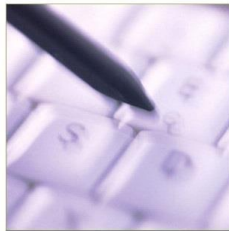


PROKEY Software

Global Management and Technology Consulting

ERP SOLUCIÓN INTEGRAL PARA LA GESTIÓN DE LA EMPRESA



PROKEY
S O F T W A R E

PROKEY SOFTWARE

ÍNDICE

	<i>PÁG</i>
<i>CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS</i>	<i>3</i>
<i>DESCRIPCIÓN DE MÓDULOS</i>	
<i>- Ventas</i>	<i>4</i>
<i>- CRM</i>	<i>6</i>
<i>- Compras y Producción</i>	<i>7</i>
<i>- Cuentas Corrientes</i>	<i>8</i>
<i>- Tesorería</i>	<i>9</i>
<i>- Stock y Logística</i>	<i>10</i>
<i>- Contabilidad</i>	<i>11</i>
<i>REPORTES</i>	<i>12</i>
<i>SEGURIDAD Y PARAMETRIZACIÓN</i>	<i>13</i>
<i>VENTAJAS DEL PROKEY</i>	<i>13</i>

Prokey fue fundada en el año 1996, con el fin de desarrollar y comercializar Software de Gestión Integral para Empresas.

Nuestra Misión es "Ser el socio estratégico de nuestros clientes en la solución de los requerimientos relacionados a Sistemas de Información".

Nuestro compromiso es la permanente actualización tecnológica, proveyendo sistemas robustos, escalables y fundamentalmente, ágiles y flexibles.

INTRODUCCIÓN



ProKey es un Sistema de Gestión Integral para Empresas (un Sistema ERP Enterprise Resource Planning Software), diseñado con tecnología de última generación. Cuenta con todos los módulos necesarios para el funcionamiento de una empresa de cualquier ramo y dimensión. Fue creado para responder a las diferentes necesidades y políticas de cada sector de la compañía, orientado a la eficiencia y agilidad de los procesos diarios. Por su arquitectura abierta, cuenta con la posibilidad de acceder a los registros de manera libre e

independiente.

Todos los módulos están integrados, evitando la duplicación de tareas y datos, almacenando confiablemente toda la información. Es Multi-Empresa, Multi-Sucursal, Multi-Depósito y Multi-Moneda.

CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS

ProKey es un sistema Cliente / Servidor desarrollado en lenguajes de última generación sobre Bases de Datos Relacionales. Su estructura de desarrollo orientada a servicios, le otorga alta flexibilidad y velocidad de adaptación a los circuitos operativos de cualquier industria, asegurando su permanente actualización tecnológica.

ESCALABILIDAD Y SOLIDEZ

La información de su empresa estará almacenada con la robustez y seguridad que proveen las Bases de Datos líderes. Podrá incorporar nuevos usuarios ilimitadamente sin resentir su eficiente performance.

REQUERIMIENTOS DE HARDWARE

En cuanto a los requerimientos de Hardware, tanto para la configuración del Servidor como para las Terminales o Clientes, las necesidades son las menores del mercado en comparación a otras aplicaciones de similares prestaciones. Esta es una de las grandes ventajas de la versión actual.

UNA CARACTERÍSTICA DISTINTIVA

Para empresas con alta exigencia en su operación de ventas y atención al cliente, es la herramienta ideal. Contiene un completo Sistema para el Seguimiento y Atención al Cliente (CRM - Customer Relationship Management) que alimenta a cada proceso del Módulo Ventas. Es especialmente atractivo para mayoristas, importadores y compañías dedicadas a la distribución y logística que trabajan con una gran cantidad y variedad de artículos, y con una extensa y variada cartera de clientes.

¿Conoce los costos ocultos que tiene su empresa administrando valiosa información con Excel?

Para empresas con Operaciones de Venta complejas, de la cual se desprenden una gran cantidad de requerimientos y transacciones, Prokey brinda la posibilidad de vincular compras, pagos, cobros, procesos de producción, logística y agenda, a un mismo Pedido de Venta. Esto permite un seguimiento integral del presupuesto y conocer su resultado real final.

DESCRIPCIÓN DE MÓDULOS

MÓDULO VENTAS

Es el módulo que más valor agrega a la aplicación, en conjunto con los de Compras y Cobranzas.

CARGA DE PEDIDOS

La agilidad propuesta en el proceso de carga de pedidos es una de las características sobresalientes de *ProKey*. Provee 2 alternativas al operador de ventas:

- a) Carga interactiva de pedidos: permite armar y cerrar un pedido de varios ítems, asesorando eficientemente al cliente, mientras se mantiene una conversación telefónica continua, sin demoras y sin papeles. Al cortar la comunicación, el pedido queda grabado y listo, esperando las autorizaciones gerenciales. Facilita el rápido asesoramiento al cliente sobre una muy amplia diversidad de productos, mostrando previamente una “radiografía” completa del mismo, que lo describe en una sola pantalla (muestra su “clase estadística”, sus hábitos comerciales, precios históricos, y características generales). Por cada producto consultado, se muestra de manera instantánea las últimas compras que realizó el cliente para ese artículo y los de igual rubro o familia. Esto sirve de guía para pactar el mejor precio para cada ítem de consulta, maximizando la rentabilidad de cada venta.
- b) Carga rápida de pedidos: Es útil para ventas cerradas y codificadas previamente. Los pedidos se vuelcan al sistema digitando sólo códigos o tomándolos de un lector de código de barras evitando las demoras innecesarias que propone la interface preparada para una conversación telefónica o personal.



CARGA DE REMITOS Y FACTURAS

Pueden tener relación con pedidos o no. Si la tiene, se limitan las cantidades a remitir y facturar según las cantidades solicitadas en el pedido. Permite agrupar varios remitos en una factura y viceversa. Apto Facturación Electrónica y la R.G. 1361

PROYECTOS – OBRAS – EVENTOS – CARPETAS

Los trabajos que constituyen operaciones enmarcadas como carpeta (obra, proyecto, evento, despacho, etc.) permiten ser administrados de manera especial. Desde que nacen hasta que se completan o cierran, admiten la imputación de Costos y Gastos para el armado de una consulta integral que le permitirá controlar la rentabilidad final obtenida de manera independiente (en un ejemplo, tanto los materiales comprados como los gastos de mensajería se asignan al proyecto y castigan la utilidad). A su vez, cada proyecto cuenta con una “agenda” de anotaciones y tareas propias en la que cada usuario podrá volcar sus acciones ligadas a la operación.

FACTURACIÓN RECURRENTE PARA ABONOS, CUOTAS o CONTRATOS

Pueden crearse ilimitados abonos o contratos por cliente, con diferentes frecuencias de facturación. El sistema facilita la administración de la facturación de abonos, inhibiendo la omisión o superposición de periodos a

facturar. Permite agrupar la facturación en grupos de abonos o contratos de creación libre. Está totalmente relacionada con el manejo del stock y cuentas corrientes. Permite vincular la facturación con medios de cobro electrónicos como Tarjetas de Crédito, Pago Mis Cuentas, Pago Fácil, Debito en cuenta corriente, procesando la respuesta de los bancos e informando los rechazos.

FACTURAS CON DOBLE VENCIMIENTO

Para empresa que facturan abonos recurrentes, contempla la posibilidad de emitir facturas con dos fechas de vencimiento y dos saldos con un interés parametrizable. En el cobro al segundo vencimiento, devenga automáticamente la Nota de Debito por intereses y cancela la deuda en la cuenta corriente del cliente.

CLASIFICACIÓN MÚLTIPLE PARA CLIENTES

Pueden crearse ilimitados filtros o clasificaciones para el Maestro de Clientes. Los filtros son adjetivos o clases a crear libremente, con sus posibles valores para cada uno, permitiéndole segmentar a los clientes por todos los conceptos que la empresa necesita.

CLASIFICACIÓN MULTIPLE PARA ARTÍCULOS

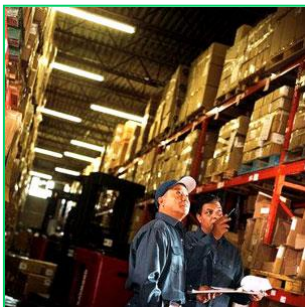
Pueden crearse ilimitados filtros o clasificaciones para el Maestro de artículos. Podrá agrupar a sus artículos por todos los conceptos que su empresa necesita.

LISTAS DE PRECIOS PARA LA VENTA

Todos los precios se expresan en 2 unidades de medida. El sistema maneja hasta 5 listas de precios predefinidas, con la opción adicional de digitar precios de venta manualmente. Adicionalmente cada cliente puede tener su propia lista de precios y descuentos acordados. El armado o los cambios de precios para la venta, pueden trabajarse en batch con múltiples opciones para variar los costos y los márgenes, de forma agrupada o por artículo.

AUDITORÍA DEL VENDEDOR

Cada vendedor podrá analizar por periodos comparativos el rendimiento de su cartera para obtener el mayor rendimiento mes a mes. Contará con la posibilidad de configurar consultas estadísticas de sus ventas por familia de productos y por cliente, con la capacidad de abrir la información al máximo detalle. Los Gerentes Comerciales podrán hacer lo propio con el rango de vendedores que seleccionen.



ADMINISTRACIÓN DEL STOCK DISPONIBLE

Las diferentes categorías o estados de un pedido, definen los tratamientos para administrar eficientemente los stocks disponibles para la venta (Libre, Reservado, Comprometido, en Descarga, en Órdenes de Compra o Fabricación). Existe la posibilidad de reservar inventarios por diferentes motivos, con la alternativa de configurar una fecha para su caducidad automática.

MERCADERÍA EN CONSIGNACIÓN

En caso de vender artículos en que parte del stock es propio y parte pertenece a un proveedor que lo dejó en consignación, administra separadamente el registro de cada movimiento de stock propio o ajeno, lo que permite la emisión de la declaración de ventas por producto, para que el proveedor facture y cobre lo vendido.

VENTA POR CUENTA Y ORDEN

Si factura por cuenta y orden de proveedores, prepara las Notas de Venta de Liquidado Producto para rendir lo facturado y determinar la comisión correspondiente. Genera la deuda con el proveedor y contabiliza la transacción.

MERCADERÍA IMPORTADA

Almacena el registro de los datos de aduana y despacho requeridos por la AFIP, para ser declarados en las facturas y remitos.

SISTEMA DE AUTORIZACIONES O TRABAS PARA PEDIDOS

Cuando por precio, condición de pago o irregularidades en el cumplimiento del cliente, se necesita de la revisión de un Gerente, existe un completo sistema optativo de autorizaciones previas a la facturación. Estas autorizaciones son electrónicas y se realizan con claves personales desde cualquier puesto de trabajo. Los montos o porcentajes para trabar un pedido son variables mediante parámetros del sistema.

Autorización de Comprobantes - Aut003.w

Selección: Todos Ventas Compras Recepciones Pagos Fletes TODOS

Suc	Codigo	Razon Social	Fecha	Comprobante	Habil	Estado	Mon.	Importe Neto	Autorizar por	Ruta/Zo	Usuario	Cliente clas
2	ING	Garruchos S.A.	17/09/13	Y-0002-00000065	*		\$	0.00	Ingreso / Recepcion de Merc.		Maria Benitez	60374 ING
1	ND2	El nuevo Lider SRL	08/10/13	A-0002-00000109	*		\$	23.170.55	Facturas de Proveedores		Daniel Vajenko	60840 CONF
1	PV	VARIOS	21/10/13	-2145-	*		\$	17.00	Pagos Tesoreria PV			100 PAG

Sin Autorizar
 Autorizado Parcialmente
 Liberado

ORDENES DE CORTE

Para actividades en las que se realicen cortes y fraccionamiento de mercadería (papeleras, madereras, metalúrgicas, etc.) permite su carga y valorización automática al momento de tomar un pedido, emitiendo si es necesario la correspondiente Orden de Corte.

COMISIONES POR VENTAS Y COBRANZAS

Si los vendedores cobran parte de su remuneración en forma variable, permite reconocer diferentes comisiones para cada uno. A su vez, cada vendedor podrá cobrar diferentes comisiones según el producto vendido, y también comisiones variables en función al margen obtenido en cada venta.



COLECCIÓN REMOTA DE INFORMACIÓN

Para compañías que tienen múltiples sucursales o reciben pedidos de viajantes, una interfaz permite importar los pedidos y novedades colectadas en sus Notebooks y actualizar la información sobre inventarios, cuentas corrientes e historia comercial de la cartera de clientes de cada uno.

INTEGRACIÓN CON OTROS MÓDULOS

El Módulo Ventas está asociado con el Módulo Contable sin la necesidad de hacer pases o ejecutar cierres. Está preparado para grandes contribuyentes de impuestos, Agentes de Percepción y/o Retención. Genera y exporta toda la información requerida para las presentaciones obligatorias de la AFIP.

DESCRIPCIÓN DEL CRM CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

El CRM *ProKey* puede funcionar vinculado al ERP *ProKey* o en forma aislada. Con el desarrollo de interfaces puede ser integrado a otros Sistemas.

AGENDA DEL USUARIO

Cada usuario cuenta con su propia agenda de eventos (llamados, reclamos, tareas, notas, etc.). El sistema admite el alta de N clasificaciones para los registros de agenda, cada una con sus estados de avance propios (en curso, pendiente, finalizado, etc.)

AGENDA DE NOTAS O EVENTOS PARA CLIENTES

Cada cliente tiene su propia agenda de notas relacionadas. Las notas o eventos podrán grabarse con ilimitadas clasificaciones y estados.

AGENDA TARIFADA O CUANTIFICADA

Pueden crearse clasificaciones de agenda que sean tarifadas o cuantificadas. Al crear un registro de agenda, se pide la cantidad al usuario para luego llevar



estadísticas de totales por usuario, cliente, proyecto, etc. Este concepto es muy útil para control de proyectos (consultoras, estudios de abogados, agencias de publicidad). Ejemplo: asignación de horas a un proyecto para el armado del "Time Sheet" a liquidar al cliente.

CARGA DE AGENDA A TERCEROS

Dependiendo de los privilegios del usuario, pueden cargarse tareas o llamadas en las agendas de otros operadores.

AVISOS AUTOMÁTICOS POR INGRESO DE MERCADERÍA

Se pueden agendar llamados relacionando un artículo con un cliente. Al momento ingresar existencia disponible del artículo, se activan las alarmas en las agendas de los clientes que habían solicitado la mercadería.

SEGMENTACIÓN ILIMITADA DE LA CARTERA DE CLIENTES

Por N clasificaciones a definir como ser: actividad, tamaño, cumplimiento, tipo de consumo, etc.

ENVÍO DE ALERTAS PARAMETRIZADAS VIA E-MAIL

IMPRESIÓN DE ETIQUETAS

CARGA DE PEDIDOS Y COTIZACIONES (Ver prestaciones en el módulo ventas)

EXPORTACIÓN DE COTIZACIONES A OUTLOOK, WORD, PDF, ETC.

SEGUIMIENTO DE RECLAMOS

CONTROL DE CUENTAS CORRIENTES

MÓDULO COMPRAS

ORDENES DE COMPRA

Incluye la generación y seguimiento de Órdenes de Compra a proveedores. Almacena listas de precios de proveedores. Los cambios en las listas permiten optar por modificar en forma manual o automática los costos cargados en las órdenes aún pendientes de recepción.

ASISTENTE DE COMPRAS VIRTUAL

Una ventaja competitiva de *ProKey* en este módulo está dada por el Asistente de Compras Virtual. Seleccionando un proveedor o conjunto de artículos, el Sistema sugiere lo que debe comprarse en base a la historia comercial de cada producto. Se basa en su clasificación ABC, los días que demora su reposición, su venta promedio, su desvío estándar, stock de seguridad, etc. El gerente podrá colorear artículos y ordenarlos por múltiples criterios, filtrar e ir definiendo las cantidades a comprar en una "orden temporaria o batch". Un auxiliar del sector luego deberá cargar el resto de los datos formales necesarios para guardarla como "definitiva". Es un gran facilitador para compradores que trabajan con cientos o miles de ítems de stock.



INGRESO CON RESERVA AUTOMÁTICA

Cuando un cliente realiza un pedido de un artículo agotado o por un volumen a recibir, permite relacionar su pedido con la Orden de Compra al proveedor correspondiente. Al ingresar la mercadería al almacén, esta opción reservará automáticamente la cantidad necesaria para evitar su salida hacia otros clientes o almacenes.

PRODUCCIÓN

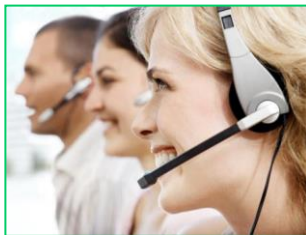
De acuerdo a las fórmulas de composición de un artículo, y a los tiempos de provisión de los materiales, se conformará automáticamente el costo del mismo; y sumará al Asistente de Compras Virtual la necesidad de comprar o reponer las materias primas consumidas, en función a la venta del producto terminado.



MÓDULOS, CUENTAS A COBRAR Y CUENTAS A PAGAR

CONTROL DE CRÉDITO

Permite bloquear los pedidos de clientes que desean ser revisados antes de su facturación. Este bloqueo se realiza automáticamente mediante parámetros variables, que definen la tolerancia en días de morosidad, monto de deuda vencida, y porcentaje de tolerancia en el exceso del crédito otorgado. También permite el bloqueo total de una cuenta para trabar siempre los pedidos sin importar la mora o el monto.



TELEMARKETING PARA COBRANZAS

Pueden agendarse llamados relacionados a una cuenta, con alerta automática al usuario. También provee una agenda electrónica de notas por cuenta, para el registro de las llamadas de reclamo o el seguimiento de cobro de cada cliente. Emite reportes, ranking y listados varios para el Control de Deudores.

MEDIOS DE COBRO ELECTRONICOS

Contempla el intercambio de archivos para informar deuda y procesar automáticamente los cobros con las tarjetas de crédito: VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS, etc. Esto mismo se realiza con el sistema MULTIPAY o SANTANDER RIO para Débitos Automático en Cuenta Corrientes. Permite procesar el cobro automático con los sistemas PAGO MIS CUENTAS y PAGO FÁCIL. Administra automáticamente los rechazos de cobro informados por los Bancos.

*¿Cuenta con la información
que necesita
en tiempo y forma?*

INTEGRACIÓN CON OTROS MÓDULOS

Las cuentas corrientes están integradas con los Módulos Ventas y Compras, variando los saldos automáticamente con las Facturas y Notas de Crédito o Débito. Contablemente está preparado para empresas declaradas Agentes de Retención de impuestos. Emite y exporta archivos exigidos por la AFIP.

CARGA DE FACTURAS DE PROVEEDORES Y ÓRDENES DE PAGOS

Confección y emisión de Compromisos y Órdenes de Pago.

INGRESO Y CONTROL DE FACTURAS DE PROVEEDORES

Cuenta con un cruce automático relacionado al Módulo Compras, alertando sobre las diferencias existentes entre los ingresos valorizados de mercadería y el monto de las facturas de los proveedores (cruce Remito vs. Factura).

NOTAS DE DEBITO POR INTERESES PUNITORIOS (morosidad)

Por diferentes parámetros de selección, automáticas y manuales.

MULTIPLES CONDICIONES Y FORMAS DE PAGO

ADMINISTRACION DE TARJETAS DE CREDITO

MÓDULO TESORERÍA / FONDOS

CARGA DE RECIBOS - LECTORA MAGNÉTICA DE CHEQUES

La carga de Recibos tiene la opción de ingresar los cheques mediante lectoras magnéticas, aportando mucha eficiencia en los futuros procesos en que se invoque (armado de boletas de depósito, cesión en custodia, garantía, venta, etc.).

PLANILLAS DE RENDICIÓN DE COBRANZAS AUTOMÁTICAS

Se elaboran las planillas automáticamente al finalizar cada sesión de carga de recibos. Estas planillas no podrán modificarse luego del cierre de Caja.

ALTA EFICIENCIA EN ADMINISTRACIÓN DE CHEQUES

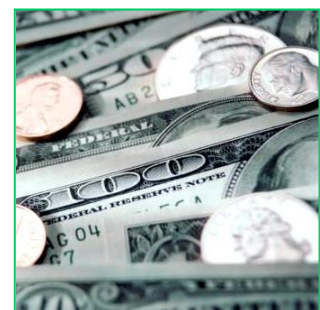
Este Módulo está confeccionado para operar ágilmente con un gran volumen de cheques. Estos se almacenan en una única tabla donde se actualiza su estado (depositado, a vencer, rechazado, entregado en custodia, en garantía o venta). En el armado de las boletas de depósito, en caso de haber ingresado los cheques con la lectora magnética, solamente con pasarlos nuevamente por la lectora, se armará automáticamente la planilla de depósito sin cargar ningún importe o fecha.

ÓRDENES DE PAGO

Emisión y control de órdenes de Pago.

CONCILIACIÓN BANCARIA

Puede ser Manual o Automática. En la opción automática, se realiza mediante la incorporación de Extractos Bancarios recibidos por vía electrónica (EXCEL, DATANET o INTERPYME), en cruce con los movimientos de las cuentas contables de bancos.



INFORMES

El Gerente Financiero que opera con múltiples Bancos, cuenta con el detalle de cheques en custodia por Banco y el trayecto seguido por cada valor. Además de los montos a acreditarse por día o por mes en cada cuenta bancaria.

FLUJO DE FONDOS

Podrá ver su Pronóstico Financiero (Cash Flow). Conocer cuál será el estado de la caja día por día o por períodos a definir, analizando los cobros y pagos comprometidos y los cheques a cobrar y pagar en sus días de vencimiento.

ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS

Podrá analizar como fue el uso de sus fondos según la aplicación contable de los gastos y pagos, y el origen de los mismos. El mismo análisis puede hacerse sin recurrir al módulo contable, con otro reporte que obtiene la información desde los módulos de pagos y cobranzas.

ARQUEOS DE CAJA

En función al recuento de billetes y monedas, permite elaborar asientos automáticos de ajuste y cierre de cajas.

INTEGRACIÓN CON OTROS MÓDULOS

En la carga de los cheques, la posibilidad de diferenciar si fueron librados por el cliente o si fueron endosados (provenientes de un tercero), permite estimar mejor el riesgo del crédito otorgado al cliente.

MÓDULO STOCK, LOGÍSTICA Y PRODUCCIÓN

Este módulo es Multi-Depósito. Contempla el ingreso de mercadería importada, registrando los movimientos de cada despacho de aduana. Administra transferencias, conversión, transformación, corte, etc.

ASISTENTE VIRTUAL PARA TRANSFERENCIAS DE INVENTARIO

Para el mantenimiento de los inventarios de las sucursales o almacenes, cuenta con un programa que ayuda al armado automático de las transferencias y la confección de Remitos. Propone las cantidades a transferir para mantener el stock ideal por almacén, contemplando las existencias actuales, la historia y estacionalidad de la venta de cada producto para cada depósito o punto de venta.



LISTADOS DE PICKING

Al cierre de cada día de ventas, la clasificación de los productos por depósito permite la emisión de listados de Picking de mercadería, que hacen más eficiente la preparación de los despachos para los diferentes camiones y zonas de entrega.

ADMINISTRACION de REPARTOS o RUTAS DE ENTREGA

La correcta clasificación de los clientes por zona, permite la consulta y emisión automática de los viajes o repartos a realizar. Luego se pueden modificar y ajustar a la capacidad de los camiones y horarios exigidos. Almacena la información y permite la obtención de estadísticas de entregas por zona, camión, chofer, etc.

SERVICIOS DE MANTENIMIENTO CON FRECUENCIA PERIÓDICA

Para empresas que realizan servicios de mantenimiento por abonos (ejemplo: máquinas expendedoras, servicios de productos para higiene de baños, servicios sobre máquinas fotocopiadoras, etc.). Emite los Remitos y listados con los productos y servicios que deberá llevar y realizar el personal de servicio, en los clientes de su zona o ruta para cada día. Luego con el retorno del viaje, facilita la carga de novedades y pendientes del recorrido para reprogramar las tareas no realizadas.

ADMINISTRACION DE MINIMOS CON LEAD TIME

Permite administrar y advertir situaciones límites de inventario. Contempla la posibilidad de enviar alertas por email al responsable de compras con el detalle de las Órdenes de Compra que deben ser colocadas para evitar quiebres de stock.

ADMINISTRACION DE LOTES

Administración de Lotes o Partidas de Stock por artículo.

RUBRO INDUMENTARIA ** TALLE, COLOR, TEMPORADA, GENERO

Para el Rubro Indumentaria existe el atributo "Curva de Talles" y "Colores" para asociar a un artículo. La combinación de ellos permite generar la creación automática de subarticulos con sus códigos de barra.

MRP ** PLANEAMIENTO EN EL REQUERIMIENTO DE MATERIALES

En función a la demanda estimada cargada en Planes de Venta, combinado con el Lead Time para la provisión de las materias primas, alerta sobre los momentos críticos de stock y la colocación de órdenes de compra a proveedores.

MÓDULO CONTABILIDAD

CONTABILIZACIÓN EN LÍNEA

Está totalmente integrado a los módulos previos, evitando la necesidad de confeccionar asientos relacionados a transacciones. No se requiere el pasaje de información o cierre de módulos para disponer de una visibilidad contable completa de la empresa. Realiza Subdiarios automáticos.

DISEÑADOR DE REPORTE CONTABLES

Podrá crear sus propios reportes basados en los saldos de su contabilidad. Agrupando cuentas bajo los rubros que usted genere, le permitirá configurar ilimitados informes. Balance, Estado de Resultados, reportes de gastos fijos y variables, etc.

CONTABILIDAD POR CENTRO DE COSTOS Y POR OBRA/CARPETA

BALANCE DE SUMAS Y SALDOS

(Con diferentes variantes: Comparativo entre 2 periodos, en Columnas por Centro de Costo, en columna por mes; con detalle de movimientos de cada cuenta)

SUBDIARIOS AUTOMÁTICOS O MANUALES

LIBROS DE IVA (VENTAS Y COMPRAS) Y CONVENIO MULTILATERAL

CIERRES IMPOSITIVOS CON ASIENTOS DE DEVENGAMIENTO AUTOMATICOS

ELABORACIÓN DE INFORMACIÓN DIGITAL PARA AFIP Y APLICACIONES SIAP

APTO PARA AGENTES DE PERCEPCIÓN Y RETENCIÓN DE IMPUESTOS

INTEGRACIÓN CON PROKEY RETAIL

El software PROKEY RETAIL está diseñado para la venta en locales de atención al público. Podrá disponer de información en tiempo real sobre las ventas y los stocks de cada local en todo momento.

Los locales funcionan con absoluta autonomía, independientemente del buen funcionamiento de Internet. La información entre el software RETAIL de cada local con el ERP del Server Central se sincroniza de manera bidireccional y automática sin necesidad de intervención de un usuario.



INTEGRACIÓN CON PROKEY E-COMMERCE

El PROKEY E-COMMERCE es una tienda virtual para que su empresa disponga de un local al público en Internet. Está diseñado con un módulo de sincronización bidireccional con el sistema de Gestión PROKEY ERP. Los cambios en artículos, precios, fotos, etc... del ERP suben al sitio automáticamente. Y los pedidos colectados por el sitio ingresarán de modo automático al módulo Ventas del PROKEY ERP. Esto conforma el modo más simple y cómodo de administrar su tienda de e-Commerce sin un doble mantenimiento de datos.

REPORTES GERENCIALES

INFORMACIÓN DE VENTAS

Posibilidad de elaborar informes por períodos simples o comparativos en pesos, unidades, o utilidad bruta. La información de ventas puede obtenerse por Sucursal, Vendedor, Unidad de Negocio, Familia de Producto, o Proveedor.



Informa totales, porcentajes de participación y variación porcentual entre períodos. Esto permite un análisis vertical y horizontal del rendimiento obtenido por cada ítem. Admite la apertura o zoom de un determinado renglón de información por cualquiera de las restantes opciones descriptas. Por ejemplo: si se está analizando la performance de un vendedor, se puede abrir su venta, por sucursal, familia de producto, etc., para analizar profundamente todo lo que afecta a su rendimiento.

INFORMES Y ESTADÍSTICAS VARIAS

Prokey ofrece una variedad de reportes estándar en cada uno de sus módulos. Gracias al diseño y arquitectura abierta de los reportes, cada uno de ellos puede ser modificado e incluso, es posible generar nuevos reportes de acuerdo a las necesidades del usuario.

Adicionalmente, los reportes pueden consultarse en pantalla, ser enviados a una impresora determinada o exportarse como un archivo Excel, Word o PDF. Además, la información siempre estará segura ya que sólo aquellos usuarios que cuenten con los permisos de acceso apropiados, podrán consultar la información.

crystal reports



Prokey utiliza Crystal Reports para la generación de los reportes. Crystal Reports permite diseñar y modificar cualquier reporte utilizando las funciones de adaptación que están incorporadas. Debido a que Crystal Reports es el líder entre las aplicaciones de su tipo, muchos usuarios ya están familiarizados con su uso. De esta manera, adaptar un reporte estándar a ciertas necesidades particulares de información es rápido y sencillo.

SEGURIDAD Y PARAMETRIZACIÓN

ACCESOS Y PERMISOS PARA CADA USUARIO

Para cada Usuario puede crearse un menú propio, ocultando todos aquellos puntos que sean inútiles o dónde no se le permita acceso. Además de proveer seguridad, mejora la eficiencia operativa. Dentro de cada pantalla, también es factible la inhabilitación de botones o funciones determinadas.

HUELLAS DE AUDITORÍA

Cada transacción almacena un registro de grabación en dónde se identifica fecha, hora y código del operador que disparó su ejecución. Esto habilita la búsqueda histórica de cada grabación para identificar al responsable en caso de ser necesario.

El sistema en su puesta en marcha exige la creación y configuración de Formularios que reflejan las políticas y circuitos del Negocio. Estos seteos regularán los impactos que se producirán en la Contabilidad y en la Base de Datos con cada transacción.

Permite la actualización de tasas impositivas adaptándose a las necesidades de cualquier municipio, provincia o país.

LAS VENTAJAS DE PROKEY SOFTWARE

OPTIMIZACIÓN DEL STOCK

Podrá contar con un poderoso auxiliar de compras que le permitirá minimizar sus quiebres de stock, evitar la pérdida de ventas y reducir su capital invertido en stocks improductivos.

MEJOR ATENCIÓN AL CLIENTE

Conseguirá informar y asesorar a sus clientes con mucha agilidad. Rápidamente encontrará alternativas para satisfacer cualquier consulta mejorando la calidad de su servicio y la satisfacción de sus clientes.



MAYOR RENTABILIDAD

Lo ayudará a maximizar la rentabilidad bruta obtenida en cada venta, gracias a la inmediata y precisa información que se obtiene sobre el cliente que está siendo atendido y su historial de compras.

MAYOR EFICIENCIA LOGÍSTICA

Con Listados de Picking, podrá economizar muchas horas en el alistamiento de sus despachos. Lo mismo logrará en el diseño de las rutas para sus repartos por zona o camión.

MÁS FACILIDAD EN EL MANEJO DE CAJA

Se olvidará de la complejidad que genera diariamente la recepción y administración de una gran cantidad de cheques o valores. Maneje múltiples formas de cobranza.

MAYOR EFICIENCIA PARA SU CAPITAL DE TRABAJO

Podrá controlar con precisión el cumplimiento del plazo de pago de cada uno de sus clientes, permitiéndole disminuir el monto de sus cuentas a cobrar.

MENOR RIESGO DE CAPITAL

Basándose en estadísticas podrá establecer correcta y objetivamente el crédito a otorgar a cada cliente, disminuyendo el riesgo.

REDUCCIÓN DE GASTOS FIJOS

La acumulación de economías de tiempo generadas, le permitirán absorber más trabajo con la misma cantidad de recursos; o reducir sus costos de estructura.

MEJOR CONTROL DEL NEGOCIO

La información precisa y oportuna le facilitará el control global de su Negocio.



PROKEY

S O F T W A R E

VENTAS | CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT | COMPRAS Y PRODUCCION
STOCK | CUENTAS CORRIENTES | TESORERIA | CONTABILIDAD

Prokey Software | Montañeses 2639 piso 5 | 1428 Buenos Aires
+ 5 4 (1 1) 4 7 8 3 – 8 5 4 0
<http://www.prokey.com.ar>
E-Mail: info@prokey.com.ar