

6 | Speech de Venta

Argumentos de Promoción según la inquietud, requerimiento o problema que plantee el cliente

- [Introducción](#)
- [Ventas y Compras](#)
- [Manejo de Stock](#)
- [Manejo de Precios](#)
- [Transporte](#)
- [Cuentas Corrientes](#)
- [Manejo de la Contabilidad](#)
- [Tarjetas de Crédito](#)
- [Cheques Propios y de Terceros](#)
- [Contabilidad Presupuestaria](#)
- [Informes](#)
- [Otros Productos](#)
 - [Be Wise](#)
 - [E-Forest](#)
 - [Búho App](#)
 - [Software Factory](#)
 - [Tienda Minorista](#)
- [Preguntas frecuentes](#)
 - [¿Se puede comprar el sistema?](#)
 - [¿En qué consiste la implementación del sistema?](#)
- [Perfil de Cliente - Cuestionario](#)

Introducción

Nos presentamos. Nuestra empresa data del 2017, pero tenemos mas de 20 años de experiencia en **desarrollo de software empresarial**. Decidimos comenzar este proyecto buscando dar soluciones informáticas a empresas con una propuesta superadora, buscando sortear las dificultades que suelen tener las empresas a la hora de incorporar un sistema informático a su quehacer diario.

Nuestro producto se llama SABIO GO, Es un **sistema de gestión administrativa y contable altamente flexible**, se caracteriza precisamente por adaptarse a la forma de trabajar del cliente de la mejor manera posible.

Está desarrollado **con tecnología de punta**, en lenguaje Punto NET (.NET) de Microsoft, para el desarrollo de aplicaciones para múltiples ambientes y plataformas de dispositivos.

Es un sistema que evoluciona permanentemente de acuerdo a las demandas del mercado. Y estos cambios o **innovaciones se incorporan de manera configurable**. Es decir que se pueden ajustar desde el mismo sistema, de acuerdo a la demanda del cliente

Sabio Go es un sistema **multiusuario y multiempresa**. Qué significa esto? Que puedo manejar mas de una empresa con mi sistema, cada una con sus datos, comprobantes, flujo de trabajo, etc. Una vez que se escoge la empresa al momento de iniciar el sistema, cada usuario entra con su clave. Cada clave tiene sus permisos y quedan registrados los eventos que realiza en el sistema.

Nuestra meta es que nuestros clientes nos elijan mes a mes. No vendemos un sistema sino que **prestamos un servicio y lo acompañamos a través de nuestro equipo de soporte**. Es la diferencia que marcamos frente a los sistemas enlatados. Lo que entregamos es una licencia de uso por máquina. **Se cobra por única vez la migración y la capacitación**. Estas horas se calculan según nuestra experiencia sobre lo que se necesita para la puesta en marcha.

Lo primero que vemos al ingresar son los **tableros de control**. Herramienta valiosa a la hora de obtener información clara sobre el rumbo que esta tomando la empresa, Este tablero es totalmente configurable a la medida del cliente y de la información que requiere. Cabe aclarar que esta información **se actualiza en Tiempo Real**, como toda la que maneja el sistema. Al momento de realizar un comprobante toda la información contable se actualiza.

Otro rasgo que cabe destacar es la **Trazabilidad** del sistema. De un área a otra no perdemos de vista el origen de los datos que requerimos.

El sistema puede funcionar en un **servidor On Line o en un servidor local**. Todo va a depender de la forma de trabajar de la empresa. Por ejemplo, si se realizan gran cantidad de facturas diarias, o tickets, no conviene que el servidor sea On Line, ya que dependemos del servicio de internet que en nuestro país no suele ser tan confiable. En este sentido conviene tener un servidor local.

El sistema se divide en **Áreas**, y los usuarios según su nivel acceden a ellas. Estas áreas son Ventas, Stock, Compras, Tesorería Contabilidad y Sistemas. La interfaz es similar a los programas que solemos usar, como Word o Excel. La idea es que este entorno sea familiar, amigable para el usuario

Cada usuario puede **fijar los casos de uso** que más utiliza en su pantalla principal, presionando la mano con el dedo hacia arriba que figura en la esquina de la ventana de dicho caso de uso. Esto agiliza su acceso.

Desde el sistema también se puede solicitar soporte técnico ante la necesidad de resolver un problema. Esto permite al área de soporte **acceder al equipo para identificar el problema**

Sabio Go brinda el servicio de **transferencia de archivos entre sucursales**, traducidos en comprobantes contables, no contables y stock. Casa central tiene información de todas las sucursales, y cada sucursal solo de su local

Ventas y Compras

El sistema propone un **flujo de trabajo** que se establece mediante el orden de confección de los comprobantes ya sean contables o no contables. Se puede visualizar en la ventana principal, y haciendo doble click se accede directamente a la confección del comprobante. Este workflow es **configurable de acuerdo al funcionamiento de cada empresa**. No solo eso, el nombre que reciben los comprobantes también es configurable de acuerdo a la jerga que utilicen.

Los circuitos de Ventas y Compras son gemelos, funcionan de la misma manera pero cada uno en su área. Es decir, por ejemplo en ventas tenemos Clientes, se realizan facturas, notas de crédito, etc. y en Compras tenemos Proveedores, facturas de compra, notas de Crédito de proveedor, etc

Los comprobantes se realizan de forma similar, una vez que aprendemos a hacer uno, los podemos hacer a todos. Se pueden establecer **aplicaciones de comprobantes**. es decir, una vez que definimos el circuito operativo, comenzando por ejemplo con un pedido de cotización, realizamos el comprobante. Si el cliente en base a esa cotización realiza un Pedido, al hacer el comprobante pedido y cargar el cliente, nos va a traer la cotización previa realizada al mismo para que nos basemos en dicho comprobante. Y así sucesivamente con el remito luego con los comprobantes contables (factura)

Los comprobantes pueden ser manuales, fiscales o electrónicos. El sistema se conecta al **Web Service de Afip** para obtener el CAE, (código de autorización electrónica) que valida la operación en Afip.

Un work flow típico comenzaría por la confección de cotizaciones, donde se podrían ingresar los datos del cliente potencial. Seguido a esto si el cliente concreta el pedido de mercadería, con el solo hecho de ingresar al cliente al momento de confeccionar el comprobante de pedido, se puede configurar el sistema para que traiga los datos de las cotizaciones previas hechas al mismo cliente, y en base a esos datos generar el pedido.(o no). Esto se logra con la aplicación de comprobantes, que luego permite una optima trazabilidad de las operaciones de la empresa.

Respecto a las **formas de pago**, pueden ser obviamente contado, por cheques, transferencias bancarias, tarjetas de crédito o en cuenta corriente

Para el caso de las **empresas de servicios**, se pueden realizar facturas masivas para abonados desde el sistema sin mayor complicación.

Al momento de cargar los cheques se hace la distinción de cheques en cartera o no a la orden, esos cheques luego se filtran y no figuran como opción para pagar a un Proveedor por ejemplo. También se distinguen lo e-cheques de los comunes.

Hoy esta muy de moda y tenemos muy maduro lo que es el sistema de **liquido producto**, es decir venta de mercadería por cuenta y orden de un proveedor. La ventaja de este sistema es que el cliente tributa sobre su comisión solamente y no sobre el neto de sus ventas. A la factura la realiza el cliente tributando solo sobre la ganancia. La tasa es mayor pero la base imponible es más chica, por lo que es muy conveniente. Es un modelo fiscal y comercial que se está imponiendo mucho

Manejo de Stock

Los artículos se dividen en general en **Rubros y Subrubros**. También se pueden cargar con una determinada **marca o modelo**.

Esta clasificación de los artículos es muy **útil al momento de requerir informes** o estadísticas de ventas según diferentes parámetros. Nos permite hilar fino sobre las características de los productos y la forma en que se comercializan

Cada artículo tiene un **precio de lista, una utilidad, se determina si lleva IVA y de cuanto es, bonificaciones**, etc. Se pueden configurar las presentaciones de los artículos, ya sea por unidad, caja, cajón, etc. Todo queda configurado en el área Stock. Incluso el stock inicial

Luego los comprobantes, según como se los configuren **podrán restar stock, agregar stock o comprometer stock**. Esta última funcionalidad es muy útil cuando hay un alto movimiento de ventas y se corre el riesgo de sobrevender la mercadería. También se puede establecer un servicio que haga que se caigan los pedidos que comprometen stock a ciertos días de confeccionado si no se han facturado para entonces, de tal forma que libere de compromiso a esa mercadería.

Existen **comprobantes internos** que registra movimientos de mercadería, por ejemplo entre depósitos. Se pueden obtener datos estadísticos de diverso tipo desde el sistema también

Los artículos se pueden **modificar en forma masiva** en caso de ser necesario, no hay que hacerlo artículo por artículo, y desde el mismo sistema.

También se provee la posibilidad de generar **artículos compuestos**, es decir artículos conformados por otros artículos. En este caso el precio de lista puede ser igual a la suma de los precios de sus partes o puede ser otro.

También se puede colocar **número de serie** los artículos para individualizarlos

El sistema brinda la posibilidad de **importar una lista de precios provista por el proveedor** (planilla de Excel) siempre y cuando se confeccione con un formato determinado. O a su vez exportar a Excel su lista de precios.

Otra funcionalidad del sistema es la posibilidad de que al cargar la factura de compra **se actualice el precio de costo** de los artículos o no. En el caso de que sea así, esta actualización puede realizarse por último precio de compra, o por Precio Promedio Ponderado

Manejo de Precios

Sabio Go brinda un amplio abanico de posibilidades a la hora de manejar los precios de los artículos.

Como primera medida ya en el registro del artículo establecemos el costo del producto, la utilidad, bonificación, monto de IVA, etc, y queda conformado el precio de lista. En base a ese precio se establecen **listas de precios** que se podrán modificar multiplicando el precio de lista por un factor.

Estas listas de precio se relacionarán con los clientes a través de la categoría del mismo. Incluso podemos establecer que a cierta **categoría de clientes se asocien varias listas** que podemos escoger al momento de facturar.

Se sugiere que la lista principal se diagrame de acuerdo al mayor nicho de clientes. Sería la lista con factor 1, es decir el precio de lista coincide con los precios de esta lista. La listas especiales se calculan multiplicando el precio de lista por otro factor. Por ejemplo una lista para clientes mayoristas podría tener un factor 0.9, con un 10% de descuento.

También podemos generar excepciones en los precios para una lista y con un cliente determinado, o generar cambios de precio según marca, modelo, rubro, subrubro del artículo, según el cliente, categoría, etc. Configurar la vigencia del descuento o sobreprecio, y la prioridad de los mismos en caso de que se superpongan.

Transporte

El sistema brinda la posibilidad de configurar el transporte de mercadería en el remito, o en el comprobante que se crea conveniente. Permite cargar Empresa de Transporte, o transporte propio, con chofer y vehículo para que queden registrados en el comprobante.

Cuentas Corrientes

El sistema tiene muy maduro el manejo de cuentas corrientes. Ya sean de Clientes o Proveedores, la información que maneja toca diversas áreas, como Contabilidad y Tesorería.

Accediendo a esta parte del sistema obtenemos los saldos de las cuentas, de todas o de algunas en particular. Podemos ver los comprobantes realizados a un cliente, incluso podemos ver el detalle de esos comprobantes, (destacamos acá la Trazabilidad del sistema).

El sistema muestra el saldo de las cuentas corrientes sumando y restando los montos de los comprobantes permanentemente, no hay inconsistencias en el resultado. Es un beneficio que trae el manejo de datos mediante un motor de base de datos.

También podemos consultar los comprobantes pendientes de un cliente, aquellos que están vencidos. Cabe aclarar que el sistema se puede configurar para que cada cliente tenga su fecha de vencimiento en los comprobantes, o que haya una fecha de vencimiento general para todos los comprobantes (lapso de tiempo a partir de la realización del comprobante).

Desde la misma consulta de cuentas corrientes podemos registrar un cobro o un pago (en caso de ser la de Proveedores.)

Al momento de realizar el recibo , el sistema trae todas las facturas para cancelar y los recibos con saldo para utilizar en la cancelación. Se nos da la posibilidad de utilizar el total del saldo de los comprobantes o un parcial de los mismos.

En caso de hacerse un descuento a la hora de cobrar, el sistema ofrece la opción de realizar una nota de crédito por la diferencia facturada, que puede ser fiscal o interna. De igual manera se puede realizar automáticamente una nota de débito. Esta se utiliza por ejemplo en el caso de operaciones en dólares por la diferencia de cotización entre el momento de confección de la factura y el momento de realización del recibo

Los recibos, así como cada comprobantante o reporte se puede imprimir, enviar por mail, o exportar a Excel

Para iniciar el uso del sistema, se cargan los montos de los saldos de cada cuenta corriente al día de inicio de uso del Sabio Go. De estos montos no se va a guardar el detalle, sólo un comprobante de ajuste por el total. Los primeros tiempos se deberán corroborar esos datos con el sistema anterior.

Manejo de la Contabilidad

El sistema genera la contabilidad estándar y administra los recursos financieros de la empresa, además de gestionar la interacción con el Fisco, cumpliendo con la reglamentación técnica que impone para los sistemas administrativos contables, ya sea detallando la información que requieren, como la presentación de la misma.

Tarjetas de Crédito

El sistema permite el manejo de tarjetas de crédito, con posnet integrado al momento de cobrar las ventas. También permite realizar la liquidación de las tarjetas, generando un comprobante de liquidación.

Cheques Propios y de Terceros

El sistema nos permite manejar Cheques propios y de terceros. Damos de alta la chequera de la empresa y luego podemos registrar pagos realizados con cheques propios o de terceros.

Contabilidad Presupuestaria

El sistema ofrece este servicio a través de la realización de comprobantes separados. Se genera un flujo de trabajo aparte generando operaciones que se registran en forma separada.

La contabilidad opera con la parte fiscal. Tenemos en la misma base de producción los dos esquemas, y la parte fiscal va replicando en una base de backup todos los comprobantes fiscales y llegado el caso, se desactiva la base en funciones y se activa esta base con los comprobantes fiscales.

La base real queda encriptada con un código de muy difícil acceso

El hecho de que el sistema permita llevar ambas modalidades nos facilita tener una información mas completa del negocio, de la rentabilidad, ventas, control de stock, etc

Informes

Nuestro sistema tiene herramientas dentro del mismo para generar reportes a medida. Consideramos que la información en tiempo real es esencial para la toma de decisiones en una empresa, por lo que hemos puesto incapié en este rasgo.

La información estadística permite visualizar donde esta parada la empresa y hacia qué dirección moverse para crecer mejorando su operativa diaria.

Los cubos OLap permiten al mismo usuario generar un reporte a medida colocando un rango de fechas. Este informe se puede exportar a un Excel, PDF, etc. Con esto buscamos dar una solución rápida a la necesidad de reportes a medida,

Otros Productos

Be Wise

El ERP Sabio Go tiene la posibilidad de integrar el servicio BeWise, el mismo ofrece distintos paneles de control, permiten un análisis simple y rápido, lo cual es de mucha ayuda para la toma de decisiones. Es una forma de "dar valor agregado a la información".

Estos paneles son configurables por usuario y por sector, por ejemplo se puede configurar el acceso a paneles, para un usuario con el rol de cajero, otro tipo de panel para un usuario con rol administrativo, etc.

Estos paneles muestran distintos tipos de indicadores:

- KPI: indicador clave o medidor de desempeño, es una medida del nivel del rendimiento de un proceso. El valor del indicador está directamente relacionado con un objetivo fijado previamente y normalmente se expresa en valores porcentuales.
- Series temporales: sucesión de datos medidos en determinados momentos y ordenados cronológicamente.

E-Forest

Servicio de e-commerce sincronizado con el ERP Sabio Go. Se puede acceder a esta aplicación desde la computadora o el celular.

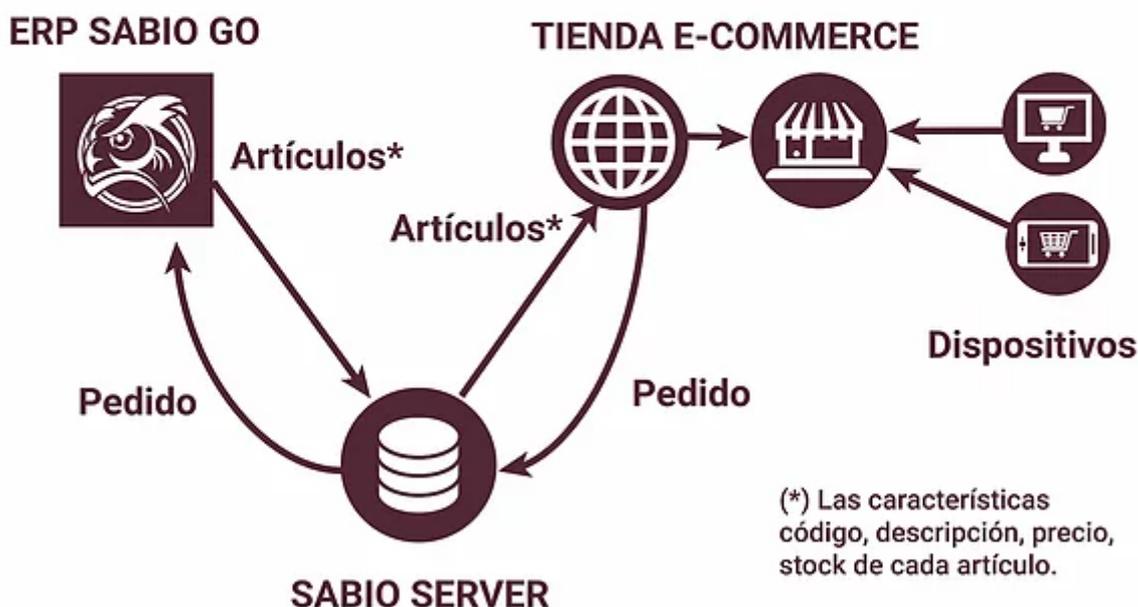
Cuenta con un Sabio Server, el mismo se encarga de subir los artículos registrados en el ERP, a una ubicación web, creando una tienda e-commerce. Luego se configura en el servidor, un determinado período de tiempo, para que los códigos, descripciones, imágenes, precios y stock de los artículos en el ERP, se sincronicen y se mantengan actualizados en la tienda, ante cualquier modificación en alguna de estas características. Mientras mas completos estén los datos de los artículos, más agil se hace el sistema de pedidos por la aplicación

También desde la tienda, se puede generar un pedido de mercaderia, el mismo se sincroniza con el ERP y da comienzo al circuito administrativo de comprobantes. Al sistema ingresa un pedido Wweb, diferenciado de los otros pedidos

Generalmente este servicio es usado para la venta mayorista, es muy útil y ágil para la generación de pedidos de viajantes, vendedores externos o simplemente clientes.

Cada usuario tiene su contraseña

SINCRONIZACIÓN E-FOREST



Otros Productos

Búho App

Aplicación móvil para usuarios de Sabio Go, disponible en Google Play.

Esta app es utilizada para picking de pedidos y relevamiento de stock, para centros de logística.

También es utilizada para gestión de preventa y cobranza.

Otros Productos

Software Factory

Desarrollamos [completamente el software](#), con los requisitos específicos, que se adapten a sus necesidades.

Otros Productos

Tienda Minorista

Esta tienda esta dirigida a la venta minorista y maneja una base de datos propia.

Esta configurada en base a la plataforma WOO Commerce, con más de 27.000.000 de tiendas on line en EEUU. Cuenta con una pasarela de pago de Mercado Pago y, si bien tiene existencia propia, también se puede conectar al sistema Sabio Go para sincronizar artículos, códigos, imágenes, stock, etc.

No hay límite con la cantidad de productos cargados en la tienda, todo depende del tamaño del hosting que se contrate.

El desarrollo de una tienda B2C, llave en mano, puede rondar los \$60.000 aprox, depende de la cantidad de secciones que puede tener el sitio

Preguntas frecuentes

¿Se puede comprar el sistema?

La política de nuestra empresa es ofrecer un servicio que se renueva mes a mes, donde en cada período se trabaja por mantener la confianza de nuestros clientes.

No esta contemplada la venta del sistema sencillamente porque no creemos que sea lo que al cliente le conviene. No solo por el elevado precio del mismo, sino porque además va a tener que continuar pagando un abono por soporte, al menos por algún tiempo hasta lograr la adaptación al sistema.

Pasado este período, también se pueden generar necesidades relacionadas con actualizaciones en el funcionamiento de la empresa que el sistema va a tener que acompañar, actualizaciones en relación a políticas de Afip, o a mejoras tecnológicas que el sistema puede requerir, y que el cliente va a tener que abonar aparte

Por lo general este pedido viene en relación al miedo del cliente a perder sus datos si se termina cortando la relación comercial con Sabio Go. En ese sentido no hay que temer porque en todo momento la información de la base datos es propiedad del cliente, respecto a la cual nuestra empresa guarda total confidencialidad. En caso de que las circunstancias llegaran a ser estas, les quedaría una version del sistema a modo consulta con todos los datos intactos hasta el momento de la culminación del trato comercial.

¿En qué consiste la implementación del sistema?

Como primera medida se les van a solicitar los datos de la empresa, listado de clientes, proveedores, artículos y otras tablas pertinentes para configurar el sistema a su medida.

Luego habrá que planear el flujo de trabajo determinado por los comprobantes a realizar y el orden en que estos se harán, los reportes que van a requerir, usuarios y accesos de cada uno al sistema.

Una vez definidos los roles, el proceso de implementación consistirá en un período de tiempo donde nuestros implementadores acompañan a cada operario del sistema, le explican como realizar sus funciones mediante el sistema, partiendo de lo que ya conoce, y paulatinamente ir incorporando mejoras en la operatoria, a medida que se familiarizan con el sistema.

Perfil de Cliente - Cuestionario

Cuando un posible cliente se nos acerca solicitando información sobre el sistema, debemos realizarle ciertas preguntas para poder definir qué aspectos del sistema destacar frente a las necesidades que exponga.

- ¿Por que esta buscando un sistema informático para su empresa?

Puede ser por problemas de manejo de Stock, o necesidad de emitir facturas electrónicas y reportes para AFIP

- ¿Es Responsable Inscripto o Monotributista?

Si es **Monotributista** probablemente tenga un negocio chico, minorista. El Monotributista no puede vender en forma mayorista. Puede tener una o dos sucursales y un contador que maneje la contabilidad en forma externa.

Los que venden mucho volumen de mercadería, por lo general se acercan porque se les está dificultando el **manejo del stock**. En ese caso hay que comentarles que el sistema cuesta el 25% del salario del empleado de comercio por mes, unos 10.000\$ por mes para tres puestos de trabajo, y se ofrece gestión administrativa contable, con gestión de ventas y compras, pagos en efectivo, tarjetas, cheques, informes a medida, etc. Con esto ya se va dando cuenta de si le va a poder sacar el jugo al sistema o no. O es demasiado para lo que necesita o puede pagar.

También puede ser que necesiten a pedido del contador emisión de **Factura Electrónica, Reportes para Afip, Balances, IIBB**, etc. Todo está incluido en el sistema

En un futuro se le va a poder ofrecer la versión del sistema IBIS LITE para este tipo de clientes,

En Caso de ser **Responsable Inscripto**, el rubro debe ser comercial. Si nos dice que necesita un sistema de manejo de historias clínicas en un hospital, de entrada le decimos que no es nuestro perfil y listo.

Si es un Resp Insc. preguntamos el rubro, pueden ser mayoristas y minoristas. Si son productos tangibles, el problema puede venir por el tema del stock.

- ¿Que tamaño tiene tu empresa? Manejas marcas exclusivas? Abarcas una zona geográfica de comercialización de un producto?

Puede ser que si, que tenga la representación de una marca, o no, sean rubros varios de diversos productos, que tenga sucursales o no.

- ¿Tenes un contador externo o interno ? (Dentro de la misma empresa)

Algunos no tienen, lo hacen a mano por la pagina de Afip. Allí ofrecemos los servicios que da el sistema.(reportes Afip, fac elec)

Los Responsables Inscriptos son el target de nuestro sistema.

Si tiene una **venta masiva minorista** se puede ofrecer por ejemplo el punto de venta rápido. Si el rubro es **manufactura**, se puede ofrecer la capacidad de armar artículos compuestos. Para empresas de servicio, tenemos el anexo de facturación masiva para abonados

Si se ve interesado, se puede armar una demo con una base similar, o se ofrece un presupuesto directamente. Los **mayoristas** se pueden interesar en la parte de compra y venta, el workflow, la trazabilidad desde las cuentas corrientes, informes, etc.

Al dueño se le habla de los informes como una forma de tomar el timón de la empresa, la base para la toma de decisiones con la que marca el rumbo de la empresa