

# EUROWIN TIENDAS DE ELECTRODOMÉSTICOS



EUROWIN ELECTRODOMÉSTICOS, un software sectorial que incorpora EUROWIN ESTÁNDAR, una completa Gestión Integrada que aporta altas prestaciones y la última tecnología al programa.

### INCLUYE:

- Contabilidad.
- Compras.
- Ventas.
- Presupuestos.
- Amortizaciones.
- Etc.



### ADEMÁS DE:

- Artículo: características, canon, costes, etc.
- Estado de la mercancía.
- Generación automática de pedidos de compra a partir de pedidos de venta.
- Generación automática de albaranes de venta.
- Gestión de rappels de venta.
- Múltiples descuentos y rappels en la compra.
- Incidencias de los proveedores.
- Gestión de rappels de proveedores.
- Tarifas de proveedores.
- Punto de Venta: tickets, arqueos.
- Enlace a tiempo real con plataforma – grupo de compras informatizado con EUROWIN.

La solución específica para aquellas empresas con una gran complejidad en su sistema de compras (aplicación de numerosos descuentos para alcanzar el precio neto de compra), con una necesidad imperiosa de control de la mercancía y conocimiento exacto del estado en que se encuentra, así como una gestión automática de rappels de proveedores y rappels a clientes.

## ARTÍCULO

**Mantenimiento de artículos (Euro)**

Datos | Tarifa Compra | Escandallo | Ofertas | Stocks | Otros | Observa/Fotos | Infor. Adicional | Costes | Rappels

Código: AC355 | Nombre: Aspirador AC355  
 Marca: ROWENTA | Nombre: ROWENTA  
 Familia: 3005 | Nombre: Aspiradores

Tarifa: [E] [A] [B] [C] [D] [E] TARIFA 1 [E] (Euro)

Oferta: [List.Oferta] [List.Historic]

Actualización

Dto. Especial: 0,00 | Dto. Importe: 0,00 | Margen: 2,00 | Incrementos 1: 0,00 | 2: 0,00

Artículo en oferta: N | Observaciones oferta: | Canon: 0,60 | Texto: CANON LEY 20/92 PROPIEDAD INTELECTUAL

Precio Cesión: 49,99 | P.V.P. Proveedor: 49,99

en	Coste en factura	% Descuento	P.V.P. IVA Incluido	% Margen
	31,21	37,57	40,60	27,59
	30,58	38,83		29,03
	29,65	40,69		31,21
	29,05	41,89		32,58

Estadística | Características | Dtos. Marca/Artículos | Dtos. Marca/Familias

Imprimir Ficha | € | Borrar | Nuevo | Editar | Cancelar | Salir

### PANTALLA MANTENIMIENTO DE ARTICULOS

- (1) Descuentos de oferta entre fechas.
- (2) Ofertas de compra vigentes.
- (3) Histórico de ofertas de compra.
- (4) Márgenes sobre venta del artículo.
- (5) Descuentos específicos de familias dentro la marca.
- (6) Descuentos específicos del artículo dentro de la marca.
- (7) % global de todos los descuentos implicados.
- (8) Características específicas del artículo.
- (9) Estadística compra/venta del artículo .
- (10) Precio cesión-D1-02-D3-Financiero-Aval.
- (11) Precio bruto de compra.
- (12) Búsqueda y mantenimiento de tarifas de venta.

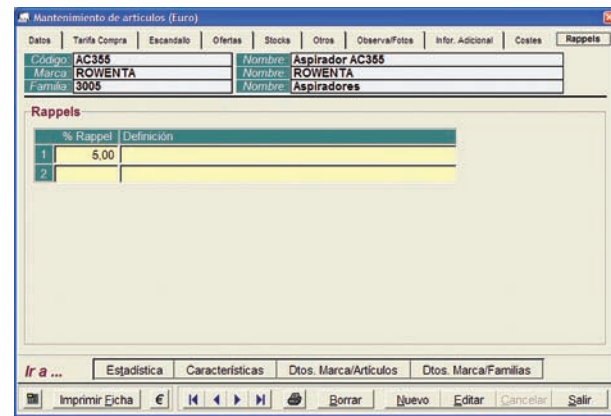
DISPONIBLE EN

SQL

GAMA SUPERIOR

## EUROWIN ELECTRODOMÉSTICOS incorpora todos los módulos y las más avanzadas técnicas de EUROWIN, ofreciendo además las siguientes especificaciones:

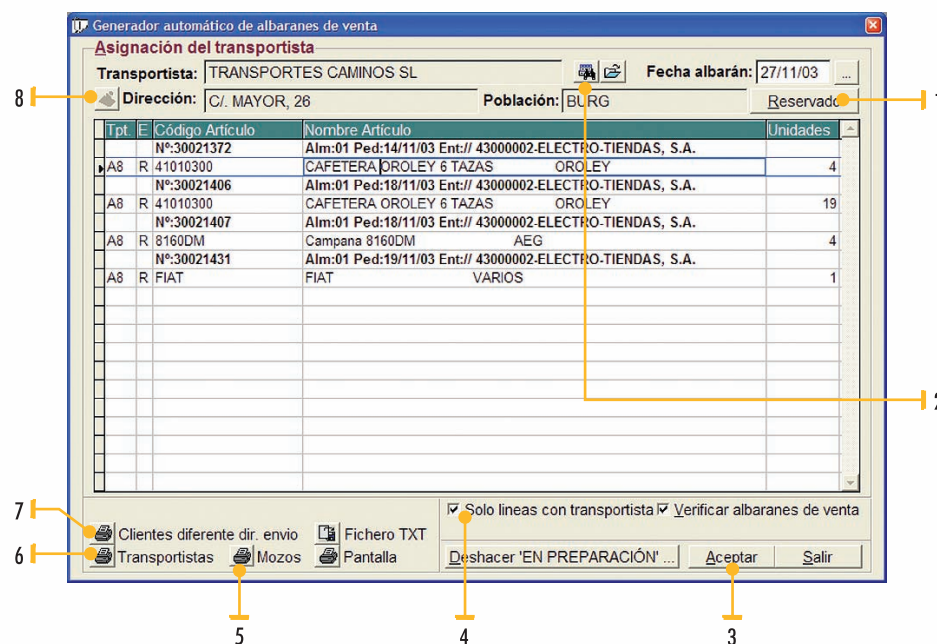
- Posibilidad de definir un abanico de características de los artículos por familia, organizándolas por grupos, por lo que en cada artículo escogeremos aquella o aquellas características inherentes a cada uno, las cuales se informarán en muchos de los listados de artículos.
- Además de conocer exactamente el stock de cada artículo, podremos distinguir cuántas unidades tenemos como disponibles y cuántas como reservadas.
- Posibilidad de detallar una información del artículo que aparecerá en los movimientos de compras y ventas.
- Agilidad en el alta de artículos, con el botón duplicar.
- Posibilidad de vender un grupo de artículos como un conjunto.
- Tratamiento de los artículos que lleven cánón asociado en cumplimiento de la ley de propiedad intelectual, tanto en la compra como en la venta.
- Tratamiento de los artículos con punto verde.
- Costes del artículo en sus distintas vertientes, atendiendo a la imputación de los distintos descuentos de compra y rappels en el coste final del artículo.



PANTALLA DE RAPPELS

## GESTIÓN DE VENTAS

- Control de mercancía en el pedido de venta en sus distintos estados: RE (reservado, si detecta, que existe stock disponible); PE (pendiente de recibir y se genera un pedido de compra automático); EN (en preparación en el almacén); AL (albarán de venta); FA (en factura).
- Generación automática de pedidos de compra a partir de los pedidos de venta de artículos que no dispongan de stock. Posibilidad de realizarlos con un número de unidades de embalaje, según lo sirva el proveedor.
- Conexión directa desde el pedido de venta al pedido/s de compra enlazado/s.
- Posibilidad de realizar entregas a cuenta de un cliente en concreto, de forma que en el primer pedido o albarán de venta tenga en cuenta la entrega. Conexión directa con el asiento contable que se ha generado.
- Desde los pedidos de venta se pueden generar automáticamente los albaranes de venta, siguiendo los distintos pasos de preparación y transporte de la mercancía: posibilidad de servir la mercancía a un cliente final con distinta dirección de envío del cliente habitual o tienda, posibilidad de listar aquellos artículos que deberán preparar los distintos mozos de almacén, posibilidad de listar los distintos pedidos de los distintos transportistas según las rutas, zonas y orden asignadas. Navegación hacia cada uno de los pedidos de venta existentes en la acotación escogida.
- Control de los albaranes de venta que trataremos como facturables y aquellos que todavía no deseamos facturar, para evitar problemas de abonos.
- Vendedor/Representante: posibilidad de asignar un vendedor para cada pedido de venta y un representante para los artículos del pedido, a efectos de comisiones para ambos. A los representantes les asignamos los artículos de una o varias marcas en concreto que son las que representan.



PANTALLA GENERADOR AUTOMÁTICO DE ALBARANES DE VENTA

- (1) Cambio de estado de la mercancía / Navegación al pedido.
- (2) Búsqueda y mantenimiento de transportistas.
- (3) Genera los albaranes de venta dentro de la acotación.
- (4) Realiza proceso para líneas con transportista.
- (5) Imprime listado de artículos por mozo y cambia el estado de RE a EN.
- (6) Imprime listado de pedidos por transportista
- (7) Imprime listado de clientes con diferente dirección de envío.
- (8) Ver datos cliente final.

## GESTIÓN DE RAPPELS DE VENTA

En cada cliente, el usuario podrá definir los diferentes tipos de r pels a aplicar según la agrupación que deseemos establecer (General, por artículo, por familia o por marca). Estos r pels se pueden determinar tanto en escalado como de forma lineal

Desde la misma pantalla se puede acceder a la generación automática de los albaranes de abono correspondientes a los r pels. Mediante esta opción el programa nos permite controlar, qué meses ya est n liquidados, qué meses tiene algo pendiente de liquidar y los que todavía no est n liquidados. Otra información que brinda est  opción es el control de los albaranes generados en anteriores liquidaciones con navegación al documento en concreto.

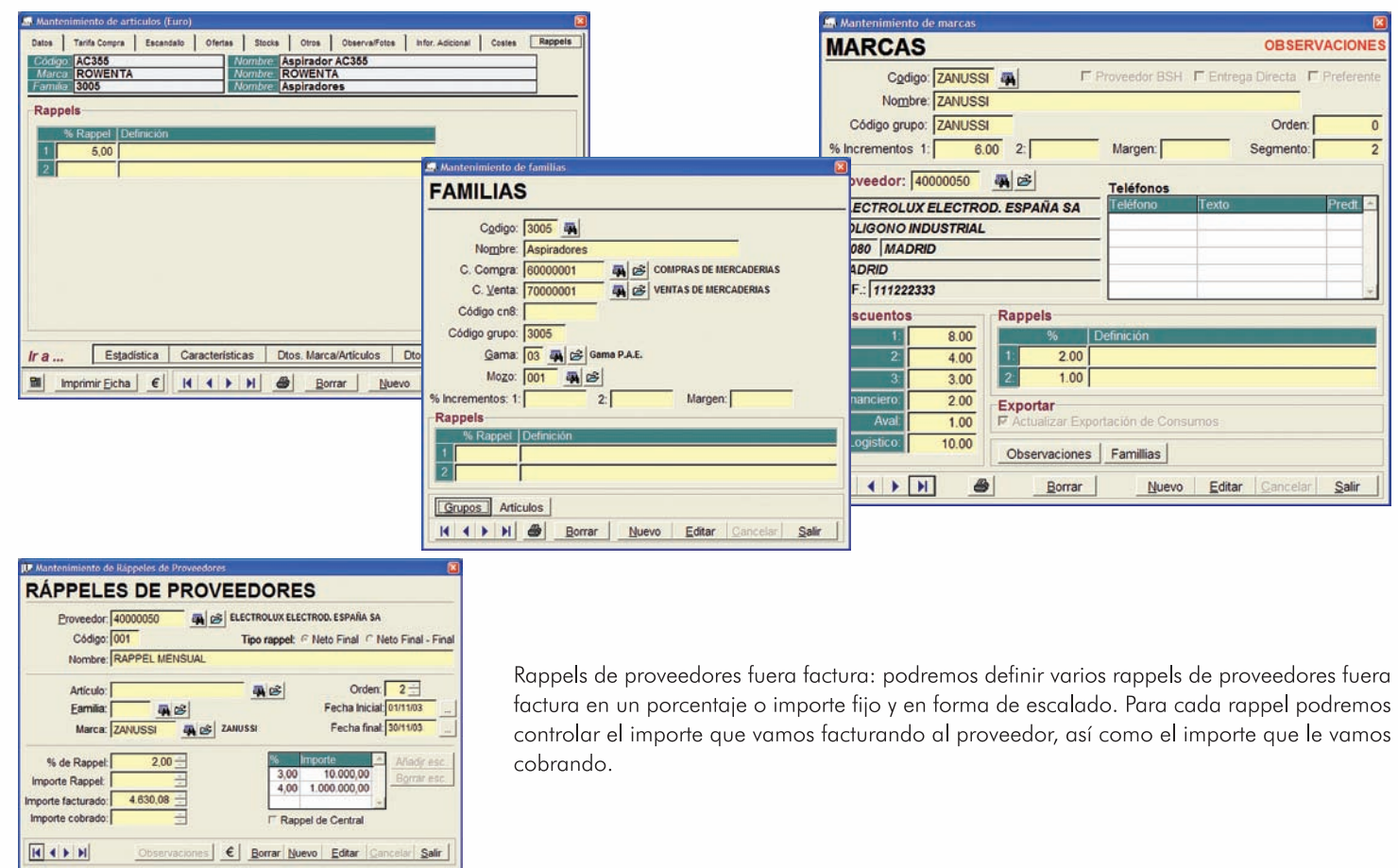


## GESTIÓN DE COMPRAS

- Permite negociar múltiples descuentos (hasta un máximo de ocho descuentos y rappels en factura) con los proveedores para llegar al precio neto de compra e introducirlos en el pedido y albarán de compra.
- Permite asignar un pedido de compra o alguna de las líneas de pedido para un cliente determinado, generando automáticamente un pedido de venta.
- En la recepción de los pedidos de compra enlazados con algún/os pedido/s de venta, permite realizar directamente los albaranes de venta de aquella mercancía recibida.
- Control exacto de las incidencias de los proveedores transcurridas entre la mercancía servida y la realmente facturada, así como las diferencias en los descuentos pactados.
- gestión de ofertas de proveedores, entre fechas y con unos descuentos distintos a los vigentes.

## GESTIÓN DE RAPPELS DE PROVEEDORES

Definición de los rappels de compra que vienen en la factura y los podremos insertar en el artículo, la familia o marca, predominando el de artículo sobre el de la familia y éste sobre el de marca.



Rappels de proveedores fuera factura: podremos definir varios rappels de proveedores fuera factura en un porcentaje o importe fijo y en forma de escalado. Para cada rappel podremos controlar el importe que vamos facturando al proveedor, así como el importe que le vamos cobrando.



## TARIFAS DE PRECIOS

A partir de las tarifas de los proveedores podremos diseñar distintas tarifas de precios de venta, así como los nuevos costes de compra, y entrar en vigencia a partir de una fecha determinada. Dichas tarifas contemplarán los nuevos precios de cesión de los proveedores, los nuevos descuentos y rapps (en factura y fuera factura), los márgenes que queramos cargar a nuestros artículos ..., de forma que cuando actualizemos la tarifa se modifiquen los precios de venta y los costes. Agilidad en la creación de tarifas: por proveedor, por marca, por familia. Inserción de descuentos por marca, familia o artículo, según nos convenga. Posibilidad de visualizar las distintas tarifas de un proveedor, desde su ficha, ya estén o no activadas.

Artículo	P. Cesión	Stock	Dto. 1	Dto. 2	Dto. 3	Fin Av	Lot	Dto	Rapp. 1	Rapp. 2	Neto	Fat	Rapp. 3	Rapp. 4	Rapp. 5
41010200	12.30	70	30.00	15.00							7.31	0.00	0.00	0.00	0.00
41010300	13.34	65	30.00	15.00							7.93	0.00	0.00	0.00	0.00
41010400	16.62	56	30.00	15.00							9.88	0.00	0.00	0.00	0.00

Artículo	Neto Final	Rapp. 6	Rapp. 7	Neto Final	Fin	Marg	Resultado	Incre. 1	Resultado	Incre. 2	P.V.P. Actual	P.V.P. Nuevo	% Dif.
41010200	7.31	0.00	0.00	7.31	5.00	7.70	7.22	7.70	6.23		7.22	7.70	6.23
41010300	7.93	0.00	0.00	7.93	5.00	8.35	8.36	8.36		8.36			
41010400	9.88	0.00	0.00	9.88	5.00	10.40	9.72	10.41	6.62		9.72	10.41	6.62

## CONECTIVIDAD CON OTROS MÓDULOS

### MÓDULO PUNTO DE VENTA

Permite integrar el módulo de punto de venta para posibilitar la venta en forma de tickets y tener un control específico por caja de venta.

### MÓDULO DE PEDIDOS ON-LINE

Podremos integrar el módulo de pedidos on-line que permite conectar clientes que deseamos a nuestro programa para realizar ellos mismos sus pedidos, con una clave de acceso al programa y disponiendo de información de artículos, precios, stocks... necesaria para la realización del pedido.

Familia	Nombre	Unid/Caj	Ventas/Caj	Margen/Caj	% Mkt	Unid/Mes	Ventas/Mes	Margen/Mes	% Mkt	Unid/Año	Ventas/Año	Margen/Año	% Mkt
1040	Placa Convencional Independien	0	0.00	0.00	0.00	1	331.24	12.37	2.43	24	3,043.24	71.44	2.33
1040	Placa Convencional Polivalente	0	0.00	0.00	0.00	11	800.63	30.84	3.24	107	10,800.59	354.83	3.36
1040	Placa Vitroceramica Independien	0	0.00	0.00	0.00	4	1,147.01	133.24	10.93	48	14,952.24	1,871.25	7.98
1040	Placa Vitroceramica Polivalente	0	0.00	0.00	0.00	10	2,721.86	133.69	2.73	120	42,491.78	3,038.65	6.98
TOTAL 1040:						26	5,900.74	268.84	28.34	279	38,287.75	4,979.17	20.26

## RENTABILIDADES

El programa dispone de diferentes listados de rentabilidad que permitirán saber a nivel de Marca, Gama, Familia, Vendedor o Cliente, las ventas en un día en concreto, desde el inicio del mes, desde inicio del año y del mismo periodo del año anterior.