

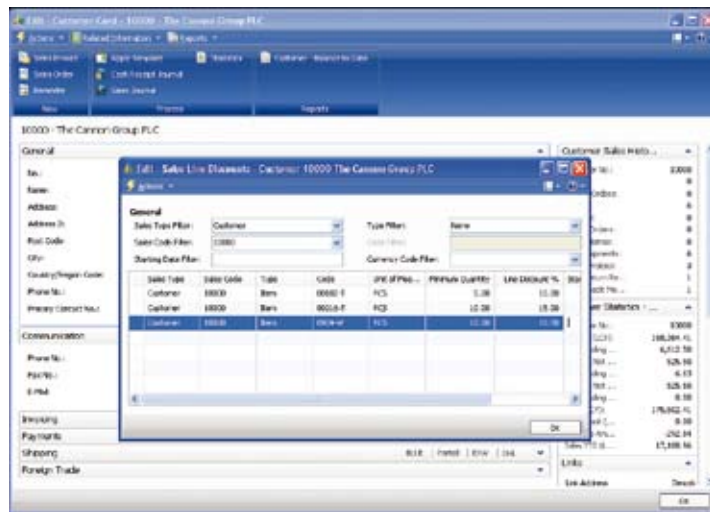


Cobros de Microsoft Dynamics NAV 2009

VENTAJAS

- **Aumente la eficacia del proceso de ventas.** Realice el seguimiento de facturas; procese recepciones y pagos parciales y automatice los procesos de aprobación de documentos, procesos de ajustes y plazos.
- **Cree unas relaciones con clientes sólidas.** Cree extractos personalizados, amplíe el crédito de los clientes y proporcione descuentos por objetivos a los clientes preferidos, todo dentro de la inteligencia empresarial integrada.
- **Reduzca los retrasos de los cobros.** Aumente la visibilidad de los datos del negocio para destacar las áreas con problemas y establezca prioridades en las cuentas para mejorar la tesorería de su organización.
- **Mejore la productividad del negocio.** Aumente la eficacia con una interfaz de usuario gráfica familiar y fácil de usar que le ayude a trabajar de una forma más rápida e inteligente con acceso a la información de las cuentas que necesita para realizar las tareas comunes.
- **Obtenga una visión general del negocio clara.** Aproveche las eficaces herramientas de inteligencia empresarial para analizar y compartir información; use el seguimiento de las cuentas de clientes y el rendimiento de ventas para identificar tendencias, planificar estrategias de ventas y gestionar las cuentas de forma eficaz.

Optimice su posición de tesorería acelerando los procesos de cobros y realizando el seguimiento de las actividades de pago de los clientes con Cobros de Microsoft Dynamics® NAV 2009.



Con registros de clientes detallados, puede especificar condiciones de pago, incluidos los descuentos de ventas que se aplican a pedidos de clientes según se crean.

Con Cobros de Microsoft Dynamics NAV, puede simplificar y optimizar las actividades de créditos y cobros. Gestione perfectamente las cuentas de clientes con límites de crédito, compruebe las fechas y defina criterios y condiciones de cobros cliente por cliente.

Los Centros de funciones le ayudan a trabajar de una forma más eficaz al presentar información importante para su trabajo como los indicadores de rendimiento claves (KPIs) de cobros pendientes, alertas sobre pagos y tareas comunes. Con el acceso adaptado a funciones a datos críticos del negocio, puede conseguir la visibilidad en tiempo real que necesita para tomar decisiones rápidas y bien fundamentadas. Inicie y realice el seguimiento de los prepagos y haga coincidir las recepciones con las facturas automáticamente para eliminar errores y mejorar la coherencia de los procesos.

FUNCIONALIDAD

Centros de funciones	<ul style="list-style-type: none">• Responsable de contabilidad• Gestor de cobros• Contable
Business Intelligence	<ul style="list-style-type: none">• Obtenga una visión general del negocio con la posibilidad de ver KPIs e informes estándar o ad-hoc y exportar los datos a Microsoft® Office Excel®.• Tenga acceso a datos de cobros y cree informes de aspecto profesional con Microsoft SQL Server® Reporting Services.
Procesamiento de cobros flexible	<ul style="list-style-type: none">• Elija cómo liquidar cobros a clientes con facturas, como el método Por antigüedad o liquidando cobros parciales con varias facturas.• Personalice y automatice los extractos de los clientes y los plazos.• Cree programas que calculen intereses, amortice importes y genere recordatorios para los clientes con saldos vencidos.• Defina un número ilimitado de términos de interés, incluidos los tipos de interés, periodos de gracia, importes mínimos y divisas, y genere documentos de interés de forma manual o automática basados en fechas de vencimiento preestablecidas.• Vea información detallada de los cobros antes del registro contable y revierta fácilmente cualquier registro erróneo con una auditoría completa.
Capacidades de prepago	<ul style="list-style-type: none">• Cree y realice el seguimiento de una factura de prepago realizada en base a un pedido de venta hasta que el pedido se factura totalmente para así reducir de forma significativa las actualizaciones manuales.
Descuentos de la línea de ventas	<ul style="list-style-type: none">• Automatice las ventas estándar o repetitivas estableciendo descuentos y líneas de ventas que puede insertar automáticamente en nuevos pedidos y facturas.
Descuentos de facturas de ventas	<ul style="list-style-type: none">• Defina varias condiciones de descuento, incluidos los descuentos basados en un porcentaje del total y aplíquelos automáticamente a cada línea del pedido.• Configure los descuentos de los pedidos de venta en la divisa local y en divisas extranjeras.
Gestión de cuentas de clientes	<ul style="list-style-type: none">• Establezca una ficha de cuenta para cada cliente donde se especifiquen términos de pago como la divisa, la información fiscal y las fechas de vencimiento.• Obtenga información detallada del histórico de ventas de los clientes, el crédito disponible y las direcciones de envío o facturación.
Tolerancias de descuentos y pagos	<ul style="list-style-type: none">• Establezca un nivel de tolerancia que le permita cerrar completamente una factura y los movimientos de pagos, incluso cuando la factura aún no esté completamente pagada.• Establezca una tolerancia de descuento por pronto pago para aceptar pagos con descuento después de que hayan vencido las condiciones del descuento.
Procesamiento de ventas internacionales	<ul style="list-style-type: none">• Defina un número ilimitado de divisas para determinar cómo se redondearán y registrarán los importes en divisas y, a continuación, gestione todas las cuentas en la divisa adecuada.• Realice el seguimiento de la viabilidad del negocio mediante cálculos automáticos de pérdidas y ganancias en los tipos de cambio.

La funcionalidad está organizada según la edición de las licencias. Las ediciones actuales pueden variar en el momento de contratar las licencias.

Para obtener más información acerca de Cobros de Microsoft Dynamics NAV 2009, visite www.microsoft.com/spain/dynamics/nav.