

## Componentes Qurius para Distribución Avanzada



Qurius Add-Ons para Distribución Avanzada forma parte de la solución vertical para el Sector Distribución de Qurius. Qurius Add-Ons para Distribución integra un conjunto de componentes, desarrollados por Qurius sobre Dynamics AX, cuyo objetivo es dar cobertura a la funcionalidad requerida en los procesos clave de negocio de las empresas pertenecientes al Sector Distribución.

### COMPONENTES PARA DISTRIBUCIÓN

<b>Diseñador de palets</b>	<p>Sistema de cálculo de palets completos y palets de picking necesarios para servir un pedido de cliente. Cálculo de la composición de los palets de picking, con el objeto de facilitar el montaje a los operarios a partir de las siguientes variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Variables de producto: tipo de producto, unidades base por tipo de palet y altura.</li> <li>▶ Variables de cliente: tipo de palet y altura máxima permitida.</li> </ul>
<b>Gestión y comunicación Chep Palet</b>	<p>Generación de los ficheros de comunicación, necesarios para realizar las declaraciones a Chep Palet.</p>
<b>Operativa en almacén a través de terminales RF</b>	<p>Gestión a través de terminales de RF, de los siguientes procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Recepción - ubicación de órdenes de compra a proveedor.</li> <li>▶ Recepción - ubicación de devoluciones de cliente.</li> <li>▶ Recuentos de inventario.</li> <li>▶ Movimientos internos.</li> <li>▶ Expedición de mercancías.</li> </ul>
<b>Identificación de producto a través de código de barras</b>	<p>Identificación de producto mediante lectura de etiquetaje (GTIN 13, GTIN 14, GS1 128) en procesos de recepción de mercancía, preparación de pedidos y confirmación de carga de transporte.</p>
<b>Planificador de rutas de transporte</b>	<p>Planificación y definición de rutas de transporte, en base a dos criterios diferenciados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rutas estáticas: a partir de la asignación de zonas y horarios fijos a cada ruta. Control de capacidad de transporte por volumetría.</li> <li>▶ Rutas dinámicas: a partir del cálculo del número de transportes necesarios, mediante un algoritmo de optimización de coste de transporte. Control de capacidad de transporte por palets.</li> </ul>
<b>Gestión de costes de transporte</b>	<p>Definición de tarifas de transporte para transportistas propios y agencias externas, con el objeto de calcular el coste de transporte por periodo y por transportista (autofacturación), su imputación a estadísticas y su provisión contable.</p>
<b>Cuadro de mando gestión de stock</b>	<p>Cuadro de mando para la visualización de la evolución del stock por artículo / almacén / fecha, mostrando el detalle por tipo de movimiento, así como las transacciones asociadas a cada movimiento.</p>

## COMPONENTES PARA LA GESTIÓN COMERCIAL

<b>Plantillas comerciales</b>	Automatización del proceso de captura de pedidos, a través de la definición de plantilla de pedido por cliente, de forma diaria o semanal y por línea de producto.
<b>Gestión de rápeles y atípicos</b>	Definición de rápeles de venta en base a criterios temporales, por agrupación de productos y agrupación de cuentas. Seguimiento, generación y liquidación del rápel en función de las ventas reales, a través de propuestas de factura y enlace con contabilidad mediante provisiones automáticas.
<b>Facturación avanzada</b>	Definición en clientes de criterios de periodicidad de facturación (semanal, quincenal, mensual... etc), así como de criterios de agrupación de facturas (por pedido, albarán, dirección, clave de envío... etc).
<b>Mensajería EDI</b>	Integración y generación de mensajería EDI con los procesos comerciales. <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Recepción de pedidos y confirmaciones de entrega (Orders y RECADV).</li><li>▶ Emisión de facturas y albaranes (DESADV e INVOCE).</li></ul>
<b>Gestión avanzada de riesgo de clientes</b>	Definición grado de evaluación de riesgo por cliente (advertencia - error). Work - flow de bloqueo y aprobación de pedidos con riesgo superado.
<b>Gestión de muestras</b>	Gestión de entrega de material sin cargo a clientes, a través de tipología de pedido específica que permite la no facturación de las entregas, así como la identificación en estadísticas.
<b>Albaranes de venta valorados</b>	Formato de albarán de entrega de mercancía valorado (datos de acuerdos comerciales, impuestos y totales). Definición por cliente de formato valorado / no valorado.
<b>Promociones de venta</b>	Definición y seguimiento de promociones comerciales avanzadas (Descuentos en paralelos y en cascada sin restricción de niveles, descuentos bajo la última línea, condiciones especiales por aperturas de nuevos centros, aniversarios... etc). Control de cupos y objetivos, enlazado con el módulo de proyectos para realizar una gestión presupuestaria.
<b>Gestión TPV</b>	Gestión de Terminal Punto de Venta, con las siguientes funcionalidades principales: <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Multi-tienda y multi-caja</li><li>▶ Multi-usuario, con definición de permisos por usuario.</li><li>▶ Multi-divisa y multi-forma de pago.</li><li>▶ Integración contable con el back office</li><li>▶ Gestión on-line / off-line con el back office.</li><li>▶ Ergonomía optimizada a mediante teclas de función, identificación por código de barras y uso de pantallas táctiles.</li><li>▶ Proceso de arqueo de caja y análisis de descuadres.</li><li>▶ Fidelización del cliente: tarjetas de fidelización para identificación de cliente y gestión de vales descuento.</li></ul>



## COMPONENTES PARA APROVISIONAMIENTO Y COMPRAS

<b>Comparativo de proveedores para compras</b>	En función de determinados parámetros (precio, plazo de entrega,...etc), el sistema determina cual el proveedor óptimo para realizar una compra, creando automáticamente la orden de compra.
<b>Evaluación de proveedores (gestión de deméritos)</b>	Funcionalidad que permite llevar un control del demeritaje (evaluación) de los proveedores, asociándolos puntuaciones e informes que les son enviados. Hay distintos tipos de demérito codificados. Cada tipo tiene unos posibles valores, que, a su vez, tienen una puntuación asociada. Se introducen manualmente los demeritajes contra el albarán de recepción.
<b>Flujo de aprobación de compras</b>	Work-flow de solicitud y aprobación de necesidades de compra.
<b>Programas de compra y venta</b>	Programación a futuro de compras y ventas confirmadas contra un acuerdo marco en el que se establecen una serie de criterios y condiciones de entrega
<b>Gestión de rápeles</b>	Definición de rápeles de compra en base a criterios temporales, por agrupación de productos y agrupación de cuentas. Seguimiento, generación y liquidación del rápel en función de las compras reales.
<b>Conciliación de facturas de proveedor</b>	Registro de facturas de proveedor a partir de la selección de albaranes y cotejo contra el importe registrado e indicado por el proveedor. Gestión de prefacturas o asignación de albaranes a facturas provisionales.
<b>Gestión de mínimos de producto por almacén</b>	Definición de stock mínimos / máximos por criterios de agrupación de producto (producto, grupo de producto y familia) y por criterios de agrupación de almacenes (almacén y tipología de almacén), especificando vigencia temporal para dichos mínimos.
<b>Gestión avanzada de bloqueo de productos</b>	Planificación de work-flow de bloqueo de referencias, a partir de la definición de criterios de área (compras, ventas e inventario), nivel de bloqueo (orden, físico y factura), especificando criterios de validez temporal y motivo de bloqueo. Gestión de excepciones para almacenes lógicos (no físicos) y para líneas de transacciones concretas (OC, OV, OF... etc).
<b>Proceso de gestión e incidencias en conformidad de compras</b>	Gestión avanzada de las discrepancias encontradas en la verificación de material entregado por el proveedor (referencias y cantidades solicitadas, comunicadas en albarán y verificadas físicamente). Gestión de reclamaciones a proveedor y generación de albaranes de incidencia.



## Qurius

Qurius -hasta final del 2007 Watermark- es un proveedor especializado en soluciones de tecnología aplicadas a la mejora empresarial. Desde sus oficinas en toda Europa proporciona servicios de consultoría de implantación de sistemas de gestión empresarial, arquitectura de sistemas e infraestructuras, incluyendo outsourcing, mantenimiento y soporte.

Asimismo, Qurius proporciona servicios de formación oficiales Microsoft a Partners y usuarios finales. La compañía cuenta con cerca de 1.000 empleados en 10 países y está centrada en Holanda, en donde cotiza en la Bolsa Euronext de Amsterdam desde 1998.

En España, Qurius cuenta con 180 empleados y oficinas en Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia y Vigo, desde donde presta servicios a sus más de 300 clientes.

Qurius mejora los procesos de negocio de sus clientes a través de sus soluciones y servicios tecnológicos de misión crítica. Nuestra importante presencia local crece a través del inter-

cambio de competencias internacionales, y nuestro espectro de actuación comprende tanto a la pequeña y mediana empresa como a compañías de ámbito internacional. Desde nuestras oficinas de Bélgica, Dinamarca, Alemania, Austria, Italia, Holanda, Noruega, España, Suecia y el Reino Unido, damos servicio a más de 2.800 clientes. La compañía cuenta con 9 competencias en el máximo nivel del ecosistema de Partners de Microsoft, los Gold Partners, y pertenece al Microsoft Inner Circle y al Microsoft President's Club, las comunidades de mayor cercanía al fabricante en el ecosistema de Partners de la firma de Redmond.

Las soluciones de Qurius se basan en tecnología Microsoft, desde las soluciones de gestión Microsoft Dynamics a su integración con todo el ecosistema de aplicaciones Microsoft.

Qurius es el primer proveedor de soluciones Microsoft Dynamics en España y Europa, y fue reconocida en 2007 con el premio al Partner del Año Microsoft Dynamics.

 **Qurius**  
*Imagine · Integrate · Innovate*

**Microsoft**  
**GOLD CERTIFIED**  
*Partner*

Learning Solutions  
Microsoft Business Solutions  
Data Management Solutions



Partner del año 2007  
Microsoft Dynamics

Qurius Spain · Barcelona · Bilbao · Madrid · Valencia · Vigo  
Telf. atención público: 902 14 14 14 · eMail: info.es@qurius.com

[www.qurius.es](http://www.qurius.es)