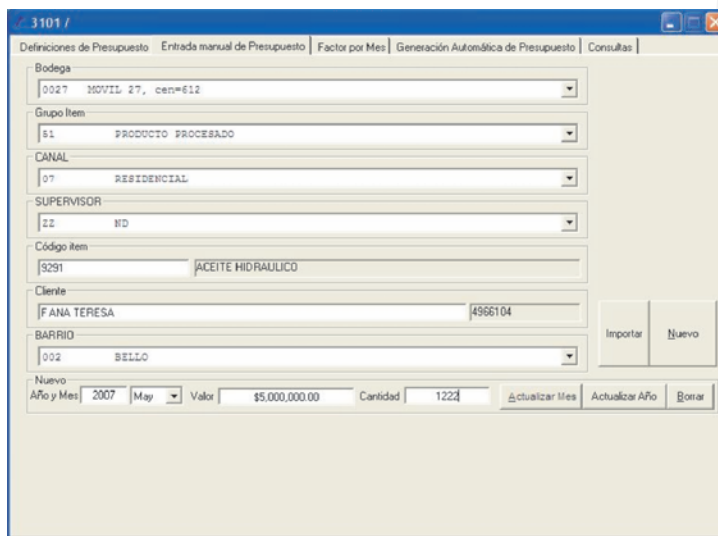


El presupuesto de ventas de DMS le permite a la Empresa definir y controlar las metas de un departamento de ventas según los parámetros que mejor se adapten al ritmo del negocio.

Para lograr esto, el sistema da la opción de elegir la manera como se definirá el presupuesto en un determinado período.

El software le presenta dos maneras de generar el valor a presupuestar, según la definición que se creó anteriormente. Puede ser ingresado manual o partiendo de las estadísticas de ventas de un año o mes determinado y aplicando un factor a estos valores.

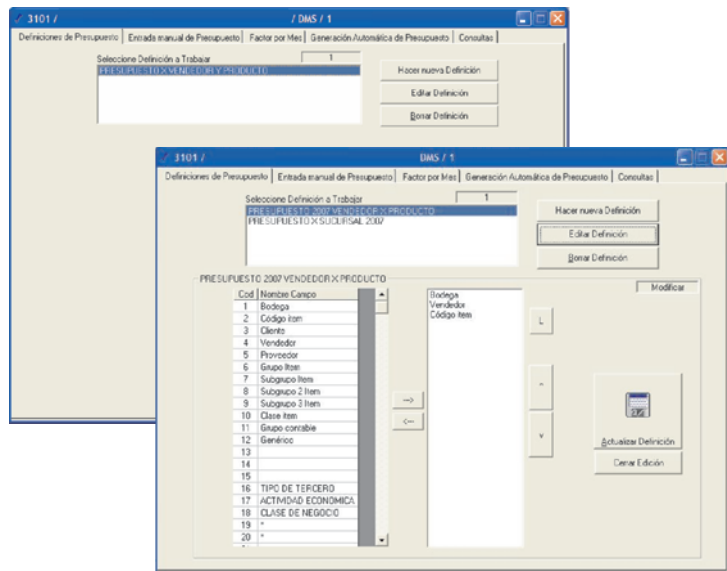


Una vez se haya determinado el presupuesto de ventas, se podrá consultar y hacer seguimiento a la ejecución y cumplimiento de las metas por medio de opciones de consulta que ofrece el programa, obteniendo los valores presupuestados Vs. los ejecutados para un determinado mes.

Se tiene la posibilidad de importar el presupuesto desde un archivo Excel bajo formato tipo texto (\*.CSV - campos separados por comas) con estructura dinámica dependiendo de los campos que contenga la definición seleccionada.

Los resultados de la consulta pueden ser visualizados en una Grid o ser exportados a un archivo Excel.

El programa creará además una vista en la base de datos con el nombre de la definición creada para el presupuesto y se podrá utilizar para generar informes personalizados en el aplicativo comercial Crystal Report.



La Empresa puede tener las definiciones que requiera para así poder hacer un análisis a distintos niveles del proceso de ventas.

Se podrá tener un presupuesto por vendedor, producto, sucursal, ona, ciudad, tipo de cliente, etc. y hacer seguimiento al cumplimiento de esas metas para todas las definiciones que se tenga.

