

Cuando se accede por primera vez a la aplicación se hace con la palabra de paso proporcionada por el administrador, es conveniente cambiarla por otra y modificarla cada cierto tiempo.

La opción 'Información de usuario' es útil para ver las características bajo las que hemos accedido a la oficina móvil, y además es conveniente comprobarlas para verificar que sean correctas.



En caso de mal funcionamiento permite comprobar los datos de conexión.

Si se quiere comprobar si la sesión ha caducado, esto sucede si durante 20 minutos no se han realizado peticiones al servidor, esta es la página mas adecuada. Si se muestra la información es que la sesión está, con toda seguridad, activa.

Cientes

Incorpora las siguientes opciones:

- **Selección de clientes.**- Permite seleccionar clientes por varias de sus características y acceder a sus datos. Desde su ficha está disponible, mediante botones, prácticamente toda la información relativa a cada cliente (condiciones comerciales, datos de facturación y entrega, compras, riesgo y cobros pendientes, visitas y acuerdos, personas de contacto,...). Desde la ficha del cliente se puede acceder también a la información sobre sus pedidos, ofertas, etc..., y realizar nuevas ofertas.
- **Propuesta de nuevo cliente** .- Permite al vendedor proponer un cliente para ser dado de alta con todos sus datos, y al gestor hacer efectiva el alta sin volver a teclear los datos.
- **Contrato marco.**- Permite al vendedor introducir las condiciones negociadas con sus clientes e imprimir el contrato para su firma. También lo utiliza el gestor para, una vez aprobado el contrato, grabar las condiciones en el software CRM.
- **Listado de contratos** .- Permite ver los contratos en vigor, los contratos pendientes de visado y los pendientes de aprobación.



Es importante tener en cuenta que, tanto estos procesos como todos los demás de la oficina móvil, están restringidos al

ámbito de influencia del usuario, de manera que un vendedor sólo ve datos de sus clientes, un delegado de los de su delegación, quien esté asociado a un canal o negocio, solo los de su negocio., etc....

Gestión personal

Este grupo es muy amplio y varía en opciones según el perfil del usuario que se conecta.

Las principales opciones son las siguientes:

- **Introducción de ofertas.**- Solo les aparecerá a los usuarios que tienen 'gestor de pedidos'; normalmente a los vendedores y delegados.
- **Informe rápido** .- Ofrece una visión instantánea de la marcha de las ventas en el área de influencia del usuario, permitiendo profundizar en datos de mayor detalle. Los datos se circunscriben a las 'Agrupaciones para informe' definidas para la división.
- **Informes de usuario.**- Accede a un menú con los informes especiales asignados al usuario.
- **Nuevos clientes** .- Clientes ganados en el último periodo.
- **Nuevos clientes-productos** .- Similar al anterior pero seleccionado por familia de productos.
- **Deserción de clientes.**- Clientes que no han realizado compras en el último periodo.
- **Cobros pendientes.**- Informe con los efectos que componen la deuda de los clientes de un vendedor, una delegación o una empresa, con selección por fecha de antigüedad de la deuda.

- **Gestiones/márgenes** .- Informe de visitas a un cliente, no operativo hasta incluir el módulo de potencial, no incluido en la versión básica.
- **Resumen y distribución de gestiones**.- informes de visitas realizadas.
- **Informe de gestión**.- Informe mensual del vendedor sobre la situación del entorno, ventas , etc....
- **Revisión informes de gestión**.- Solo para delegados y directores, da acceso a los informes de los vendedores adscritos a su área de influencia.
- **Cartera de pedidos**.- Sistema de información de la cartera de pedidos por clientes, agrupaciones, pudiéndose llegar al máximo detalle, pedido incluido.



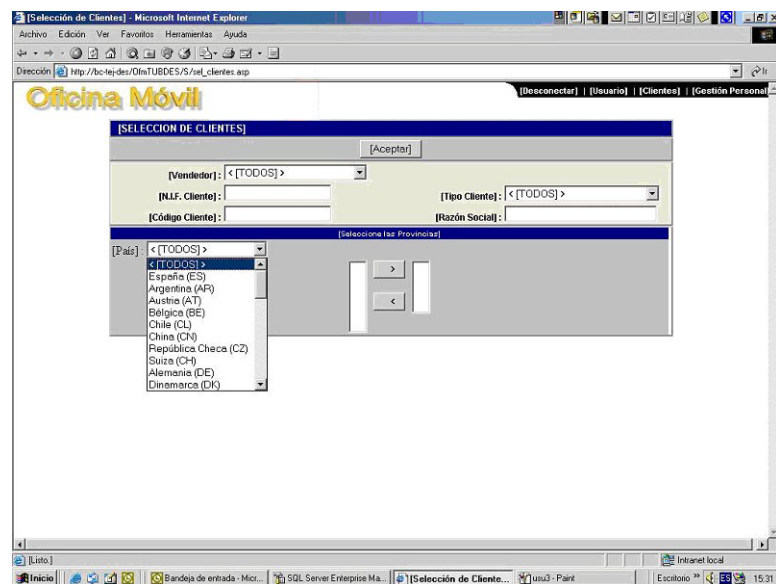
PÁGINAS DE ACCESO A LA INFORMACIÓN

Acceso a la ficha de un cliente

Para acceder a los datos de los clientes individuales, se utiliza la opción 'selección' del menú Clientes.

En la página que aparece se darán los criterios de selección de localización de clientes, es posible dar mas de uno y de esta manera buscar los que cumplen con todos los parámetros especificados.

Si lo que se busca es un solo cliente y se conoce su código, bastará este dato para localizarlo, en caso contrario se podrán hacer búsquedas por cadenas de caracteres.



Los clientes que cumplan las condiciones solicitadas aparecerán en otra pantalla. Desde esta segunda pantalla, haciendo click en el cliente que se desee, se cargarán sus datos directamente en la pantalla principal.

Esta segunda pantalla no se perderá nunca en la sesión. Esto significa que haciendo click en el resto de clientes es posible ir visualizándolos sucesivamente.

Ficha del cliente

La ficha del cliente reúne, directa o indirectamente, toda la información individual que posee la oficina móvil sobre el mismo.

Directamente se visualizarán sus datos básicos, clasificación, requerimientos de servicio (se podrán añadir y/o modificar con el correspondiente botón), las personas de contacto (se podrán dar de alta con el botón 'Añadir' y es posible modificarlos haciendo click en el nombre), las condiciones de pago y las condiciones comerciales (descuentos y precios particulares).

[FICHA DE CLIENTE]

[Compras] [Potencial] [Riesgo] [Gestiones] [Reclamaciones] [Nueva Oferta] [Ofertas en t]

[Código Vendedor]: 808080 [Razón Social]: TORRE, S.A.
 [Vendedor]: D. LAGUNA [N.L.F. Cliente]:
 [Delegación]: Madrid [Dirección]: CL
 [Zona de Ventas]: Madrid [Localidad]: Madrid
 [Provincia]: 8180 - Madrid
 [Teléfono]: 8180
 [Tipo Cliente]: D. L. [Fax]: 8180
 [Grupo de Precios]: [Correo Electrónico]:

[Modificar] [REQUERIMIENTOS DE SERVICIO]

[Añadir] [PERSONAS DE CONTACTO] [T]

[CONDICIONES GENERALES DE VENTA]

[Forma de Pago]: 60 días [Banco]: BANCO
 [Vía de Pago]: Cobro [Nº Cuenta]:
 [Dto. Pronto Pago]: 0.00
 [Riesgo Asig.]: 18.
 [Riesgo Real]: 0.

[INFORMACION COMERCIAL]

Tipo	Descripción	Dto. P. Pto.	Base de C.
% Dto. Pers.	ACCESORIO S P	5.00 %	
% Dto. Pers.	ACCESORIO S P	5.00 %	5,000.00
% Dto. Pers.	ACCESORIO S P	5.00 %	
% Dto. Pers.	ACCESORIO S P	5.00 %	8,000.00

Se visualizarán también las visitas y contactos habidos con ellos y es posible añadir información sobre las que se realicen, así como modificar o completar la información sobre las ya realizadas.

% Dto Tip. Cii.	CABLE NEGRO	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE NEGRO	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE NEGRO	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE NEGRO	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE NEGRO	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE GRIS	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE GRIS	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE GRIS	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE GRIS	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE GRIS	0.00 %
% Dto Tip. Cii.	CABLE GRIS	0.00 %
[COMENTARIOS Y/O ACUERDOS GENERALES ULTIMAS VISITAS]		
[FECHA]	[VS]	[COMENTARIO]
16/11/2002	√	Accepta el contrato marco que le proponemos
13/11/2002	√	Negociación de precios para el año que viene
12/11/2002	√	Le llevo las condiciones de alta para que las acepte.
10/10/2002	√	Contacto por primera vez con el cliente, recojo datos para proponer su alta y me coment y a Los precios de compra estan un 2 a 5 por debajo de nuestra tarifa.
[OBSERVACIONES PERSONALES]		

Las visitas se añaden y modifican en la ventana que se muestra a continuación.

Volviendo a la ficha del cliente y utilizando los botones de la zona superior, es posible acceder a otras informaciones relativas al cliente.

Compras realizadas

Ofrece información sobre los artículos comprados por el cliente en el año en curso, permitiendo ver la misma información del año anterior y seguirla mes a mes.

De cada artículo ofrece las unidades y el importe, e informa del precio medio de compra.

[Situación de compras] Microsoft Internet Explorer

[Desconectar] | [Usuario] | [Clientes] | [Gestión Personal]

Oficina Móvil

[SITUACIÓN DE COMPRAS DE] [ENERO] A [DICIEMBRE] DE 2002 [Código Cliente] : 0003000786 [Salir]

[Cód. Vendedor] : 58 [Razón Social] :
 [Vendedor] : [N.I.F. Cliente] : 5662
 [Delegación] : ESP [Tipo Cliente] : Empresas

[Año Anterior] [COMPRAS EFECTUADAS (acondicionamiento incluido)] [Mes Siguiente]
 [Mes Siguiente] [Mes Anterior]

[Artículo]	[Descripción]	[Unidades]	[Importe]	[Precio]x1000
				7.82
TTPE*CO*CO*EN**90	CABLE	18	3.23	9.64
TTPE*CO*CO*DR*SC**CDR	CABLE	20	4.39	7.74
TTPE*CO*CO*DR*SC**ABO	CABLE	60	9.31	5.32

Inicio | L10 | Inicio - Paint | [Situación de compra... | Inicio - Paint | http:// | Escritorio 15:45

Riesgo, composición de la deuda

Esta información es accesible desde el campo 'riesgo real' de la ficha del cliente, como desde el botón correspondiente.

La información comprende todos los efectos pendientes de pago del cliente con sus fechas de emisión y vencimiento.

Del análisis de estas informaciones es posible deducir la deuda reclamable al cliente.

[SITUACION RIESGO] [Código Clien]

[Código Ventador]: 98 [Razón Social]:
 [Ventador]: [N.I.F. Cliente]:
 [Delegación]: ESP [Dirección]: CL
 [Localidad]: MALAGA
 [Provincia]: 29000 - Málaga
 [Teléfono]:
 [Tipo Cliente]: [Fax]:

[PERSONAS DE CONTACTO] [CARGO]

[SITUACION ACTUAL DE RIESGO]

[DOCUMENTO]		[FECHAS]			[IMPORTE]
[Nº]	[Tipo]	[Emisión]	[Vto.]	[Mora]	[Nominal]
60003	Pagare	30/05/2001	30/05/2001	10	5
90004	Pagare	15/09/2001	30/01/2002	88	5
90004	Pagare	14/01/2001	28/02/2002	59	9
60005	Pagare	27/01/2001	30/01/2002	88	1

[ASIGNADO]	[NO FACTURADO]	[FACTURADO NO COBRADO]	[DIFER]
61.00	83.01	500.00	525

La zona inferior ofrece el resumen de la composición de su riesgo.

Ofertas en firme y pedidos

Permite ver una relación de las ofertas realizadas al cliente y ya aceptadas por ambas partes, además de los pedidos realizados, independientemente de que estén o no servidos.

[ESTADO DE PEDIDOS]

[Cód. Pedido]	[Fecha]	[Punto de aceptación]	[Vendedor]	[Referencia]
00000	15/11/2000		ANTONIO	74
00000	28/11/2000		ANTONIO	86
00013	24/09/2001		ANTONIO	39

Haciendo click en el número de la oferta ó número de pedido, se sustituye la ficha del cliente, por la información sobre esa oferta o pedido concreto.

Oficina Móvil

[CONSULTA DE PEDIDOS y OFERTAS]

[Número de Pedido]: 000050 [Imprimir] [Salir]

[Código Cliente]: 0003006 [Razón Social]:
 [Vendedor]: 477 [N.I.F. Cliente]:
 [Delegación]: 101 [Tipo Cliente]: 05

[Fecha alta]: 27/09/2002 [Periodo de validez]: De 00/00/0000 a 00/00/0000
 [S./Referencia]: [Fch. preferente entrega]:

[Destinatario]: Teléfono:
 [Dirección]:
 [Población]:
 [Forma Pago]: 90 días [Vía de Pago]: Pagaré
 % [Pronto Pago]: U Eur./Tm [Portes]: 0
 [Envía][Retira]: [Envía]

[Observaciones]:
 [Observaciones Albarán]:

[ARTICULOS] DEL [PEDIDO]

[Código]	Artículo [Descripción]	[Pedidas]	[Servidas]	[Uds.]	[Precio] [Tarifa]	[Dto] %	[Dte] %	[Pre] [Ne]
63		92	68	M	1	0	0	
88		22	86	M	4	0	0	
21		64	14	M	9	0	0	
23		92	24	M	2	0	0	
[TOTAL DOCUMENTO]:								76.6

En las líneas en que aparezcan unidades servidas, haciendo click en el código del artículo se podrá ver las fechas y los números de albaranes en que han sido servidas.

[Observaciones]:
 AVISAR ANTES DE SALIR
 [Observaciones Albarán]:

[ARTICULO]

[Código]	Artículo [Descripción]	[Pedidas]	[Servidas]	[Uds.]	[Precio] [Tarifa]	[Dto] %	[Dte] %	[Pre] [Ne]
216		792						
218		22	86	M	14	0	0	
222		64	14	M	89	0	0	

Microsoft Internet Explorer

[Albarán]	[Fecha]	[Cantidad]
001951	07/11/2002	4
001937	04/11/2002	16
001901	25/10/2002	16
001894	18/10/2002	16
001872	11/10/2002	16

Aceptar

Desde la ficha del cliente, a través del botón ‘nueva oferta’, se pueden dar de alta nuevas ofertas para el cliente. La mecánica de la introducción de ofertas se describe mas adelante en el apartado correspondiente.

Propuesta de alta de un nuevo cliente

Desde el menú de “clientes”, es posible proponer el alta de un nuevo cliente.

Para realizar el alta es necesario rellenar los datos de la ficha que aparece.

The screenshot shows a web browser window with the title 'Apertura Nuevos Clientes - Microsoft Internet Explorer'. The page is titled 'Oficina Móvil' and contains a form for 'PROPIUESTA DE NUEVO CLIENTE'. The form includes fields for 'COMBO', 'C.I.F.', 'RAZÓN SOCIAL', 'DIRECCIÓN', 'LOCALIDAD', 'CÓDIGO POSTAL', 'PROVINCIA', 'TELÉFONO', 'E-MAIL', 'ACTIVIDAD', 'TIPO FACTURACIÓN', 'Delegación', 'Vendedor', 'Canal Sector', 'PAIS', 'ZONA DE VENTAS', 'FAX', 'ISUMA', 'GRUPO DE PRECIOS', and 'Nº COPIAS FACTURA'. Below these are sections for 'DIRECCIONES ALTERNATIVAS' (with sub-sections for 'ENVIO DE LA DOCUMENTACION' and 'ENVIO DE LA MERCANCIA') and 'CONDICIONES GENERALES DE VENTA' (with sub-sections for 'ENVIO DE LA DOCUMENTACION', 'ENVIO DE LA MERCANCIA', 'CONDICIONES GENERALES DE VENTA', and 'OTROS DATOS').

Todos los campos son obligatorios excepto el nº de teléfono, e-mail, fax y comentarios.

Los datos bancarios sólo son obligatorios si la forma de pago lo requiere.

This screenshot shows the lower portion of the 'Propuesta de Nuevo Cliente' form. It highlights the 'CONDICIONES GENERALES DE VENTA' section, which includes fields for 'Vía de Pago', 'Condiciones de Pago', and 'Requisitos de servicio'. Below this is the 'OTROS DATOS' section, which includes fields for 'GATOS PLAZA' and 'Observaciones / Modificaciones'. The form is displayed in a web browser window.

Si alguna de las condiciones no apareciese en los desplegados, se deberá utilizar el campo 'Observaciones' para indicar lo que se desee a la persona que realizará el alta definitiva en el software CRM.

Una vez completados todos los datos, se podrá grabar la propuesta con el botón 'grabar'.

Cada vez que se grabe una propuesta, se notificará vía e-mail a la persona encargada de verificar los datos y hacer efectiva el alta, sin que haya que hacer absolutamente nada.

Esta persona podrá dar de alta el cliente si las condiciones son aceptables, o modificarlas en caso contrario. Si las modifica, marcará el campo 'Aceptado delegación' y el alta se pospondrá hasta que se verifiquen los cambios y el cliente los acepte y, si nuestro mail esta registrado en la Oficina Móvil, recibiremos una notificación. Si hace efectiva el alta, el cliente se grabará en el software CRM y la propuesta desaparecerá de la oficina móvil.

Para localizar una propuesta previamente grabada, se utilizará el botón 'Buscar Propuesta', se visualizará una lista de todas las propuestas pendientes de aprobar, para elegir la que se desea visualizar o modificar.

Si al recuperar una propuesta, el campo 'Aceptado por la delegación' está marcado, se deberán verificar los cambios y ver si el cliente los acepta. En caso afirmativo, se marcará el campo 'Aceptado cliente' con lo que el alta podrá realizarse. En caso negativo podemos borrar la propuesta mediante el botón 'Borrar'

Cuando el cliente este dado de alta y se pueda acceder a sus datos, es posible añadir información sobre sus requerimientos de servicio, personas de contacto, y visitas realizadas.

Grabación de condiciones comerciales – Contrato Marco

Desde la opción correspondiente del menú ‘Clientes’, se puede acceder a la consulta de las condiciones vigentes para un cliente y la grabación de un nuevo contrato marco.

Al entrar, primero hay que seleccionar el cliente para el que se va a consultar o grabar el contrato. Para ello se puede indicar su código, si se conoce, ó utilizar el botón ‘Buscar’ para localizarlo por una cadena de caracteres de su nombre.

Cuando se especifique el cliente, se cargará el último contrato marco grabado, con indicación de si está en vigor o pendiente de aceptación.

Si no hubiera ningún contrato marco grabado, se cargarían las condiciones que, para las agrupaciones objeto del contrato, haya grabadas en el software CRM, buscando primero la particular de este cliente y, caso de no encontrarla, la correspondiente a su grupo de clientes por actividad o facturación.

The screenshot displays a web browser window titled 'Oficina Móvil'. The main content area is a form titled 'CONDICIONES GENERALES DE VENTA'. At the top of the form, there are buttons for 'Salir', 'Privar Cliente', 'Grabar Contrato', 'Imprimir', 'Autorización', and 'Transferir Cliente'. Below these buttons is a search section with a text input field labeled '[CODIGO]:' containing '00000' and a button labeled '[Buscar]'. The form is divided into several sections: 'DATOS BÁSICOS' with fields for 'RUF:', 'RAZÓN SOCIAL:', 'DIRECCIÓN:', 'POBLACIÓN:', 'CODIGO POSTAL:', 'PROVINCIA:', and 'TELÉFONO:'. Below this is a section titled 'OTROS DATOS' which includes 'Via de Pago' (with a dropdown menu showing 'Cobra - Pagará'), 'Fecha de Contrato', 'Fecha de Validez', 'Condición de Pago' (with a dropdown menu showing '30 días'), 'Observaciones', and 'Acordado con D:'. The browser's address bar shows 'http://'. The taskbar at the bottom indicates the system date and time as 'Escritorio 18.02'.

En los datos de cabecera es necesario indicar las fechas de inicio y fin de validez del contrato y la persona con la que se ha negociado.

También se pueden añadir los comentarios que se desee en el campo de observaciones.

En la zona de agrupaciones se indicará en la columna 'Descuento 1', el descuento que se haya negociado con el cliente, en la columna 'Descuento 2' aparecerá automáticamente el calculado para la compra en Punto U, pero se puede cambiar si se desea.

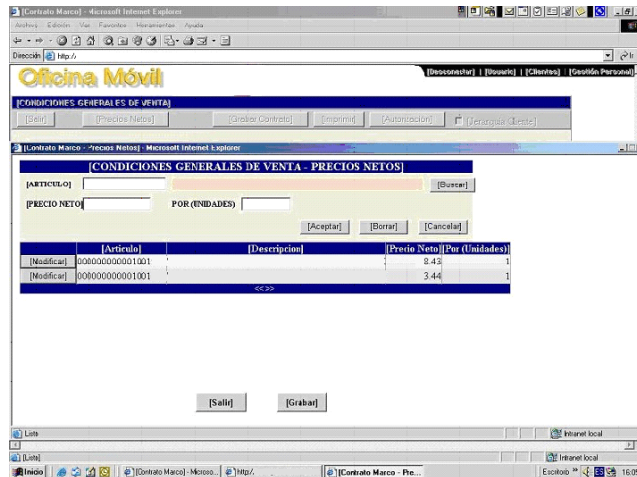
La columna 'Descuento 3' queda para poner un segundo descuento acumulable a cualquiera de los dos anteriores.

Punto	Cód. Puntos	Descripción	Descuento 1	Descuento 2	Descuento 3
100	1-14 a 25				
	14 a 23	Accesorios			
	14 a 23	Accesorios			
	24 a 29	Accesorios			
200	2-35 a 41				
	35	Varios	00	00	
	36 a 41	Varios	00	00	
300	3-40 a 50				
	41	Varios	00	00	
	41	Varios	00	00	
	41	Varios	00	00	
	40 a 50	Varios	00	00	
	50 a 54	Varios	00	00	
	56 a 58	Varios	00	00	
	55	Varios	00	00	
400	4-66 a 97				
	66-67 y 90-96	Varios	00	00	
	68 a 82	Varios	00	00	
	90 a 94	Varios	00	00	
	95-107	Varios	00	00	

Si se quieren añadir condiciones de 'precio neto' al contrato con el cliente, es posible hacerlo a través del botón correspondiente, situado en cabecera.

Aparecerá una ventana de menor tamaño que brindará la oportunidad de realizarlo.

Los artículos se podrán seleccionar de varias maneras: Introduciendo su código de CRM, su 'código tonto' o utilizando el botón 'Buscar' para localizarlo por una cadena de caracteres.



Para introducir una nueva condición se rellenarán los datos solicitados en la zona superior y se pulsará ‘aceptar’, la línea se añadirá a la zona inferior.

Si se desea cambiar el precio neto de una línea ya existente, se pulsará el botón ‘Modificar’ de la línea correspondiente y los datos se colocarán en la parte superior, modificándose al pulsar ‘Aceptar’.

Si lo que se desea es borrar una línea existente, se procederá como en el caso anterior, pulsando para finalizar el botón ‘Borrar’.

Una vez realizados los cambios, se volverá a la pantalla anterior con el botón ‘Grabar’, con lo que los cambios se harán efectivos. Si no se desea grabar, se volverá a la pantalla anterior con el botón ‘Salir’, de esta forma los cambios realizados no se aplicarán y la situación será la de origen.

El contrato se grabará con el botón “Grabar”.

El botón ‘Imprimir’ cargará un documento Word con el modelo de contrato y lo rellenará con los datos del contrato que haya en pantalla. Desde Word será posible imprimirlo o enviarlo por Mail.

El contrato será posteriormente revisado por el responsable, el cual marcará, caso de ser aceptable, la casilla de ‘Visado’ y lo grabará.

Una vez visado, la persona encargada de ello, hará efectivas las condiciones mediante el botón 'Autorización'.

Si se intenta grabar un contrato ya autorizado, el aplicativo avisará que quedará desautorizado, ya que se considerará un nuevo contrato.

Listado de contratos

Esta opción listará los contratos-marco existentes, pudiendo seleccionarlos todos, solo los pendientes de visado, los visados pero no autorizados y los ya autorizados y, por lo tanto, grabados en el software CRM.

Grabación de Ofertas/Propuestas de pedido

A través de la ficha del cliente, o desde el menú de ‘Gestión personal’ se accede a la introducción de ofertas. En el primer caso, los datos del cliente se cargan automáticamente. Si se trata del segundo caso, lo primero es elegir el cliente. Para ello se puede teclear su código en el campo ‘Cliente’ o localizarlo por una cadena de caracteres de su nombre con el botón ‘Buscar’ (no confundir con ‘Buscar ofertas’, al que se hará referencia en la modificación ofertas).

En la plantilla se cargarán los datos del cliente, sus condiciones y su dirección de envío. Estos datos se pueden variar si en esta oferta son especiales.

Si se cree que la oferta va a tener mas de 20 líneas, se debe pulsar el botón ‘40 líneas’ antes de nada, ya que si se pulsa posteriormente se perderán los datos introducidos.

The screenshot displays the 'PROPUESTA DE PEDIDO' form in a Microsoft Internet Explorer browser window. The form is titled 'Oficina Móvil' and contains several sections of input fields and buttons. At the top, there are buttons for '[Grabar]', '[Imprimir]', and '[Número de Propuesta]'. Below this, there are fields for 'Cliente' (000300), 'Vendedor' (Ad), 'Delegación' (10), and 'Domicilio' (CL VER). To the right, there are fields for 'Razón Social', 'N.I.F. Cliente', 'Tipo Cliente', and 'Teléfono'. The 'ID' is set to 'EUR' and the 'FECHA' is '4/11/2002'. There are also fields for 'Fecha Inicia Validez' (4/11/2002) and 'Fecha Fin Validez'. A 'Referencia' field is present. The shipping section includes 'Destinatario', 'Dirección' (CL), 'Población' (MALAGA), 'Código Postal' (29000), 'Zona de Ventas' (Albocete), 'Toneladas portes', 'Tipo de portes' (Ninguno), and 'Remolcar' (PRETIFA). Payment terms include 'Vía de Pago' (Pagaré), 'Forma Pago' (C 90 días), 'Eur/Im. portes', '% o Imperte', and '% pronto pago' (0). At the bottom, there is a red bar with the text '[40 líneas]' and '[ARTICULOS] DEL [PEDIDO]'. The browser's address bar shows 'http://' and the taskbar shows the application name 'Propuestas de Pedd...'.

Para grabar los artículos es necesario indicar su código (se puede usar el ‘codigo tonto’) o seleccionarlo por una cadena de caracteres del nombre con el botón ‘Buscar’).

Una vez cargado el artículo (aparece su descripción), introducir las unidades, automáticamente aparecerá el precio y los descuentos que le corresponden a este cliente.

[Código]	[Artículo] [Descripción]	[Unidades]	U	[Paria]	[Precio]	[Dif] %	[Dif] %	[Preci]
1000		500	M	T			0	2
1000		1600	M	S			0	0

Los descuentos se pueden cambiar, también es posible poner un precio neto, con lo que los descuentos desaparecerán, ya que este último es prioritario. Si se desea volver a poner descuentos, antes hay que dejar vacío el precio neto, ya que, en caso contrario, no los admitirá.

Si se quieren recuperar las condiciones del software CRM para una línea ya modificada, basta con situarse en la columna de unidades y pulsar la tecla “tabulador”, esto anulará las que se han cambiado de forma manual y pondrá las estándar para ese cliente.

Si se quiere anular una línea, basta con dejar vacío el campo ‘código’ del artículo, toda la línea quedará en blanco.

Una vez introducidos todos los datos, la oferta se grabará haciendo click en el botón ‘Grabar’; al hacerlo, pasados unos segundos, se recibirá el mensaje ‘Propuesta xxxxxx grabada’, si lo que se recibe es un mensaje de error o no se recibe nada, significa que la oferta no se ha grabado.

“xxxxxx” corresponde al número de oferta.

Modificación y borrado de ofertas

Para poder modificar ó borrar una oferta, previamente hay que cargarla, poniendo su número en el campo 'Número de oferta' o utilizando el botón 'Buscar ofertas' para localizarla.

El botón de búsqueda ofrece una relación de las ofertas que hay pendientes. Haciendo click en la que se desea, se cargará en la plantilla.

Para modificar una oferta, se cambiarán los datos que se deseen y se volverá a grabar pulsando el botón correspondiente.

Para borrar una oferta, se utilizará el botón 'Borrar'.

INFORMES

Los informes de la Oficina Móvil, están agrupados en el menú de ‘Gestión personal’.

Según el usuario de que se trate, este menú puede incluir distinto número de opciones.

Todos los informes en los que aparece “facturación” ó “unidades”, corresponden a la situación del final del día anterior, ya que el proceso de actualización de estadísticas es nocturno.

Los datos de la estadística corresponden a facturación, salvo los del mes en curso, que para dar una mayor aproximación corresponden a entregas.

Informe rápido

El primer informe que aparece es el denominado ‘Informe rápido’, aunque su nombre también podría ser ‘resumen de situación del negocio’ ya que ofrece una visión general de la situación de una parcela de negocio concreta.

[Agrupación]	Unidades Equivalentes			Importe			Precio Medio a 1000		
	2002	Pto.	2001	2002	Pto.	2001	2002	Pto.	2001
	83		22	75		463	0,33	00	773,84
ACCESORIOS	5.567	0	354	574	13.060	0.058	1,87	00	514,57
ACCESORIOS	0.815	5.222	337	446	4.307	4.781	5,49	05	314,46
ACCESORIOS	2		3	0,387		4.748	0,00	00	276,86
ACCESORIOS	1		0	547		201	3,27	00	0,00
ACCESORIOS	814	0	314	638	1.905	9.267	0,37	00	104,28
ACCESORIOS	115		2	923		4.678	0,03	00	472,63
ACCESORIOS	3.187		942	954		0.367	0,27	00	513,61
ACCESORIOS	.684	3.412	195	732	237.504	6.219	9,19	23	638,77
ACCESORIOS	102	0	955	898	5.839	8.437	4,61	00	854,93
ACCESORIOS	459		475	737		2.732	6,75	00	852,28
ACCESORIOS	869	3.879	2.545	013.650	095.993	5.289	2,60	40	611,21
ACCESORIOS	129	0		4.555	.897		6,14	00	0,00

En la imagen siguiente hay un ejemplo de la ejecución de un informe.

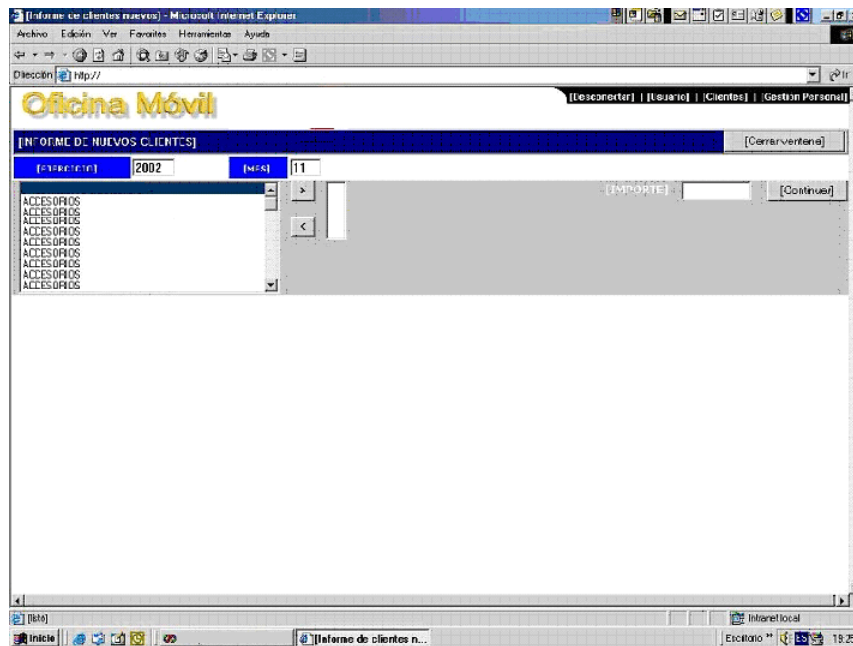
The screenshot shows a web browser window displaying a report titled 'Oficina Móvil'. The report is a data table with the following structure:

- Columns:**
 - UNIDADES (miles):** 2001, PTO., 2002, %2002/2001, %2002/PTO.
 - EUR/UNIDAD:** 2001, PTO., 2002, 2002-2001, 2002-PTO.
 - FACTURACION (miles):** 2001, PTO., 2002, %2002/2001, %2002/PTO.
- Rows:** Multiple rows representing different product groups, each with numerical values for the above metrics.

En este informe los datos de facturación están agrupados por familias y grupos de productos, pero es posible preparar informes por clientes y provincias, grupos de clientes, delegaciones, etc. ...

Informes de obtención y deserción de clientes

Estos tres listados, facilitan información de los clientes que han comprado en los últimos meses y que no compraban antes, ó en el caso de deserción, los que llevan 6 meses sin realizar compras pero si lo hicieron en el ejercicio anterior.



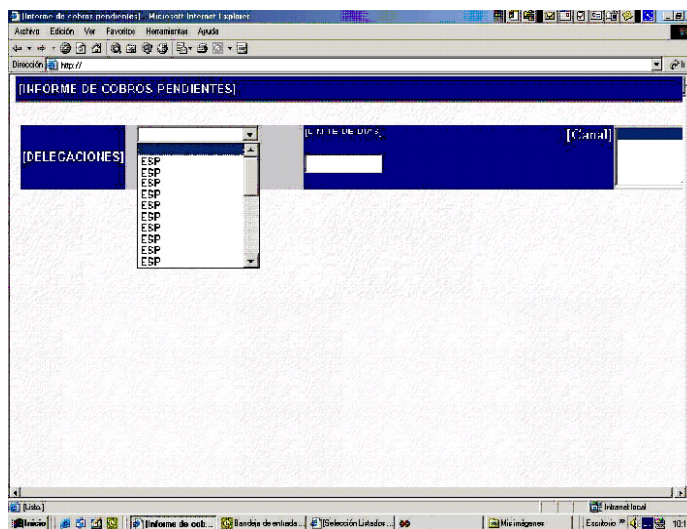
El resultado aparece en un informe como el siguiente:

Nombre de cliente	FACTURACION MES		FACTURACION ACUMULADA		PARTIC. CO...	X PAISE	CONF.	Y 2002(20)	F2002PTD
	2001	FIS.	2001	FIS.					
JOSE ANTONIO	07	267	0	62	105	1			
JOSE ANTONIO	08	21	0	0	2	1			
JOSE ANTONIO	08	08	0	0	0	1			
JOSE ANTONIO	08	08	0	0	0	3			
JOSE ANTONIO	10	77	0	0	4	5			
JOSE ANTONIO	16	04	0	4	4	5			
JOSE ANTONIO	11	41	0	2	6	3			
JOSE ANTONIO	08	74	0	7	7	2			
JOSE ANTONIO	08	08	0	0	0	3			
JOSE ANTONIO	10	08	0	3	0	3			
JOSE ANTONIO	10	77	0	0	4	3			
JOSE ANTONIO	11	14	0	1	0	2			
JOSE ANTONIO	10	08	0	1	0	3			
JOSE ANTONIO	10	08	0	7	1	3			
JOSE ANTONIO	10	08	0	2	0	3			
JOSE ANTONIO	10	04	0	6	3	5			
JOSE ANTONIO	10	41	0	7	6	4			
JOSE ANTONIO	10	08	0	8	0	3			
JOSE ANTONIO	16	08	0	6	4	3			
JOSE ANTONIO	16	04	0	7	1	7			
JOSE ANTONIO	13	51	0	23	0	31			
JOSE ANTONIO	10	74	0	9	0	3			
JOSE ANTONIO	10	04	0	6	1	3			
JOSE ANTONIO	10	08	0	0	0	3			
JOSE ANTONIO	14	04	0	4	0	3			
JOSE ANTONIO	16	04	0	4	6	4			
JOSE ANTONIO	10	08	0	3	0	1			
JOSE ANTONIO	10	08	0	8	0	3			
JOSE ANTONIO	16	17	0	24	40	24			17
JOSE ANTONIO	10	04	0	0	0	4			
JOSE ANTONIO	16	02	0	11	07	5			
JOSE ANTONIO	10	08	0	5	0	3			

Cobros pendientes

Este informe facilita los efectos pendientes de pago que tienen todos los clientes de nuestra responsabilidad.

Permite la selección por el número de días que llevan vencidos, de esta forma, por ejemplo, es posible seleccionar los que se deben incluir en las gestión de cobros.



Poniendo ‘cero’ (0) en el número de días, se obtendrán todos los efectos vencidos.

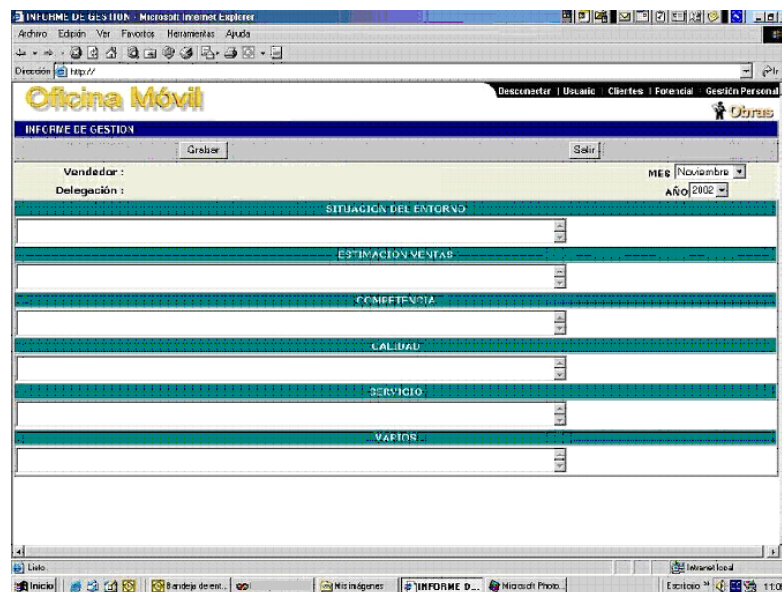
Si se dejara vacío el campo “días”, se obtendrán todos los efectos incluidos los que aún no hayan vencido.

CÓDIGO	CLIENTE	NUM. EFECTOS	EMISIÓN	VENCIMIENTO	IMPORTE	ESTADO	DÍAS VENCIDOS
000300	280041	04/10/2002	15/01/2003	2,70	Pagare	5	
000300	281120	24/10/2002	30/01/2003	0,71	Pagare	0	
000300	281425	29/10/2002	30/02/2003	0,75	Pagare	0	
000300	282097	11/11/2002	15/02/2003	5,02	Pagare	6	
000300	Vendedor	270948	23/09/2002	23/12/2002	5,54	Pagare	2
000300	Vendedor	200687	16/10/2002	16/03/2003	6,53	Pagare	6
0003005	Vendedor	281651	08/11/2002	08/12/2002	2,56	Pagare	7
0003010	Vendedor	3526	18/01/2002	18/03/2002	4,24	Pagare	8
0003010	Vendedor	80687	14/10/2002	14/12/2002	4,19	Pagare	9
0003010	Vendedor	81288	25/10/2002	25/12/2002	28,1	Pagare	4
0003010	Vendedor	81286	11/11/2002	11/12/2002	4,32	Pagare	0
0003010	Vendedor	82387	15/11/2002	15/01/2003	4,42	Pagare	5
0003023	Vendedor	79152	23/09/2002	25/11/2002	8,50	Recibo al Cobro	4
0003030	Vendedor	4277982	03/10/2002	27/09/2002	7,08	Impagado	5
0003030	Vendedor	49664	18/10/2002	27/09/2002	2,96	Recibo al Cobro	5
0003031	Vendedor	5947	31/05/2002	19/05/2002	9,64	Recibo al Cobro	6
0003031	Vendedor	76147	03/06/2002	19/05/2002	3,92	Impagado	6
0003031	Vendedor	76147	26/07/2002	26/08/2002	0,12	Recibo al Cobro	7
0003032	Vendedor	82470	29/10/2002	29/11/2002	4,4	Recibo al Cobro	8
0003032	Vendedor	77994	27/08/2002	08/10/2002	148	Pagare	7
0003032	Vendedor	80004	07/10/2002	05/12/2002	6,26	Pagare	6
0003032	Vendedor	80162	07/10/2002	20/11/2002	9,42	Pagare	1
0003032	Vendedor	81276	05/10/2002	05/12/2002	1,02	Pagare	4
0003032	Vendedor	81714	04/11/2002	05/12/2002	0,72	Pagare	4
0003032	Vendedor	81887	04/11/2002	20/12/2002	3,42	Pagare	9
0003032	Vendedor	81868	04/11/2002	20/12/2002	3,42	Pagare	9
0003032	Vendedor	82432	15/11/2002	20/12/2002	18,7	Pagare	9
0003032	Vendedor	81382	31/10/2002	30/11/2002	0,96	Recibo al Cobro	9
0003032	Vendedor	81214	11/11/2002	11/12/2002	4,48	Recibo al Cobro	0
0003032	Vendedor	81214	11/11/2002	11/12/2002	6,28	Recibo al Cobro	0

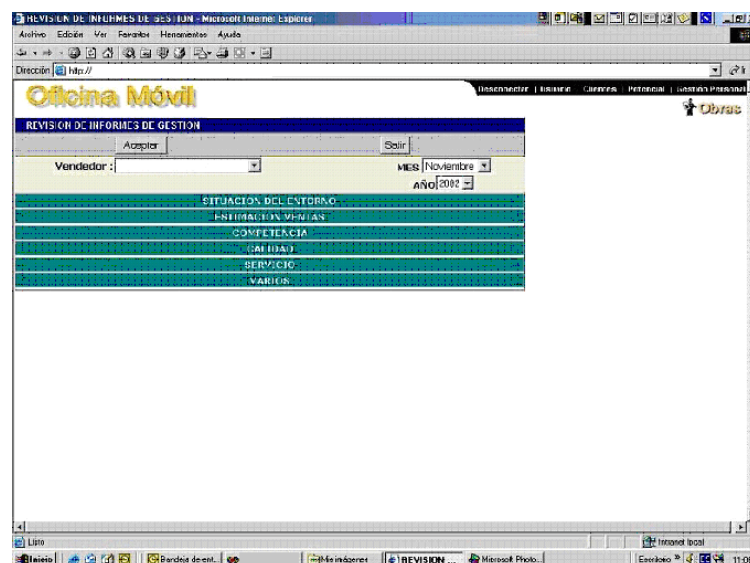
Informe de gestión

Tiene como objetivo recoger las opiniones del vendedor sobre la situación de los diferentes aspectos que inciden en el negocio.

Permite ver la evolución de las situaciones a lo largo del tiempo.



Para los delegados y jefes de venta existe una página para revisar estos informes.



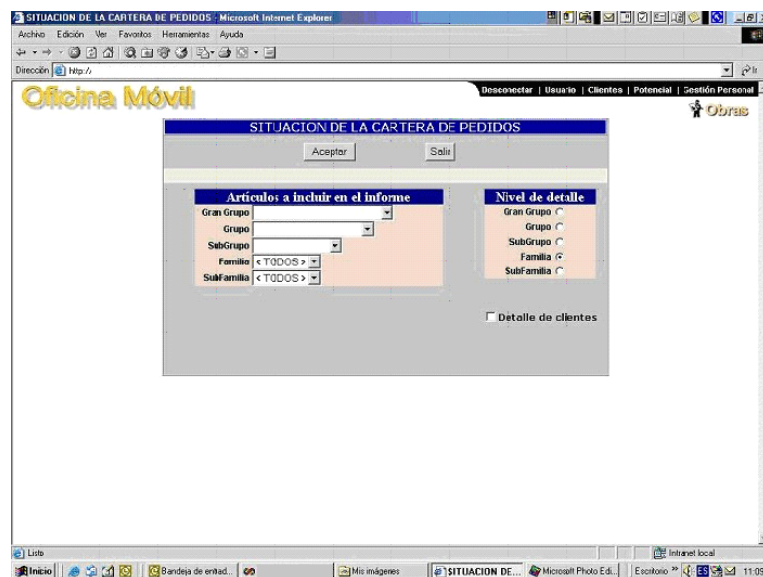
Cartera de pedidos

Este conjunto de programas, enlazados entre sí, ofrecen una completísima información sobre la situación de la cartera de pedidos de nuestros clientes.

El punto de entrada es la pantalla de selección del grupo de productos sobre el que se desea información, para ello se utilizarán los desplegables.

Al seleccionar un valor, el desplegable siguiente se carga con el desglose correspondiente al valor elegido.

En la parte de la izquierda habrá que elegir el ámbito de nuestra consulta y en la derecha el nivel de detalle que se desea obtener.



Es posible solicitar la cartera a cualquier nivel, y regresar a esta página en cualquier momento para cambiar el grupo de artículos u obtener mayor o menor detalle.

Si se hacen consultas de los niveles superiores, suele ser conveniente no marcar 'detalle de clientes' para evitar un informe demasiado largo. Es preferible pedir el detalle en alguna de las siguientes páginas sobre una colección menor de líneas. No obstante, si se necesita esa información, al solicitarla, solo habrá que esperar unos segundos más para obtenerla.

La respuesta será parecida a la de la siguiente imagen:

Situación de la Cartera de Pedidos		Resumen	
AGREGACION	Unidades Pendientes	Precio x: 1000	
ACCESORIOS	27,893	5,78	
ACCESORIOS	64,662	4,99	
ACCESORIOS	24,468	8,75	
ACCESORIOS	29,700	1,60	
ACCESORIOS	13,200	0,81	
ACCESORIOS	64,324	3,81	
ACCESORIOS	26,424	2,28	
ACCESORIOS	20,424	4,68	
ACCESORIOS	24,220	1,74	
TOTAL INFORME	42,681		

En esta segunda página se puede pinchar en la descripción del grupo de productos y se obtendrá la lista de clientes a quienes se deben esos productos, ó sobre las unidades, y se obtendrá una relación de ofertas y pedidos que componen la cartera.

Detalle de Ofertas en Cartera		Ofertas		Unidades		PRECIO C/ UN
AGREGACION	LINEA	Nº OFERTA	FECHA	PRECIO	UNIDADES	
ACCESORIOS		4742	12/05/2000	25,000	3,754	30
ACCESORIOS		4701	04/05/2000	20,000	9,024	40
ACCESORIOS		2284	20/05/2000	7,200	240	10
ACCESORIOS		8970	11/01/2000	73,800	3,860	30
ACCESORIOS		3928	29/07/2000	19,000	6,642	40
ACCESORIOS		6743	05/05/2000	7,000		30
ACCESORIOS		5788	18/05/2000	1,200	1,200	30
ACCESORIOS		3771	17/05/2000	16,500	6,664	30
VARIOS		4108	05/05/2000	2,800	30	30
VARIOS		4191	03/05/2000	22,000	6,628	30
VARIOS		7820	11/05/2000	4,800	40	40
VARIOS		7864	07/01/2000	1,400	70	40
VARIOS		7148	10/05/2000	4,400	240	40
VARIOS		8821	12/05/2000	20,000	0,939	30
VARIOS		2988	11/01/2000	3,200	730	30
VARIOS		5018	04/05/2000	5,760	5,91	30
ACCESORIOS		1468	14/05/2000	25,000	2,000	30
ACCESORIOS		3781	07/05/2000	25,000	8,274	30
ACCESORIOS		3992	21/07/2000	32,000	1,284	40
ACCESORIOS		7814	20/05/2000	48,000	2,602	30
ACCESORIOS		6783	20/05/2000	20,600	7,658	40
ACCESORIOS		2944	08/05/2000	20,000	0,088	40
ACCESORIOS		8843	07/05/2000	40,000	0,939	30
ACCESORIOS		5991	04/05/2000	6,480	552	30
VARIOS		7251	11/07/2000	5,000	7,000	30
VARIOS		8921	11/01/2000	70,000	6,000	30
VARIOS		2788	06/01/2000	1,500	78	30
VARIOS		5664	07/05/2000	6,000	1,639	40
VARIOS		5823	04/05/2000	56,000	0,236	30
VARIOS		8114	10/01/2000	3,400	1,602	40
VARIOS		3784	20/07/2000	11,000	6,629	40
VARIOS		5128	04/05/2000	3,700	80	30
VARIOS		3921	11/07/2000	4,500	624	10
VARIOS		1948	11/05/2000	6,300	24	30
VARIOS		1466	10/05/2000	52,000	8,230	30
VARIOS		7883	20/05/2000	24,000	2,144	30
VARIOS		2983	07/07/2000	20,600	7,692	30
VARIOS		1138	11/04/2000	3,140	3,140	30
VARIOS		2944	10/01/2000	900	654	30
VARIOS		4846	23/08/2000	11,400	694	40
VARIOS		8961	10/01/2000	1,400	1,400	30
VARIOS		1811	11/05/2000	2,400	61	30
VARIOS		8346	03/05/2000	17,000	1,037	30
VARIOS		3188	20/07/2000	800	380	10

En la página de pedidos, haciendo click en el cliente, se visualizará su ficha, ó haciendo click sobre el número de oferta/pedido, se cargará la selección correspondiente.

Como ya se vio en apartados anteriores, desde la visualización del pedido, se pueden ver los albaranes y las fechas en las que se han servido los artículos, y desde la ficha del cliente acceder a todos los pedidos que ha realizado.

FICHA DE CLIENTE

Oficina Móvil Anterior | Usuario | Clientes | Potencial | Gestión Personal

FICHA DE CLIENTE Código Cliente : 00726

Situación Compras Potencial Compra Riesgo Cobros Gestiones/Margen Reclamaciones Calidad Pedido

Código Vendedor : 003 **Razón Social :** MILLA...RO S.A.
Vendedor : VICENTE PABLO...ERREZ **N.I.F. Cliente :** M11111111
Delegación : ZONA CENTRO **Dirección :** CR SAN PED...ON KM 5
Localidad : BISCON
Provincia : 28000 - MADRID
Teléfono : 91-...112
Tipo Cliente : ACTIVADAD 1 **Fax :** 91-...23

REQUERIMIENTOS DE SERVICIO
 ENTREGA SOLO POR LAS MAÑANAS

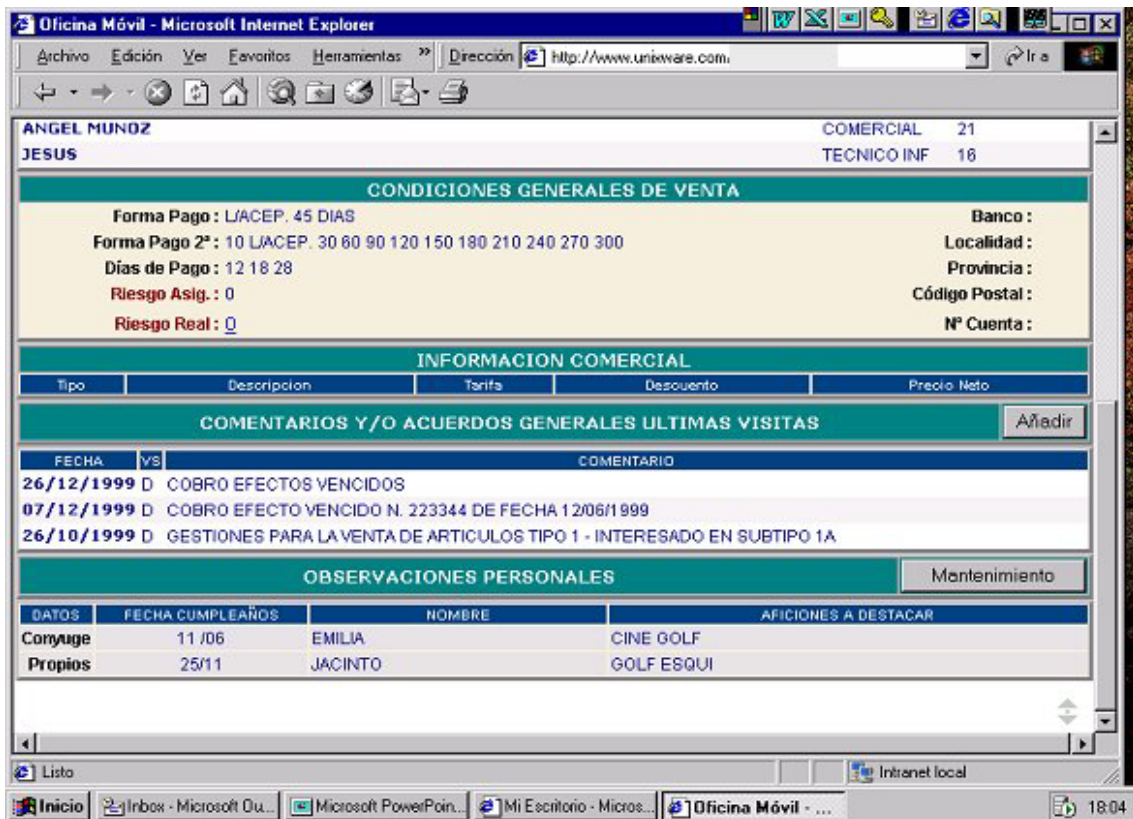
PERSONAS CONTACTO

	CARGO	TELEFONO
JORGE ESPARTERO	TECNICO INF.	17
ANGEL MUÑOZ	COMERCIAL	21
JESUS	TECNICO INF	16

CONDICIONES GENERALES DE VENTA
Forma Pago : L/ACEP. 45 DIAS **Banco :**

Inicio | Intranet local | 18:03

PROPUESTA DE NUEVO CLIENTE



REVISIÓN DE GASTOS

Oficina Móvil - Microsoft Internet Explorer

http://www.unixware.com/i

Oficina Móvil Anterior | Usuario | Clientes | Potencial | Gestión Personal **Obras**

REVISION DE GASTOS

Vendedor : VICENTE F... REZ [Aceptar] [Salir] [GRABAR]

LIQUIDACION POR UTILIZACION VEHICULO PARTICULAR Y GASTOS DE VIAJE PERIODO DE LIQUIDACION

EMPLEADO MES Diciembre

003 - VICENTE PABLO GUTIERREZ AÑO 1999

FECHA	CONCEPTO	KILOMETRAJE			DIETAS		1/2 DIETA	LOCOMOC	ESTANCIA Y MANUTENC.	VIARIOS	TOTAL	Conf.
		Kms. Recorridos	Ptas. Eventos	Ptas. Imponibles	Pesetas	Pesetas	Pesetas	Pesetas	Pesetas	Pesetas		
07/12/1999	VISITA A CAMEROON	20	130	0	0	0	0	0	2.500	2.500	<input checked="" type="checkbox"/>	
07/12/1999	VISITA AMILLADOIRO	100	660	0	5.000	2.000	12.000	3.000	0	22.000	<input checked="" type="checkbox"/>	
07/12/1999	VISITA OBRA EN GUADARRAMA	12	78	0	2.000	0	0	0	0	2.000	<input checked="" type="checkbox"/>	
Total Kilometraje Bruto ...		132	868	0	7.000	2.000	12.000	3.000	2.500	26.500		
Retención I.R.P.F. %		15	0	0	1.050	300	1.800	450	375	3.975		
TOTALES NETOS			858	0	5.950	1.700	10.200	2.550	2.125	22.525		

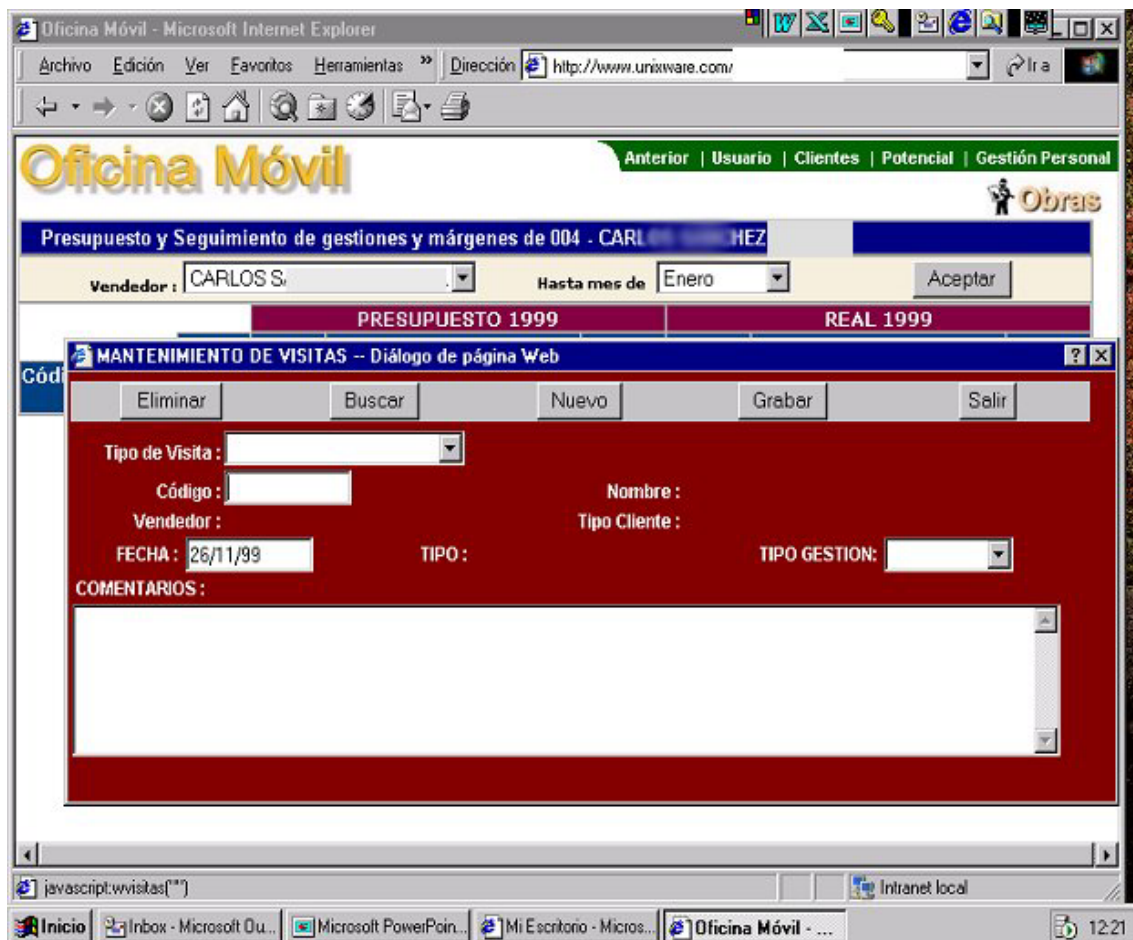
[Conformar todos los Gastos]

Kilometraje : 858
TOTAL A COBRAR : 23.383
 CONFORME : SI

Listo Intranet local

Inicio | Inbox - Microsoft Outlook | Microsoft PowerPoint | Mi Escritorio - Microsoft Int... | Oficina Móvil - Micros... | 18:01

AÑADIR VISITAS



INFORME DE GESTIÓN

The screenshot displays the 'Oficina Móvil' web application in Microsoft Internet Explorer. The browser's address bar shows the URL 'http://www.unixware.com/'. The application header includes the logo 'Oficina Móvil' and navigation links: 'Anterior', 'Usuario', 'Clientes', 'Potencial', 'Gestión Personal', and 'Obras'. The main content area is titled 'INFORME DE GESTIÓN' and contains the following elements:

- Buttons: 'Grabar' and 'Salir'.
- Form fields: 'Vendedor : 004 - CARLOS S...', 'Delegación : ZONA CENTRO', 'MES : Noviembre', and 'AÑO : 1999'.
- Section 'SITUACION DEL ENTORNO' with a dropdown menu showing 'UNO'.
- Section 'ESTIMACION VENTAS' with a dropdown menu showing 'SODE'.
- Section 'COMPETENCIA' with a dropdown menu showing 'SDSSD'.

The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the time '12:25' and several open applications: 'Inicio', 'Inbox - Microsoft Ou...', 'Microsoft PowerPoin...', 'Mi Escritorio - Micros...', 'Oficina Móvil - Micro...', and 'Oficina Móvil - ...'.

GESTIONES / MÁRGENES

Oficina Móvil - Microsoft Internet Explorer

http://www.unixware.com/

Oficina Móvil

Anterior | Usuario | Clientes | Potencial | Gestión Personal | Obras

Presupuesto y Seguimiento de gestiones y márgenes de 004 - CAI

Vendedor: Hasta mes de Enero

Código	Nombre Cliente	POTEC M/ UDES	Factu. Global	PRESUPUESTO 1999				REAL 1999			
				Nº de Visitas			% Margen	Nº de Visitas			% Margen
				Ven.	Del.	Total			Ven.	Del.	
No hay visitas registradas para el cliente: 01118 -											

Listo

Inicio | Inbox - Microsoft Du... | Microsoft PowerPoin... | Mi Escritorio - Micros... | Oficina Móvil - ... | 12:18