

Características competitivas de iGes en el sector de la Distribución de bebidas y alimentación.

iGes es una aplicación multi-sectorial con multitud de funciones diseñadas para facilitar en lo posible la venta de cualquier tipo de producto. Para ello, disponemos de una serie de herramientas basadas en consumos habituales, sistemas de multi-selección, códigos de barras, catálogos, sistemas de búsqueda, ordenación y filtrado, adaptación de contenidos según tipología de la información, del tipo de dispositivo, etc.

Muchas de estas funciones se describen en los documentos y videos genéricos de la aplicación.

Este documento pretende resaltar únicamente aquellas que creemos que son de especial relevancia en el sector de la distribución de bebidas y productos alimentarios y que detallamos en los siguientes puntos:

1. ORGANIZACIÓN DE CLIENTES POR RUTAS

¿A quién hay que visitar hoy? La venta en el sector alimentario suele ser repetitiva. Algunos clientes hay que visitarles una, dos y hasta tres veces por semana en temporadas altas. Es vital no olvidar ninguno y seguir un orden lógico que nos ayude a ahorrar tiempo y rentabilizar por tanto la jornada. iGes permite organizar clientes por rutas geográficas, por día de la semana o por cualquier otro criterio. A medida que vayamos visitando clientes, tendremos la indicación de las acciones que hemos realizado en cada uno de ellos.

Nombre	Dirección	Ciudad
ALVARO GARCIA GOMEZ	3 - C/SINDRIA	TARRAGONA
ANASTACIA PERELLO FIGUEROA	10 - C/BLANCA, 9	ALCORCON
BAR IBIZA	11 - C/PARIS	VALLADOLID
JESUS ESTAN CAMINO	27 - C/DEL ALFAR	BELMONTE
JUAN JOSE CIPRO ARKOITZIA	9 - C/PUNTA, 2	REUS
PAMELA RAMIREZ FORD	13 - C/HOUSTON, 6	REUS

2. COBROS

iGes dispone de procesos para registrar cobros en ruta. Podemos cobrar efectos pendientes importados del ERP o bien podemos cobrar importes correspondientes a las Facturas, Albaranes o incluso Pedidos que vayamos realizando en la ruta. Existe la posibilidad de realizar cobros totales, parciales, agrupados o múltiples. Todo ello reflejado en los oportunos informes de liquidación.

3. DOBLE UNIDAD

iGes permite la venta de productos por el sistema de doble unidad. Esto permite establecer la venta por Cajas / Envases con multiplicadores automáticos para cada obtener el número de unidades a servir. Tienes opciones para permitir o no la venta fraccionaria de unidades de envase.

Envases	Unidades
2	24,00

4. VENTA POR PESO VARIABLE

Vender productos alimentarios por peso variable no es problema. Puedes indicar un peso inicial por unidad y en el momento de la venta, ajustar el peso a la realidad. Especialmente indicado para aquellos vendedores que lleven a cabo procesos de autoventa de productos al peso.

jamones	Kilogramos
2	8,25

5. VENTA POR ENVASE - UNIDAD - PESO

Puedes incluso definir la venta por envases de un determinado número de unidades de un producto cuyo precio depende del peso (fijo o variable).

En este caso intervienen tres variables que pueden estar relacionadas o no en función de las características específicas del producto. Por ejemplo, podemos indicar un número diferente de unidades en el envase, o cambiar el peso total o ceñirnos obligatoriamente a lo que el producto tenga predeterminado. Estas acciones son configurables a nivel global de la aplicación o individual por producto.

Producto LONGANIZA (200)		
cajas	longanizas	kilogramos
5	100,00	80,00

6. INFORMACIÓN RELEVANTE A LA VISTA

Cuando decimos 1 unidad ¿nos referimos a 1 KG, 1 Litro, 1 Tonelada, 1 Pieza... ? iGes te informa de forma clara de qué estás vendiendo en el momento de introducir una unidad. De la misma forma podrás visualizar cuándo se produjo la última venta, cuántas unidades se vendieron, a qué precio, con qué descuento... o visualizar directamente el histórico de ventas de un determinado producto al cliente seleccionado.

Histórico de consumo

Detalle del consumo del producto y del cliente

Fecha	Unidades	Precio	D.1	D.2	Importe
22-03-19	3,00	1,46			4,38€
18-12-19	6,00	1,46			8,76€

7. CÓDIGOS DE BARRAS

Si tus productos están etiquetados con códigos de barras, podrás hacer la venta directamente escaneando el código correspondiente. La máscara de lectura es configurable y permite leer el código de producto, peso, lote, fecha de caducidad, precio, etc.

Puedes usar lectores externos conectados por cable o por bluetooth o puedes usar la propia cámara del dispositivo para escanear el código.



8. GESTIÓN DE ACABADOS

Tal vez uno de tus clientes prefiere que le sirvas el aceite a granel o en botellas de litro o tal vez en garrafas.... Puedes predeterminar un acabado, preparación o presentación de un determinado producto al gusto de cada uno de tus clientes. Por supuesto, podrás ajustarlo en el momento de la venta si así lo deseas.

Código	Título	Envases	Unidades	Peso	Precio	Descuento
00027	CHORIZO		1		1,2	
00012	CERVEZA 0,33 LITROS	1	12		1,58	
PALETILLA JAMON	Paletilla de jamón Ibérico		1	4	35	
	Servir fileteado fino en paquetes de 1 kg aprox.					

9. EMISION DE DOCUMENTOS EN RUTA

Para procesos de autoventa es interesante destacar la posibilidad de emisión de documentos de venta (pedidos, albaranes o facturas) así como justificantes de cobro que pueden ser firmados en el propio dispositivo. Puedes usar impresoras matriciales, térmicas de cinturón o incluso impresoras estándar de escritorio. Solo necesitas una conexión Bluetooth o Wifi.

Puedes enviar los documentos en formato PDF (firmados o no) hacia tu ERP para integrarlos en tu gestión documental.

10. TRAZABILIDAD

Asignación de lotes y fechas de caducidad con control de la obligatoriedad por producto. Stock disponible por lote. Puedes indicar el lote manualmente, seleccionándolo de la lista de lotes disponibles, automáticamente según disponibilidad o mediante lectura desde código de barras para una mayor eficiencia en el proceso de selección y evitando así errores de transcripción.

11. TASAS E IMPUESTOS ESPECIALES

Control de asignación de tasas especiales tipo Punto verde, Eliminación de Residuos, Bebidas Azucaradas, etc. Gestión de IVA para clientes acogidos al Régimen Especial Agrario, Recargos de Equivalencia, IVA Exento, etc.

12. ARTICULOS COMPUESTOS / ESCANDALLOS

Puedes hacer la venta de un artículo que tiene varios componentes. iGes te permitirá desglosarlos o no en el pedido, determinar si el precio total corresponde a la suma de los componentes, solo al precio del producto padre o la suma de ambas cosas.

Esta función te permitirá además de vender artículos tipo lote, añadir automáticamente productos relacionados como envases, tasas, portes, mano de obra... etc.

13. GESTION DE DOCUMENTOS VIVOS

Es posible enviar a iGes documentos de reparto “vivos” generados en el ERP y que son susceptibles de modificación en el dispositivo móvil para ser reenviados nuevamente hacia el sistema de gestión.

14. PROMOCIONES

Puedes habilitar promociones de precio especial, descuento o regalos tipo 2x1, con posibilidad de regalar el mismo producto o cualquier otro de tu catálogo.

iGes te avisará cuando un producto tenga disponible una o varias promociones para que las tengas en cuenta o no según tu criterio. O tal vez prefieras aplicar automáticamente todas las promociones posibles a un pedido antes de finalizarlo. Podrás trabajar de las dos maneras.

15. OFERTAS / PRECIOS ESPECIALES

Puedes replicar la lógica de precios de tu aplicación ERP a iGes. Aplica precios especiales o descuentos por combinaciones de clientes, productos, familias, marcas, grupos de clientes, etc.

En el momento de la venta tendrás la indicación automática que alerta de la aplicación de un precio especial.

Edición de línea de venta

Fecha de servicio: 05-02-2020

Precio de coste: 0,80

Impuestos

Tipo de IVA: Super Reducido (4% + 0.5%)

% IVA: 4,00

% Recargo equivalencia: 0,50

Trazabilidad

Número de lote: L92991299

Fecha de caducidad: 01-03-2021

Tasa (TER, Punto verde...)

Tasa: Eliminación Residuos Canal abierta clase A (TER-...)

Tasa: 0,123

LOTE NAVIDAD 10001			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
4	75,50	302,00€	
CHORIZO 00027			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
8			
SALCHICHON 00028			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
4			
CERVEZA 1,5 LITROS 00013			
Envases / Unidades	Precio venta	TOTAL	
4 / 24			
Pedido 3 (4/23 Líneas)			Total: 365,42€

Diego Hong Sien

GASEOSA 0,5 LITROS 00002			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
5	0,38	1,88€	
GASEOSA 0,5 LITROS 00002			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
1			
WHISKY 1,5 LITROS 00015			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
4	1,48	5,92€	
VINO BLANCO SEMI-SECO 00045			
Unidades	Precio venta	TOTAL	
2	1,20	2,40€	
Pedido 3 (4/6 Líneas)			Total: 12,14€

También puedes aplicar precios especiales por rangos de unidades y limitarlas por fechas de vigencia. Las posibilidades de aplicación de precios especiales son numerosas.

16. CONSULTA DE PRECIOS

Fácilmente vas a poder ver los precios aplicables al cliente, tarifas disponibles, precios especiales de pactados con el cliente, el último precio / descuento aplicados con un simple clic. Incluso podrás esconder tarifas que por algún motivo, no quieres que estén visibles en la consulta de información de un determinado producto.

Tabla de precios	
Precio Ultimo:	0.9€
Precio de la oferta:	0.89€
Precio de Tarifa 1:	0.9€

17. PRECIOS MÍNIMOS

Control de precios mínimos por articulo generales o específicos por cliente. Con posibilidad de establecer un sistema de aviso o bloqueo según la política implementada en la empresa.

18. GESTION DE TIPOS DE LINEA / ABONOS

Podemos asignar cada línea de venta a un determinado tipo que permita categorizar y segmentar las ventas por diversos criterios. Por ejemplo, si se trata de una venta normal, un regalo, un deposito de mercancía, etc. En caso de devoluciones (lineas de abono) podemos definir el tipo de abono para conocer si el género abonado debe ser reintegrado al stock o no, en función de si se trata de una devolución, rotura, genero defectuoso, caducado, etc.

Tipo de línea
Venta
Regalo
Bonificación
Depósito
Descuento mercancía
Cambio

Atrás / Cerrar

19. GESTION STOCK VEHICULO

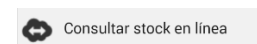
Gestión de la carga, recarga y descarga del vehículo para control de stock en ruta. Los procesos de carga o recarga pueden hacerse de forma manual desde el dispositivo o pueden ser traspasados desde el sistema de gestión de la empresa.

Todos los movimientos tienen sus correspondientes informes que, como el resto, pueden emitirse en impresoras portátiles o compartirse por aplicaciones de email, whatsapp o cualquier otro tipo de aplicación compatible con este tipo de documentos.

Inventario de almacén	
Cargas Iniciales, Recargas y Descargas	
Informe de la Carga / Descarga	
Cierre de la última Carga/Descarga	
Inventario de existencias actual	
Informe inventario stock actual	

20. CONSULTA INFORMACIÓN EN LINEA

¿Necesitas saber el stock real de un determinado producto en el ERP? ¿Quieres actualizar la información de stocks con el estado real de la central? No hay problema. iGes dispone de un sistema de comunicación a tiempo real con la base de datos de tu empresa para obtener información al instante y de forma totalmente segura.



21. INFORMES REMOTOS O LOCALES

¿Necesitas informes cuando estás de viaje o en ruta? ¿Quieres obtener un informe de los pedidos servidos durante el día? ¿O saber qué pedidos están pendientes de stock? ¿Tal vez un informe de compras que te indique si una determinada mercancía ha sido recepcionada? ¿Consultar tu evolución de ventas y tus comisiones? iGes tiene respuesta para este tipo de situaciones mediante nuestra herramienta de diseño zReports.

Crea tus informes según tus requerimientos, envíalos a iGes y la información relevante de tu empresa te acompañará donde vayas. Además puedes diseñar informes para visualizar la información del dispositivo segmentada de la forma que desees. Los formatos son adaptables a impresoras tipo autoventa matricial, térmicas, etc.

Previsualización Diario de ventas detallado

ADZ Gestions Informatiques, S.L. Diario de ventas detallado
iGes demo

Desde Fecha: Hasta Fecha: Documento: Pedido Fecha: 22/02/2020
Ventas del dispositivo Cliente: iG Página: 1

Producto	Título	Unidades	Precio	Sto	Importe
30-08-2016 1	34 ALEJANDRO GOMEZ POLO				
00010	ZUMO NARANJA G.L.TROS	7,00	0,85		5,95
00012	BADANA ABSORBE TODOS	3,00	1,34		4,02
	Subtotal:	10,00	2,19		9,97
13-07-2016 2	10 ANAETACA PERELO FIGUEROA				
00002	CASQUES A G.L.TROS	5,00	0,38		1,88
	Subtotal:	5,00	0,38		1,88
03-09-2015 3	4 ANTONIO				
00002	CASQUES A G.L.TROS	5,00	0,38		1,88
	Subtotal:	5,00	0,38		1,88
14-11-2015 4	34 ALEJANDRO GOMEZ POLO				
00010	ZUMO NARANJA G.L.TROS	5,00	0,85		4,25
	Subtotal:	5,00	0,85		4,25
30-05-2016 1	26 AGUSTIN CABEZ A COMPOSTIZO				
0001	CARAMELOS DE MENTA	5,00	1,00		5,00
	Subtotal:	5,00	1,00		5,00
30-06-2016 1	34 ALEJANDRO GOMEZ POLO				
00040	ESCOBITA WC	3,00	0,90		2,70
	Subtotal:	3,00	0,90		2,70
	TOTAL	33,00	6,69		26,31

22. GEOLOCALIZACIÓN

¿Dónde se han realizado las acciones comerciales? iGes puede registrar las coordenadas gps de las distintas ubicaciones donde se realizan las acciones comerciales, como pedidos, cobros, visitas, etc. Esta función permite visualizar en un mapa los lugares y el orden que ha seguido el vendedor.

Aclarar que no se trata de un control de flotas, sino de un sistema de registro de coordenadas off-line.

