



Ingresos

SIRE – Modularidad: Ingresos

Control de Ventas y Clientes

Cajas	Privilegios TOKENS	Usuarios	Oficina Virtual de Cobros	Configuración de Artículos de Venta	Gestión de la Cobranza
Apertura y cierre de caja	Manejo seguro y confiable de la información	Notificaciones al cliente	Conector Banca Electrónica PROSA E-global	Catálogo de artículos y servicios	Generación de documentos electrónicos y físicos de notificación
Deposito / Retiros detallados por denominación	Ejecutores Configurables	Asistencia y consultoría en línea	Emisión de Firma Electrónica Avanzada a través de AS2	Manejo de diferentes listas de precios, políticas de venta, entre otros	Estado de cuenta por tipo de cliente (Cuenta por Cobrar)
Auditoría Cortes X, Y, Z, Cierre	Visitadores, notificadores y supervisores	Pago de multas a clientes morosos (Work Flow)	CFD, CFDI, FEA, CFC, FVE, Xcode, XMLRPC, Webservice	Ruteo de venta Formulas 100% configurables	Control de notificación a clientes morosos
Reporte diario de cobro por rubro, Tipo de cobro y divisa	Seguidores diferenciados		(Cobro en línea PinPad)	Ruteo de entrega	Monedero Electrónico
Simulador de cobros por periodos			Cajero Electrónico de cobro	Convenios	Ruteo de Cobranza
Cobro con documentos			Monedero Electrónico	Pagos Anticipados	Generación de política de cobranza Georeferencia
Autorización y aplicación descuentos			Atención Reparación Servicios Médicos	Creación de ventana específica para cada concepto 100% configurables en tiempo de ejecución	Configuración independiente de planes de crédito
Políticas de cobro			Medición de tiempo y servicio	Configuración de descuentos	Asignación de planes de crédito de acuerdo al tipo de cliente
Convenios			Módulo de seguimiento de procesos		Configuración de conceptos derivados por artículo
Pagos anticipados					Generación automática de cargos por: - Retraso de pagos - Fletes

SIRE – Modularidad: Ingresos

Políticas de Venta

Las políticas de venta sirven como apoyo para tomar decisiones programadas. Éstas proveen guías para encauzar el pensamiento del gerente en una dirección específica.

A diferencia de las reglas, las políticas de venta establecen parámetros para quienes toman las decisiones, en lugar de señalar específicamente lo que se debe o no se debe de hacer.

- Cuando el producto se encuentra en el almacén de producto terminado se le dará al cliente una fecha de entrega en días hábiles para entregar el pedido.
- Cuando el producto se encuentra en almacén de crudo se le dará al cliente una fecha de entrega más extendida en días hábiles.
- Cuando el producto no se encuentra en ninguno de los dos almacenes se le dará al cliente una fecha de entrega superior a 30 días hábiles.
- El vendedor entregara cualquier pedido y se le dará respuesta en los días hábiles que se determinen y a partir de ese momento inicia el periodo de entrega.

