

# Area de gestión: Gestión Comercial

Cientes Potenciales: como consecuencia de las negociaciones de los agentes comerciales, determinadas empresas pueden tener la consideración de posibles clientes. Se trata de empresas que todavía no tienen la consideración de clientes definitivos, pero que por el inicio de negociaciones por parte de los agentes puedan interesar en un futuro.

Por ello, se ha creado esta opción de clientes potenciales para poder introducir todos los datos relacionados con esa empresa.

Debido a la complejidad de los comisionistas, la aplicación ofrece la posibilidad de diferenciar en tantos tipos como se quiera a los agentes comerciales, mediante un Código, Descripción y % Comisión si la tuviera.

Se pueden definir comisiones por artículo y por familias, con la posibilidad de introducir una segunda comisión.

Mantenimiento de rutas, donde las definimos mediante un código y nombre de ruta, con la posibilidad de elegir los días de la semana en los que los agentes comerciales van a realizar las rutas. Estas rutas se asignan al cliente en su ficha.

En la pantalla del Mantenimiento de Agendas, el agente comercial de la empresa va a introducir los datos de sus operaciones con los clientes potenciales, indicando las fechas, estado, direcciones de obra, etc.

El sistema genera de modo auto-mático un nuevo registro para la siguiente operación a realizar en función de la próxima operación y fecha indicadas por el agente comercial.

## Gestión Comercial

Agentes.  
Clientes mailing.  
Clientes potenciales.  
Artículos  
Presupuestos.

Actividades.  
Idiomas.  
Zonas.  
País/provincia.  
Tipos de agente.  
Tipos de operación.  
Tipos de obra.  
Rutas.

Mantenimiento de presupuestos.  
Formulario.  
Listados de presupuestos.

Mantenimiento de agenda.  
Impr. Fichas de visitas.

Generación de comisiones.  
Mantenimiento.  
Listado comisión/familia.  
Listado comisión/albarán.  
Listado comisión/presupuestos.

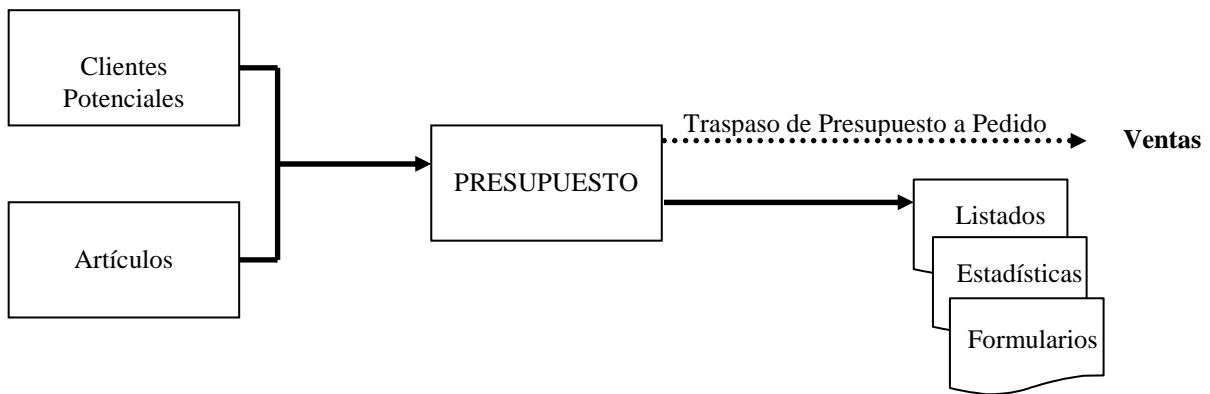
Estadísticas.  
Márgenes por operación.  
Márgenes por tarifa.  
ABC artículos.

Mailing.  
Correo electrónico.  
Internet.

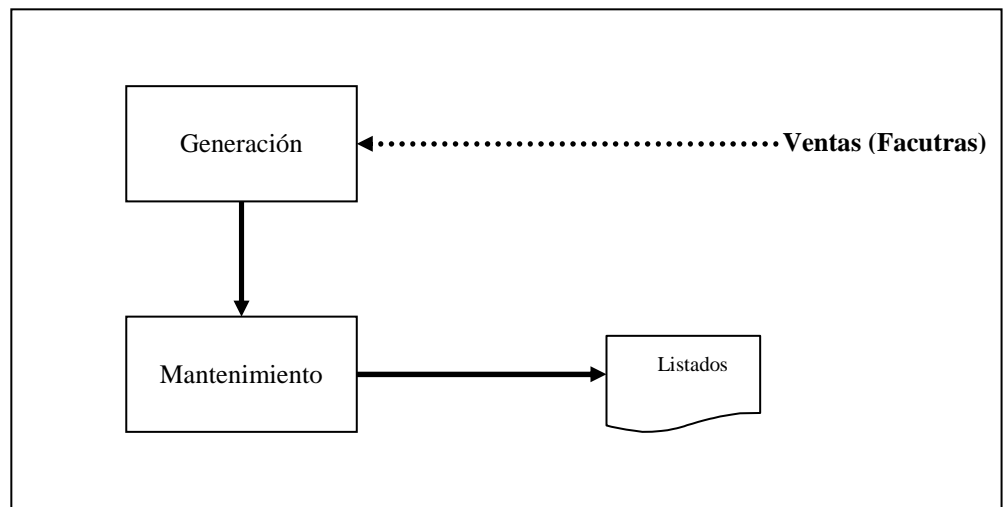
## Desarrollamos su negocio

C/ Valdivia, 11-13, Bajo  
24010 Trobajo del Camino (León)  
Tel. 987 215 246 - 987 656 098  
Fax 987 656 099  
info@informaticagpi.com  
www.informaticagpi.com

# GESTION COMERCIAL



## COMISIONES



## MAILING

