

con , el circuito es integrado... de verdad



La entrada de Pedidos de Venta se realiza bajo criterios de consumo, asignaciones de las programaciones, agrupación por clase, rutas, o simplemente manual.



En el mismo entorno tecnológico se gestiona el seguimiento del proceso de producción, con incidencia en la trazabilidad, controles de calidad y el análisis de los costes de elaboración en tiempo real.



El proceso de facturación tan de compra como de venta, entra en acción para completar el ciclo administrativo donde sabremos todo lo que tenemos pendiente con clientes y proveedores.



Consolidamos el circuito integrado con herramientas básicas a OUI! para analizar los datos creadas que pueden ayudar a mejorar el trabajo con clientes, proveedores, productos y políticas de márgenes comerciales.



La Gestión Comercial entra en acción cuando contactamos el cliente, le proponemos nuevas propuestas o siquiera nos ponemos en contacto porque hace días que no nos compra.



La tecnológica OUI! está diseñada para simular las necesidades de material y aprovisionamiento que generan órdenes productivas de la planta vinculadas a la materia prima.



Hacer llegar el producto a los clientes es parte vital del circuito empresarial. La ordenación de las entregas por rutas, según especificidades implica gestionar la documentación y el registro de información.



Tengo el circuito de gestión administrativo y económico es el que marca el área financiera para fiscalidad y contabilidad. En el mismo entorno se aporta información estratégica sobre la tesorería y los ciclos de crédito.

