

@-Rudder

TPV

Terminal Punto de Venta

Soluciones informáticas integrales

Gabinete de Informática A.K., es un fabricante de software con más de 16 años de experiencia. Un proveedor global e independiente de servicios en el sector de las tecnologías de la información.

Ponemos a su disposición un servicio flexible, modular y multiproveedor, totalmente adaptable a sus necesidades, que garantiza el soporte integral de toda su infraestructura informática y se adapta al nivel de servicio que desee.

Aportar una solución a la gestión integrada de la empresa es una labor que requiere del tiempo y del esfuerzo de un equipo de trabajo enriquecido con las experiencias de los usuarios.

e-Rudder es la respuesta a la Solución de Gestión Integrada que Gabinete de Informática A.K. quiere ofrecer a sus clientes, algo más que un ERP.

Agradecemos a las personas que colaboran en el proyecto, su interés por la calidad, y a los usuarios, por sus aportaciones, que han hecho de e-Rudder una solución real de alto nivel.



Gabinete de Informática

Gran Vía, 8 - 3º 6ª Edificio Gran Avenida
08902 Hospitalet de Llobregat
(Barcelona).
www.aka.es E-mail: giak@aka.es

TPV

Terminal Punto de Venta

COMO ASEGURAR EL FUTURO DESDE EL PRESENTE

Una solución, en tiempo real, para el comercio detallista y mayorista. Una herramienta dirigida a aquellas empresas que precisen de un sistema ágil y veloz, capaz de ofrecerle una ventaja competitiva, en un mercado en continua evolución.

Una solución única y revolucionaria para la gestión de la mediana y gran empresa, que une la potencia del e-business con el control global de la información de su compañía.



@-Rudder

ALGO MÁS QUE UN PUNTO DE VENTA. UN SISTEMA DE INFORMACIÓN QUE PERMITE CONOCER MEJOR A LOS CLIENTES



UNA SOLUCIÓN INTEGRADA PARA TODA LA EMPRESA Y PUNTOS DE VENTA, QUE PERMITE A LAS CADENAS MINORISTAS, ASÍ COMO A LA DISTRIBUCIÓN, BENEFICIARSE DE SU ESCALABILIDAD, ADAPTABILIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.



Una aplicación para el punto de venta, multiempresa, multicaja y multitienda, altamente configurable y personalizable.

Combina eficaces funciones propias de un **TPV** con herramientas de gestión para multi-tiendas (cadenas, franquicias, etc...), construido para las necesidades más demandadas por los comerciantes. Su integración con nuestra solución **e-Rudder**, aporta la totalidad de las funcionalidades que la gestión comercial y contable de una o más tiendas puedan requerir.

e-Rudder TPV

Es un programa diseñado para resolver la problemática del comercio al detalle y al mayor, tanto la básica de venta de mostrador, arqueos de caja, diarios, fichas de situación de clientes, ventas a crédito mediante albarán, emisión de facturas, etc., como la trastienda con la gestión del stock y la gestión de compras con: propuestas de pedidos de compras, pedidos, recepción de mercancía, registro de facturas, estadísticas de compras, etc...

La información utilizada y actualizada por la aplicación, está centralizada en una base de datos común. Todas las transacciones se realizan en tiempo real, para que los distintos usuarios dispongan, en todo momento, de los datos necesarios.

Sus características innovadoras hacen a **e-Rudder TPV** francamente fácil de

configurar, sencillo para procesar transacciones y para gestionar un negocio, permitiéndole crecer partiendo de una sola tienda hacia una gran cadena, sin dolores de cabeza por la integración o conversión a una sola solución, y además, comenzando a recuperar la inversión de inmediato.

e-Rudder TPV beneficia al negocio

Reducción de la espera en caja y formación de cajeros gracias a su entorno gráfico, la configuración de las teclas de función, comprobación rápida de precios y stock, almacenamiento electrónico de recibos y tiempo de formación mínimo.

Control de inventario sin añadir costes, ayudando a controlar los stocks sin necesidad de contratación extra o más horas de trabajo, debido a: la recogida automática de movimientos conforme los artículos se venden o piden, el mantenimiento de



niveles óptimos de stock para cada artículo del inventario en cada tienda, minimiza la desaparición de inventario y las pérdidas, incrementa la rotación de los productos y mantiene los niveles adecuados de stock aún con reposición automatizada o transferencias de inventario entre tiendas.

Mayores márgenes en precios e inventario, eliminando los errores de valoración con el mantenimiento de costes y precios actualizados, reduciendo

DISEÑADO PARA EL FUTURO. UNA SOLUCIÓN QUE RESPONDE EN TIEMPO REAL, CON INDEPENDENCIA DEL VOLUMEN TRANSACCIONAL



do conjeturas sobre precios y estableciendo políticas de precios promocionales correctas, aportando flexibilidad en ofertas y descuentos en precios, y optimizando los precios de los artículos mediante la agilización de las rotaciones de stock.

Análisis de ventas y beneficios, sin contables, asesores o programadores. **e-Rudder TPV**, recoge tanto datos de ventas y beneficios como productos que están facturados, pedidos o vendidos. Determina que productos dan que rendimiento, compara los precios de venta con los costes actuales o coste de los artículos comprados, resume las ventas por persona, facilita las recaudaciones, verifica que productos pedidos y pagados se han recibido y registra los cambios de precio no autorizados.

¿Qué aporta al Marketing y la relación con los clientes?

La gestión de Marketing y Relaciones con Clientes posibilita potenciar y mantener los clientes más valiosos, a partir de la base de datos. **e-Rudder TPV** recoge fácilmente

datos vitales de clientes para posteriormente inducir a la compra e incrementar las ventas a través de:

- ▶ Mensajes de aviso para los artículos que necesitan especial atención cuando son vendidos.
- ▶ Artículos accesorios y complementos de artículos.
- ▶ Sustitución de artículos idénticos pero de diferentes fabricantes.
- ▶ Artículos sustitutivos o alternativos.

Cuando una transacción de ventas se lleva a cabo, se guarda la información de cantidades compradas, precio por artículos, código del cliente, quien lo compra y como lo paga. Esta base de datos proporciona datos demográficos de rentabilidad, hábitos de compra, frecuencia y cantidad de las compras.

Estas funcionalidades le permiten responder a preguntas tan importantes como:

- ▶ ¿Quiénes son los mejores clientes?
- ▶ ¿Cuánto se gastan en cada visita?
- ▶ ¿Cuáles son sus compras totales por periodo? ¿Dónde viven?
- ▶ ¿qué artículos son los mas vendidos y quienes los compran?
- ▶ ¿cuáles son las características comunes de los clientes que compran los mismos productos?
- ▶ ¿qué productos o servicios se compran habitualmente juntos?
- ▶ ¿Quiénes son los clientes que potencialmente se pueden perder?

Gestión de comunicaciones

Las comunicaciones de la aplicación permiten:

- ▶ Conexión continua en tiempo real (opcional conexiones diferidas)
- ▶ Las transacciones y procesos se distribuyen instantáneamente por todos los centros.
- ▶ Definir los distintos centros (Central y Tiendas) entre los que se realizan los envíos de datos.
- ▶ En diferido permite, configurar la información de la base de datos que se debe enviar, por ejemplo: Ventas, movimientos de caja y arqueos. La aplicación controla la información nueva no enviada, la enviada y modificada, etc...
- ▶ Aplicar condiciones especiales a los datos a enviar, por ejemplo solo las ventas a crédito, solo las emitidas con factura, etc...

Empleo de la última tecnología

Desarrollado 100% JAVA, que gracias a la naturaleza del lenguaje, permite utilizar estándares para la comunicación como TCP/IP y para el acceso a bases de datos que soporten JDBC (SQL Server, DB2 Universal Database, Oracle, Informix, etc...), explotando además, las posibilidades de escalabilidad y reusabilidad que proporciona el diseño orientado a objetos (OOD).