



#### COMERCIAL (CONTROL DE VN Y VO)

Control de vehículos nuevos y usados, fichas de compra y venta, rentabilidad, entrega de vehículos a cambio, opciones de VN, descuentos de campaña, control de campas y financieras, financiación, resumen de ventas por vendedor, comisiones a agentes y vendedores, facturación de VN y VO, costes por exceso de días de carencia, resultados por marcas, modelos, gamas, etc. Inventarios a una fecha, asociación de imágenes a vehículos, confección de tarifas de vehículos y opcionales, imputación de gastos reparación de VO, etc.



#### VENTA RECAMBIOS

Presupuestos a clientes, envío por e-mail o fax, planificación de entrega (diagramas de Gant), conversión de presupuestos en pedidos, control de pendientes de entrega, generación de albaranes de venta a partir de pedidos, gastos financieros y de costes de transporte, uso de lectores de códigos de barras, albarán factura sobre la marcha, tickets de venta para cash, control pendiente de facturar, beneficios brutos de presupuesto, pedido o albarán, facturación automática por delegaciones, vendedores, almacenes, seleccionando albaranes o global y seleccionando periodo, generación de cartera de cobros programados al facturar, anticipos de cobro en pedidos o albaranes, control de facturas pendientes de cobro, registros de IVA y retenciones, facturación de inmovilizado, estadísticas gráficas con histogramas de ventas, beneficios y desviaciones comparando varios ejercicios (cerca de 100,000 posibilidades).



#### COBROS

Diferenciación de tipos de documentos de cobro: letras, efectos, recibos, pagarés, transferencias, efectivo, reposición, tarjetas de crédito, etc., cancelación con un cobro de parte de una factura o bien un conjunto de facturas, cobros con distintos tipos de documento y vencimiento de una factura, control de devoluciones de cobro, gastos financieros, construcción automática de remesas de cobro, costes financieros de remesas, generación de CSB 19 o 58 para banca electrónica, movimientos de tesorería, cuadrantes de caja, informes de previsión de cobro, cálculo de plazos medios de cobro en días y coste financiero del aplazamiento de cobro por cliente, vendedor, zona, delegaciones o total y de forma gráfica, etc.



#### COMPRA RECAMBIOS

Pedidos a proveedor, reposición automática de almacén, asociación a pedidos de uno o varios clientes, envío por e-mail o fax, informes de pendiente de recibir, generación automática de forma total o parcial de albaranes de compra y a partir de estos los de venta si están asociados a clientes, conformación de facturas recibidas inmejorable, generación de cartera de pagos para pagos programados, facturas de inmovilizado o gastos, informes de facturas pendientes de pago, registros de IVA soportado y retenciones, etc.



#### PAGOS

Previsión de pagos por fechas y bancos, impresión de documentos de pago (talones, pagarés, recibos, efectos, etc.), cartas de pago, archivos CSB para pago por transferencia con banca electrónica, generación automática de pagos periódicos, cálculo de plazos medios de pago en días e ingreso financiero que presupone aplazar los pagos de forma gráfica, control de pagos fijos previstos para cálculos de previsión de tesorería, etc.



#### CONEXIÓN CONTABLE

Generación automática en **gsConta** los asientos contables de: facturas emitidas, cobro (efectos a cobrar), devolución de cobro, facturas recibidas, pagos (efectos a pagar), gastos y movimientos entre cuentas de tesorería.

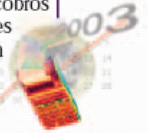


#### LIQUIDACIÓN DEL IVA

Consulta en cualquier momento del estado de cuentas con Hacienda en lo relativo a IVA: ventas, compras, bienes de inversión o inmovilizado y gastos y la cantidad a ingresar o devolver.

#### PREVISIÓN DE TESORERÍA

De acuerdo con los compromisos de pago firmes y la previsión de cobro real (teniendo en cuenta las fechas de vencimiento) cálculo por anticipado el estado de tesorería de un futuro: Saldo inicial + pedidos de clientes confirmados + albaranes pendientes de facturar + facturas pendientes de cobro + cobros en cartera - pedidos a proveedor - albaranes pendientes de recibir fra - facturas pendientes de pago - pagos en cartera - pagos fijos previstos - anticipos de clientes.



#### MARKETING Y FUTUROS CLIENTES

Seguimiento comercial a posibles clientes con control y programación de contactos telefónicos, visitas, envíos publicidad por e-mail y envíos publicidad impresa. Programación del trabajo de comerciales y vendedores. Telemarketing.



#### PROTOCOLOS DE PROCEDIMIENTOS

Archivo de procedimientos por sectores de conocimiento de la empresa al que es posible acceder por palabras clave: preguntas y respuestas. Permite una coordinación y centralización del conocimiento de la empresa y es una herramienta muy eficaz para la formación a nuevos empleados de la empresa.



#### CREACIÓN DE INFORMES DE USUARIO

Creación, modificación y reutilización de informes tabulares a partir de cualquiera de los archivos de la aplicación con sus relaciones preestablecidas; posibilidad de visualizar en ventanas, envío por e-mail, imprimir o bien exportar a formato ASCII o Excel.

#### OTRAS UTILIDADES Y MÓDULOS

Registro de llamadas recibidas y pendientes de devolver por personal de la empresa. Mensajería instantánea entre usuarios de la red. Mensajería programada o macroagenda corporativa. Historial de sucesos: registros modificados o borrados por usuarios de la aplicación. Histórico de e-mails enviados. Configuración de restricciones de acceso a opciones y archivos. Utilidades de aplicación **gsBase®** y utilidades del Sevidor **gsBase®**. Módulo opcional para usar la tecnología COM para intercomunicación entre aplicaciones: Word, Excel y Access.

