

Bassher® CORPORATIVO SERVICIOS le brinda un sistema integral que conjunta la gestión empresarial, conformado por los siguientes módulos: RH, Ventas-CRM, Administración de Documentos, Administración de Proyectos, Compras, Cuentas por Pagar, Cuentas por Cobrar, Inventario, Tesorería, entre otros.

Dicha combinación de funciones integradas le ayudarán a administrar y hacer más eficaces y eficientes sus procesos organizacionales, ofreciéndole soluciones reales a los directivos y operarios que constituyen su organización, con interfaces amigables para operar y con un sentido práctico y funcional en su uso.

FUNCIONALIDAD:

1. VENTAS - CRM

- Registro y control de Campañas de Venta.
- Registro y Control de Oportunidades de Venta.
- Cotizaciones de Venta.
- Calculo de Pago de comisiones por Metas de Ventas.

2. COMPRAS

- Requisiciones de compra de insumos.
- Cotización de insumos.
- Autorización de Requisiciones y Cotizaciones.
- Notificaciones personales vía Mail, de Autorizaciones o revisiones, solicitadas o pendientes.
- Control por partidas.
- Generación y control del estatus de las Órdenes de Compra.
- Catálogo de Proveedores por producto.

3. CONTROL DE PROYECTOS

- Registro del Proyecto (Identificación del Proyecto, Cliente, Tipo de cliente, Servicios, artículos, Monto).
- Seguimiento de Estatus de Proyecto.
- Identificación de proyectos nuevos.
- Seguimientos de Proyectos por Licitación.
- Seguimiento al Contrato.
- Seguimiento a la Fianza.

4. CONTRATOS

- Seguimiento de la formalización del contrato.
- Control de Vencimiento.
- Almacenamiento electrónico del documento.

5. FIANZAS

- Seguimiento a la adquisición de la Fianza.
- Control de Vencimientos.
- Almacenamiento electrónico del documento.

6. INVENTARIOS

- Configuración de Máximos y Mínimos.
- Generación de Requisición de compra por mínimo.
- Registro de Entradas y Salidas de Insumos.
- Integración de participantes y registro del conteo de Inventario Físico.
- Ajustes al inventario.

7. CUENTAS POR PAGAR

- Control de vencimientos de pago a proveedores.
- Programación de los pagos.
- Registro del pago.
- Control de la moneda, tipo de cambio y formas de pago.

8. CUENTAS POR COBRAR

- Programación de cobranza.
- Control de Parcialidades.
- Vencimientos.
- Control de saldos por Cliente.

9. TESORERÍA

- Registro de Cuentas Contables.
- Selección del tipo de moneda de pago.
- Autorización de pagos.
- Emisión de cheques.
- Registro de transferencias.
- Registro de pagos no programados.
- Registro de pagos por servicios.
- Registro de Gastos por caja chica.

10. PRESUPUESTOS

- Registro de presupuesto de Ventas, por ejecutivo, línea, producto, tipo de venta.
- Registro de Presupuesto de Gastos por Cuenta Contable y Centro de Costo.

11. ACTIVO FIJO

- Registro de Activos.
- Control de Resguardos.
- Baja de Activo fijo.
 - Autorizaciones.
- Control de Pólizas de Seguros, alta, renovación, cancelación.
- Registro y seguimiento del programa de mantenimiento a Vehículos.
- Control de Activo Fijos en préstamo o para Demos.

12. CONTROL DE AGENDA

- Programación y reprogramación de citas.
- Consulta de Agenda de todo el personal.

13. FACTURACIÓN

- Control de folios.
- Cancelación y re facturación.
- Facturación por partidas o concentrado de varias partidas.
- Facturación en diferentes tipos de moneda.
- Control de diferencia cambiaria.
- Impresión y reimpresión.

14. RECURSOS HUMANOS

- Reclutamiento y Selección de Personal.
- Vacaciones.
- Evaluación de desempeño.
- Detección de Necesidades de Capacitación.
- Seguimiento a las capacitaciones y certificaciones del personal.
- Valuación de puestos.
- Descripción de puestos.

BENEFICIOS

- Gestión de negocio completa e integrada
- Agiliza los flujos de datos de la compañía, integrando la información en tiempo real
- Tiempo de respuesta óptimo para clientes y proveedores
- Permite delegar decisiones a las diversas áreas involucradas en el proceso, manteniendo un adecuado control de la gestión
- Escalabilidad sin límites, ya que la solución se adapta al crecimiento de la compañía
- Proporciona de manera confiable y oportuna información para la toma de decisiones
- Implementación rápida y rentable, debido a la modularidad de su operación
- Adaptable de acuerdo a roles y funciones de trabajo específicos
- Notificaciones vía e-mail
- Interfaces con otros sistemas Legacy o propietarios

REQUERIMIENTOS:

SERVIDOR:

Software:

- Sistema Operativo Microsoft Windows Server 2003 R2, con Service Pack (SP) 1 instalado o superior.
- IIS (Internet Information Server, incluido en sistemas operativos de servidor Windows 2003 o superior).
- Component Services (Microsoft Component Services incluido en sistemas operativos de servidor Windows 2003 o superior)
- Manejador de Base de Datos Microsoft SQL Server 2005.

Hardware:

- Procesador Intel Core Duo o superior a 2.4 Ghz.
- Memoria RAM @2GB.
- HD 4 GB de espacio para carga del proyecto + espacio en disco para almacenamiento de la base de datos y paginación.
- Tarjeta de RED 10/100/1000 con salida a internet o conectado a la LAN empresarial.

CLIENTE:

Software:

- Sistema Operativo Windows XP
- Internet Explorer 6.0 o superior

Hardware:

- Intel 3 Ghz. o superior
- Memoria RAM 2 GB
- Tarjeta de RED 10/100/1000 con salida a internet o conectado a la LAN empresarial
- Espacio en Disco Duro de 1 GB

*Los requerimientos varían de acuerdo al tamaño de la organización y usuarios concurrentes. Se incluye el servicio de dimensionamiento de la solución para adquisición del hardware y software requerido o reutilización del existente.

Consulte con nuestros especialistas. Podemos asesorarlo para identificar cuál es el sistema más conveniente para usted. Será un gusto para nosotros platicar con usted sobre nuestra empresa. Nuestras vías de comunicación están a su disposición, no dude en contactarnos si requiere una presentación ejecutiva de nuestros productos.

Escoja el esquema comercial que más se adapte a sus necesidades:

Licenciamiento

El licenciamiento por servidor consiste en adquirir una licencia única para instalar el sistema en un servidor dentro de sus instalaciones.

On-Demand

En este esquema le permite a su empresa acceder a los beneficios de la tecnología, dejando en manos de proveedores expertos la gestión de la aplicación, soporte y respaldos tanto del sistema como de la base de datos. Sólo requiere tener acceso a internet.

Ventas:
ventas@bassher.com

Tels. 90 00 02 32
53 35 06 59

Soporte:
soporte@bassher.com

Dirección:
Félix Cuevas 314 PH2, Col. Del Valle
Delegación Benito Juárez, México D.F.
C.P. 03200

www.bassher.com