

Software vertical para gestión de Obras y proyectos



Desarrollos Españoles de Informática S.L.

Rambla Méndez Núñez 28-32, 7º

Alicante 03002

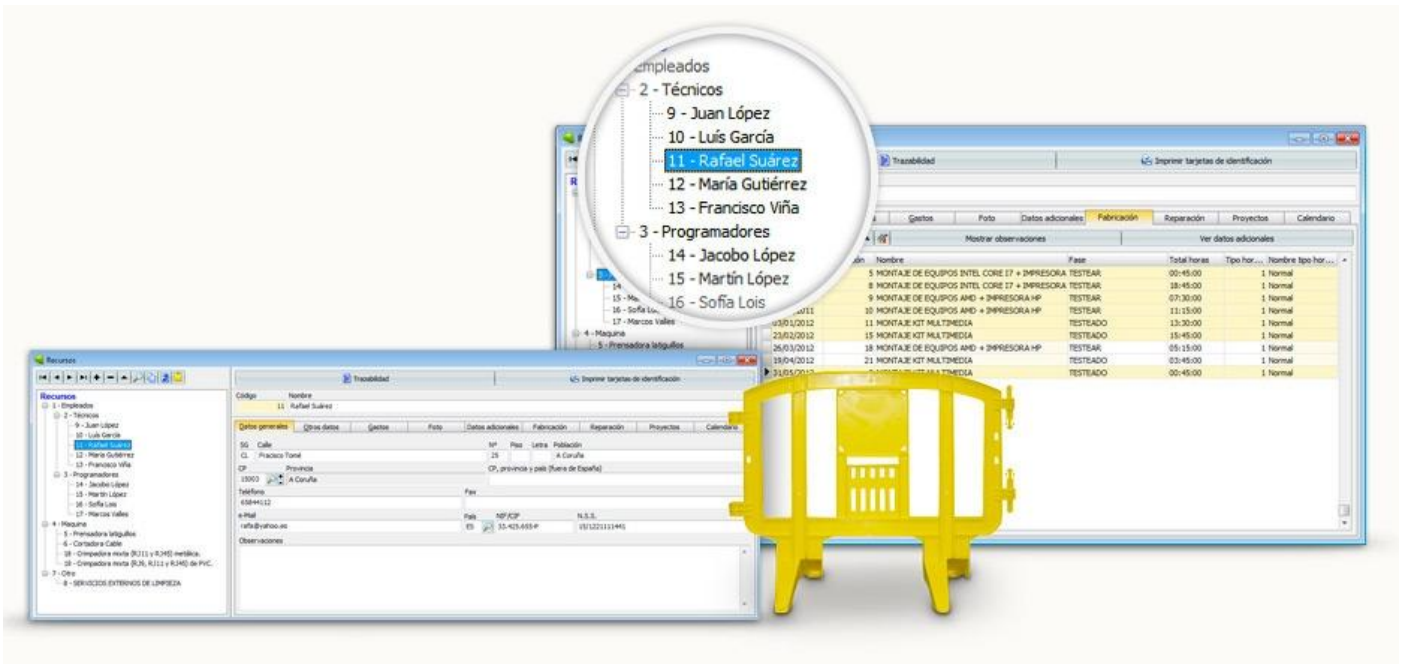
Tfno.: 965 14 00 49 Fax: 965 14 31 24

www.deisa.net

Disfrute de todas las ventajas de un software estándar para gestión de obras y proyectos, sin renunciar a las personalizaciones y desarrollos a medida necesarios en su empresa.

Mano de obra, maquinaria, subcontratas...

Defina en nuestro ERP para obras y proyectos su cuadro de personal, maquinaria, subcontratas... pudiendo establecer agrupaciones jerárquicas por categorías o grupos. Para cada recurso podrá establecer costes y horarios de trabajo específicos, así como analizar sus imputaciones a proyectos junto con otros tipos de incidencias.



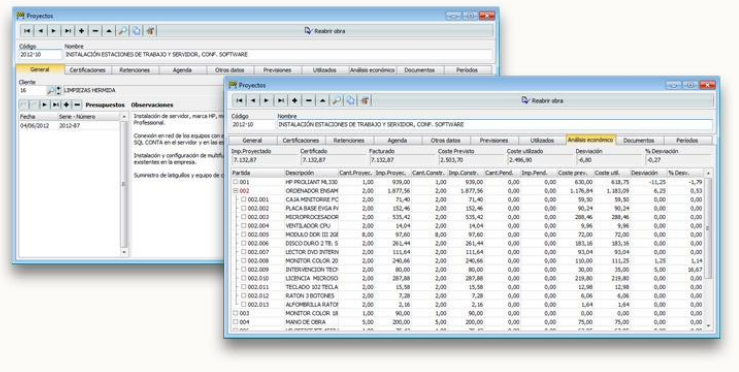
Presupuestos ágiles



Confeccione sus presupuestos en modo árbol, pudiendo definir capítulos y partidas con facilidad. Introduzca en el ERP sus mediciones y descomposiciones, además de poder realizar cambios de precios tanto a nivel costes, como ventas o margen de beneficio. Defina múltiples formatos de impresión de presupuesto en función de los requerimientos de sus clientes.

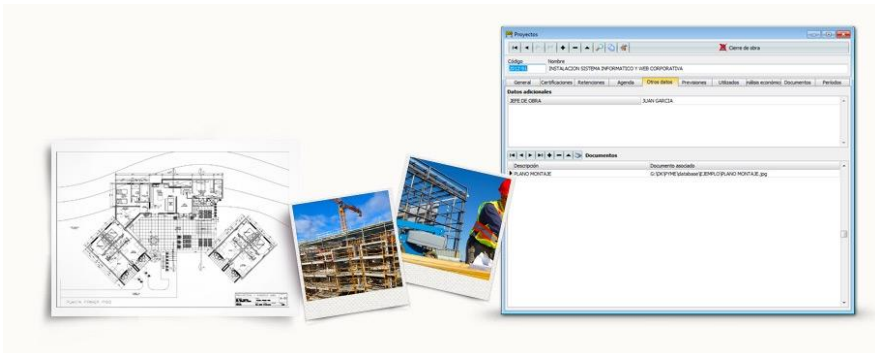
Control del proyecto

Controle sus proyectos desde una única ventana. En nuestro programa de gestión para obras y proyectos, podrá analizar todos los datos del proyecto como recursos utilizados, desviaciones de costes, certificaciones y retenciones, agenda de seguimiento, gestión documental de planos, contratos...



Gestión documental

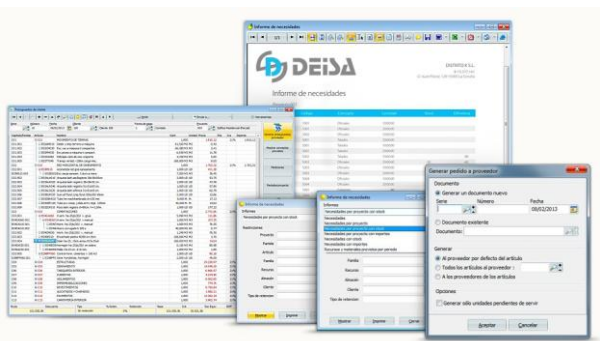
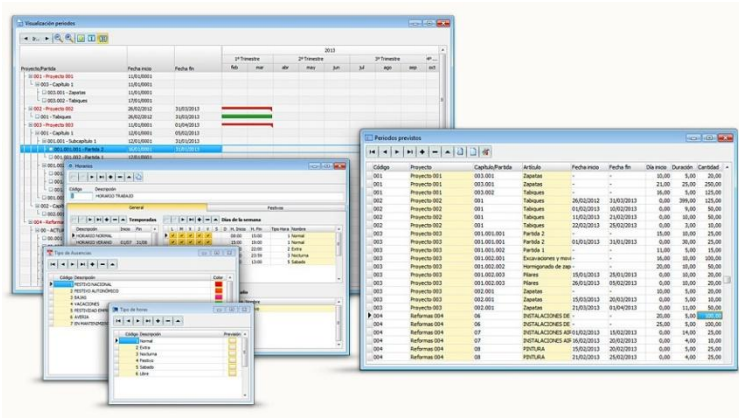
Lleve el control de su stock, sus ofertas de compra o de venta por cualquier característica que pueda imaginar, como por ejemplo tamaño, color, métrica, resistencia, grano, grosor, o cualquier otra "característica" que pueda necesitar. Nuestro programa ERP para inyección de plástico permite aplicar incluso promociones de compra y venta por un



mismo artículo por sus "características", utilizando para ello un mismo código de artículo, sin necesidad de mantener en la base de datos un código de artículo distinto para diferenciarlo por su "característica", simplificando el mantenimiento de ofertas y promociones, importación de tarifas, etc.

Planificación avanzada

Genere la planificación de ejecución de las partidas de su proyecto y los recursos asociados, pudiendo desde el ERP para obras y proyectos explotar la información de forma gráfica o numérica.

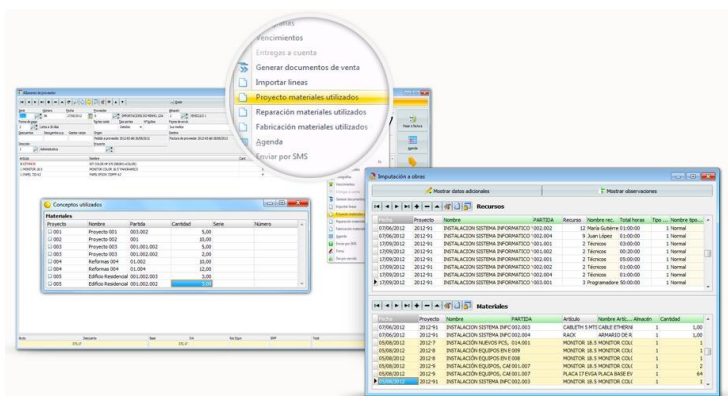


Informe de necesidades

El informe de necesidades nos mostrará los materiales y recursos previstos para cada uno de los proyectos planificados.

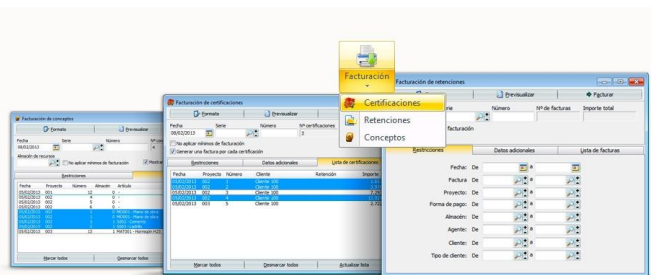
Imputación de costes

Impute los consumos reales de material desde el mismo albarán de compra, y registre los partes de trabajo de su personal, maquinaria, subcontratas... pudiendo conocer las desviaciones sobre las cantidades e importes previstos en su plantilla de fabricación.



Certificaciones y facturación

Emita certificaciones parciales o a origen, con la posibilidad de registrar mediciones o porcentajes. Facture con nuestro software específico para obras y proyectos de forma automática las certificaciones pendientes y controle las previsiones de pago, así como las retenciones en concepto de garantía.



Importación de datos

Importe los datos de los posibles clientes (leads) desde bases de datos comerciales o ficheros Excel, gracias a nuestro sistema de adquisición de datos, y evite la ardua tarea de introducción de información.



Conexión SMS y mail

Envíe información comercial de forma periódica y selectiva, gracias a las utilidades de envío de SMS y correo electrónico previstas en nuestro vertical para obras y proyectos, a grupos de leads previamente establecidos.



Niveles de acceso

Garantice la seguridad en el acceso a la información, nuestro módulo CRM le permite crear usuarios con diferentes niveles de acceso, consiguiendo con ello una implantación más adaptada al perfil de cada usuario.

Registre los contactos

Registre todas las llamadas que realice a sus clientes, pudiendo conocer en todo momento la fecha y hora, el tiempo invertido en cada una de ellas, el usuario, el agente... y toda aquella información que necesite mediante la incorporación de datos adicionales.

Campañas comerciales

Realice campañas comerciales de tele-marketing, encuestas, comunicaciones publicitarias a clientes o potenciales clientes generándolas automáticamente en función a sus necesidades.

Recoja información

Podrá añadir nuevos campos donde recoger la información que quiere recabar, y utilizarla posteriormente en informes y listados.



Informes

Mediante nuestros informes y gráficos del programa para obras y proyectos, usted podrá obtener la información sobre cuantas operaciones están activas, cuales son los vendedores más activos, los productos más demandados, las franjas horarias de mayor número de llamadas, la duración media de las llamadas, la rentabilidad por operador o campaña, el número de operaciones iniciadas y finalizadas por campaña...

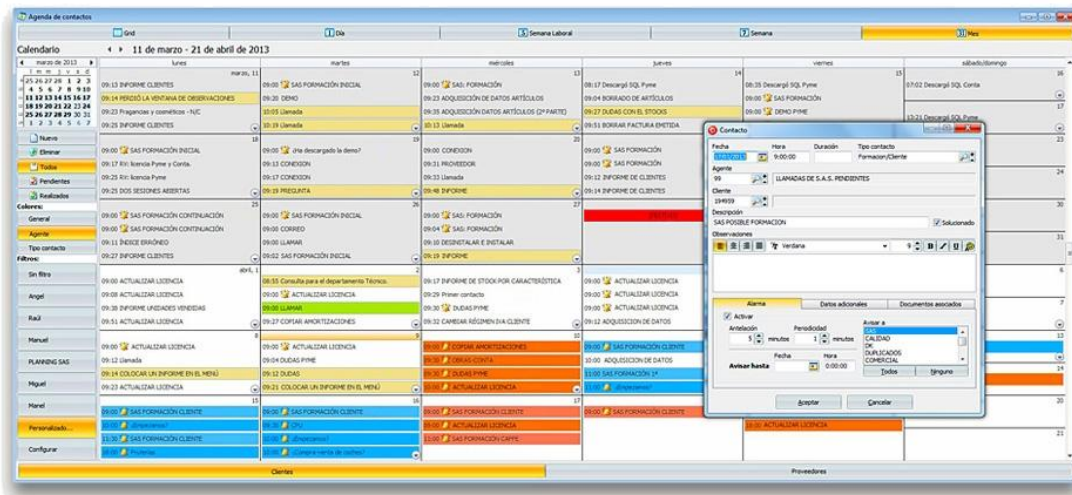


Planificación CRM

Planifique las acciones a realizar para cada agente y evite la saturación o baja actividad de sus operadores gracias a los diferentes cuadros de ocupación (diario, semanal, mensual).

Alarmas

Genere alarmas de citas previstas, con la posibilidad de avisar con antelación a la hora establecida, a un usuario concreto o a un grupo de usuarios.



Menú

Organice el menú de su CRM en función del usuario, mostrando solo las opciones a utilizar así como el orden.



Servidor propio de correo electrónico

Envíe mails a través del software de correo electrónico incluido en nuestro CRM. La total integración con el resto del ERP hace que usted pueda enviar correos a un rango de clientes o proveedores y generar contactos en la agenda de forma automática quedando vinculados con el correo.

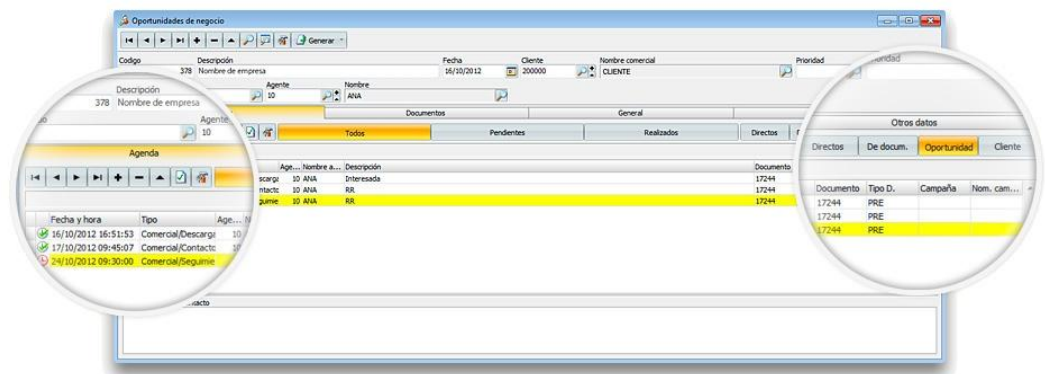


Agenda

Esta opción aglutina todos los contactos relacionados con la oportunidad, tanto los contactos que se realizaron en la campaña que generó la oportunidad, como los que se realizaron en los documentos relacionados con esta, de esta forma de un solo vistazo tendrá toda la información a su alcance.

Oportunidades

Una vez que el cliente potencial muestra interés en el producto o servicio que ofrecemos se convierte en oportunidad de negocio, y en ella se registra el posible interés del cliente clasificándolo por categoría y estableciendo prioridades con respecto a otras oportunidades.



Documentos

Registre todos los documentos (presupuestos, albaranes, facturas...) que genere la oportunidad, pudiendo ver el detalle de los productos relacionados, precios, promociones... todo ello desde la misma ventana.