

CPG Sales

Condiciones comerciales fuera factura en SAP





CPG Sales nos permitió aumentar la eficacia del control de miles de acuerdos comerciales muy diversos, además de automatizar su detallado tratamiento contable, optimizando así recursos administrativos.

Miquel Miró, Gerente de Miguel Torres, S.A.

Acuerdos fuera factura

Asegura el futuro de la organización con CPG Sales

Problemática del sector

Las empresas que suministran a la Gran Distribución constituyen el sector de la industria que se enfrenta a la estructura de negociación más compleja: plataforma, descarga, pago centralizado, folletos, cartelería, merchandising, rappel...

Difícilmente los sistemas de gestión contemplan esta específica problemática y, en muchas ocasiones, las empresas que suministran a la Gran Distribución deben afrontar situaciones delicadas derivadas de este hecho: imposibilidad de justificar lo pactado, desconocimiento del precio de venta real – a menudo desconocido a la espera de conocer cuales son los pagos que posteriormente se realizan a la Gran Distribución – sobrecarga administrativa, impagados y retrasos en el cobro...

¿Por qué itelligence?

itelligence, tras años de experiencia como implantador SAP en el sector Gran Consumo, ha desarrollado CPG Sales para permitir a los clientes de SAP utilizar las ventajas del producto estándar complementándolo con herramientas que permiten agilizar el control y la gestión de las condiciones comerciales a pactar con la Gran Distribución.

Condiciones en factura

La función estándar SAP de jerarquía de clientes permite reflejar en el sistema estructuras complejas de agrupaciones que, conjuntamente con las funciones de interlocutor informadas en el maestro de clientes, cubren un abanico de posibilidades.

Por otro lado, el maestro de materiales contiene suficiente composición de campos para crear estructuras complejas de producto (jerarquía de producto, grupo artículos y campos de libre utilización).

Reduce el esfuerzo administrativo hasta un

36%

Funciones principales

- Creación y seguimiento de plantillas
- Copia con referencia
- Creación masiva inicio periodo en base a Plantillas periodo anterior
- Funciones de búsqueda
- Negociación a diferentes niveles de estructura cliente:
 - Jerarquía cliente
 - Cliente (solicitante)
 - Destinatario mercancía
- Negociación a diferentes niveles de estructura producto:
 - Jerarquía producto
 - Grupo artículos
 - Campos clasificación material
- Material
- Periodo de vigencia por año natural o fiscal
- Diferentes reglas y bases de cálculo
- Aplicación de escalados e incrementos
- Control de estatus del acuerdo
- Tipos de liquidación según periodo de tiempo
- Tipologías de acuerdos: Rappels y Promociones
- Provisión financiera mensual
- Simulación cálculos
- Aplicación cálculos con carácter retroactivo
- Generación masiva de cálculos

¿Cómo lo hacemos?

La funcionalidad estándar de precios permite mantener y aplicar negociaciones en base a cualquier combinación de estructura de cliente y producto.


Gracias a la integración entre la facturación del módulo SD con la contabilización en el módulo COPA, permite analizar de una forma individual el impacto de cada una de las condiciones aplicadas en factura sobre la rentabilidad de la venta para cada uno de los niveles definidos por cliente y producto.

Acuerdos fuera Factura (Plantillas)

Partiendo de las funciones estándar de precios que ofrece SAP y que dan respuesta a las condiciones comerciales pactadas Dentro de Factura, CPG Sales complementa el sistema estándar permitiendo controlar el resto de conceptos negociables con el sector Gran Consumo, centrandolo básicamente en satisfacer aquellas negociaciones pactadas Fuera de Factura.



30
más de años
en la industria y experiencia SAP

 Con itelligence hemos simplificado y estandarizado los procesos administrativos con nuestros clientes, integrando los cálculos de los acuerdos en nuestro ERP mejorando la visibilidad y la precisión financiera.

Francesc Barragán, IT Manager Bicentury

Integración con COPA

Gracias a la integración de CPG Sales con SD y COPA se consigue una analítica del margen de venta por cliente y producto. Para todos los acuerdos a nivel de producto / línea de productos el sistema arrastra a COPA todos los costes reales por producto/ cliente.

Para todos los acuerdos más generales (publicidad, folletos...) se pueden establecer criterios de reparto para distribuir estos cargos entre los productos. Los criterios pueden basarse en porcentajes, en cifras previsibles o realmente realizadas. El objetivo final es la obtención de la cuenta de resultados real cliente / producto.

Beneficios

- Conocimiento del precio neto de la venta
- Optimización de recursos administrativos
- Identificación precisa y centralizada de los acuerdos
- Entrada única del dato
- Eliminación de fuentes de errores
- Mayor eficiencia en las negociaciones con clientes
- Mayor agilidad en los cálculos y cuadros diferidos de las diferentes negociaciones
- Integración de procesos entre departamentos
- Eludir interfaces con sistemas externos

**Mantente al día.
Contactanos para
más información:**

» info@itelligence.es

» itelligencegroup.com/es/contact