

Built on IBM Express advantage



Solución de nuestro Business Partner

Nombre de la Empresa	CONSULTORES EN SOLUCIONES INFORMATICAS, S.L.
Dirección	Pintor Lorenzo Casanova, 5 3º y 4º
Ciudad	ALICANTE
Teléfono	965 98 50 32
Fax	965 92 58 01
Web site	
Nombre de la solución	SISTEMA DE GESTION INFORMATIZADO SG
Título	Aplicación ERP, orientada la sector de la fabricación y distribución en general, y con módulos verticales para sectores de distribución de bebidas y de alimentación, contemplando la trazabilidad de producto.
Resumen de la Compañía	<p>Nuestra compañía cumple este año 25 años.</p> <p>Durante este tiempo hemos desarrollado nuestro negocio en torno a los sectores de industria y servicios de nuestra provincia. En la industria sectores tales como el del juguete, turrón y calzado este último en colaboración con un ISV local. Y el los servicios en distribución en general, habiéndonos especializado en la distribución de bebidas y alimentación.</p> <p>También hemos desarrollado soluciones para tiendas, contando con unas 150 instalaciones en los sectores de marroquinería, ferreterías y bricolage, así como perfumerías y droguerías.</p> <p>Nuestra relación con IBM data desde el año 1982 en los empezamos SSO, pasando por las distintas figuras de colaboración, hasta la actualidad que somos BP Advanced.</p> <p>Los productos de IBM que mas comercializamos, son las plataformas de iSeries, xSeries, PC'S y TPV'S.</p>
Descripción de la Solución	<p>Nuestra solución es un ERP, que contempla todas las fases de negocio de la empresa, desde la fabricación, distribución y parte económica financiera.</p> <p>Esta toda integrada, con lo cual aporta al usuario una visión del negocio en todas sus facetas.</p> <p>En la distribución de bebidas y alimentación y concretamente en la parte de logística, hemos desarrollado la trazabilidad del producto, para tener un control de</p>

	<p>los distintos pasos que se producen desde la fabricación hasta la entrega al último escalón de la distribución. Todo ello ayudado por tecnología de radiofrecuencia. Terminales de venta en la calle para los vendedores y para los repartidores. Llegando ha hacer la propia factura o albaran en el momento de la entrega de la mercancía.</p>
Beneficios para el cliente	<p>Teniendo información en tiempo real de la situación de sus distintas fases de la empresa, disponibilidad de Stock, control de necesidades de materias primas para la fabricación todo esto en la parte de empresas de industria de fabricación.</p> <p>Y en la parte de distribución ayudando al cliente a preparar el reparto de los pedidos de forma automática, preparando la información de la carga de mercancía a los camiones, teniendo en cuenta el lote y la fecha de caducidad y en el orden de carga para su posterior reparto. Haciendo de esta forma que la distribución sea más rápida y ágil.</p> <p>Al hacerse la carga a camiones mediante captadores de radiofrecuencia se tiene control en todo momento de la mercancía que se llega cada camión, para su posterior descarga y liquidación de la ruta.</p>
El desafío	<p>Cliente distribuidor de productos camicol, (aves, conejos, huevos, etc), que hasta el momento de instalar nuestra solución, tenia dificultades de controlar la mercancía por lotes y fecha de caducidad, asi como hacer frente a la normativa de trazabilidad de la CEE.</p> <p>Tener un control exacto de la mercancía que se cargaba a cada camión y también las ventas realizadas a los clientes por producto, peso, lote etc.</p> <p>Tener constancia de la mercancía sobrante de la venta que volvía a entrar al-macem central y cámaras frigoríficas y su localización (ubicación).</p>
La solución	<p>La solución paso por dotar a cada vendedor de recogida de pedidos de unos terminales de captura de datos en batch, para al terminar su ruta hacer integración de los pedidos. Para posteriormente preparar la carga que los repartidores en camiones tendrán que hacer al día siguiente.</p> <p>Igualmente a los repartidores dotarlos de captadores para hacer la recogida de datos de la mercancía que entregan a cada cliente y formalizar el albaran o factura de entrega de los productos, recogiendo en dicho captador la firma de conformidad de dicha entrega.</p> <p>Con la información elaborada en los captadores se hace via radiofrecuencia una integración de dicha información en el servidor central para su posterior proceso, de liquidación del reparto, controlando la mercancía sobrante, con la entrada en el almacén y tener el stock totalmente actualizado. Amen del resto de información relativa a clientes, datos contables, etc.</p> <p>Todo el tratamiento de códigos de productos se hace con etiquetas de códigos de barras EAN128.</p>
Las ventajas OPCIONAL	<p>Automatizar al máximo las labores de venta y reparto.</p> <p>Eliminar trasiego de papeles al eliminar los albaranes en la oficina, ya que quedan grabados en el servidor y en cualquier momento pueden listarse con la firma.</p> <p>Control del stock, teniéndolo por lotes y caducidad y poder de esta forma servir siempre los lotes de mayor antigüedad.</p>

	Automatización de los procesos administrativos, ya que en la mayoría de los casos, sobre todo en la venta de contado, en el propio reparto ya se ha confeccionado la factura. Y en los casos de venta a crédito hacer la factura periódicamente, imprimiendo al dorso de la misma el albarán con la firma, para que el cliente tenga constancia de lo que se le factura es correcto.	
Industria/Solución/ Necesidades de negocio	Industria:	<ul style="list-style-type: none"> - Fabricación - Otros (distribución) - Mayorista - Minorista
	Tipo de solución:	<ul style="list-style-type: none"> - Soluciones de Negocio - Soluciones de Infraestructura - Productos y Tecnologías
	Necesidades de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar su capacidad de respuesta a clientes, proveedores y colaboradores comerciales - Aumentar la flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado - Utilizar la información para mejorar la toma de decisiones de negocio - Diferenciar sus productos y servicios frente a los de su competencia - Mejorar la experiencia de sus clientes. - Mejorar la productividad de sus empleados. - Aumentar la seguridad y disponibilidad de sus sistemas de información - Aumentar el retorno de la inversión en tecnologías de la información
Llamada a la acción		965 98 50 32