

BENEFICIOS

- Integración en todos los procesos de la solución
- Gestión global de trazabilidad agroalimentaria de modo integrado
- Reducido coste total de puesta en marcha y soporte.
- Integración de sistemas de calidad ISO, BRC,
- Máxima orientación al usuario y productividad
- Implantación a la medida del tamaño y necesidades de cada empresa
- No duplicidad en la entrada de información
- Conexión a todo tipo de periféricos: Básculas, analizadores, cámaras IP, medios de pago, balanzas, etc.

CARTA DE COMPROMISO

- Copermática cuenta con una CARTA DE GARANTÍA, un documento que establece un compromiso de profesionalidad y calidad en nuestros servicios y soluciones. La orientación al cliente es nuestra estrategia primordial.

LA COMPAÑÍA

- Copermática lleva casi tres décadas trabajando en el diseño, desarrollo, distribución y mantenimiento de sistemas y aplicaciones informáticas. Sus más de 70 profesionales trabajan diariamente para crear productos de calidad, actualizados constantemente, y ofrecer el mejor servicio estableciendo acuerdos de colaboración con las empresas y firmas más prestigiosas. Con una red de distribución que se extiende a más de 15 Comunidades Autónomas españolas, Copermática es hoy una de las empresas de desarrollo de aplicaciones informáticas más consolidada en todo el territorio nacional

La solución integral especialmente desarrollada para cubrir las necesidades de gestión de Almazaras y empresas oleícolas

Una solución integral especialmente desarrollada para cubrir las necesidades de gestión de Bodegas y Empresas Vitivinícolas

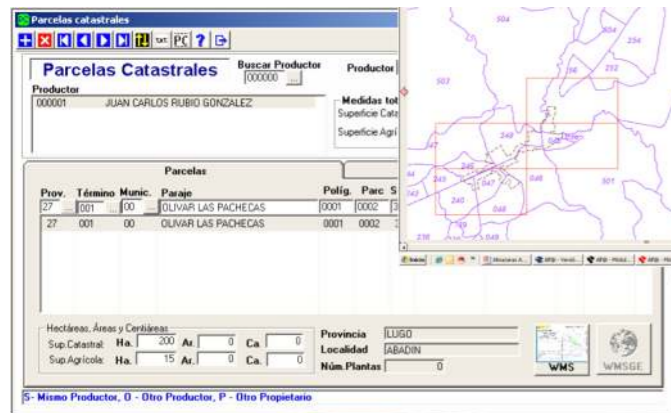
Alf@ ERP Almazaras es el resultado de la suma de elementos necesarios, para obtener una solución innovadora, sencilla y potente: Experiencia de usuarios, conocimiento del sector y el uso de tecnologías avanzadas en su desarrollo.

Los diferentes procesos de las empresas e industrias agroalimentarias se interrelacionan de modo más directo, siendo inevitable la conexión y trazabilidad de los mismos, de ahí que el concepto de integración del campo a la mesa, tenga cada día más importancia.

Incrementar la productividad de esta actividad y complementarla con la integración de los procesos es el verdadero reto.

Las soluciones Alf@ siempre van acompañadas de un importante contenido de valor, priorizando las necesidades reales de cada cliente como objetivo principal de cada proyecto.

La modularidad de la solución
Alf@ ERP Almazaras,
potencia su implantación.



GESTIÓN DE CAMPO

- Explotaciones UHC
- Partes de Trabajo
- Integración con SIG WMS
- Recursos y Labores
- Analíticas
- Costes
- Trazabilidad inicial

GESTIÓN DE CAMPAÑA

- Entrada de Producto con conexión a básculas P.C.
- Integración Cámaras I.P. a básculas
- Trazabilidad origen
- Tickets de producto
- Liquidación proveedores/agricultores
- Valoración de producto



ALMAZARA

- Panel de trabajo táctil y gráfico
- Preparado para dispositivos móviles
- Trazabilidad APPCC
- Automatización partes de trabajo y operaciones
- Documentación especial
- Gestión Analítica
- Gestión gráfica de depósitos

ELABORACIÓN ENVASADO Y COSTES

- Escandallos de productos y recursos
- Gestión de trazabilidad (lotes) automático
- Cálculo de Costes
- Planificación de tareas
- Cálculo de necesidades de envasado

GESTIÓN COMERCIAL

- Ciclo completo de Compras y Ventas
- Trazabilidad hacia adelante y hacia atrás
- Gestión de clientes y potenciales
- Plantilla de condiciones y distribuidores
- Asistentes de procesos
- Gestión Múltiple de Almacenes y Stock
- Control automático de Cartera de Cobros y Pagos
- Tienda Web ON-LINE integrada con Gestión
- Integración con MS-Office

INTERCAMBIO ELECTRÓNICO DE DATOS

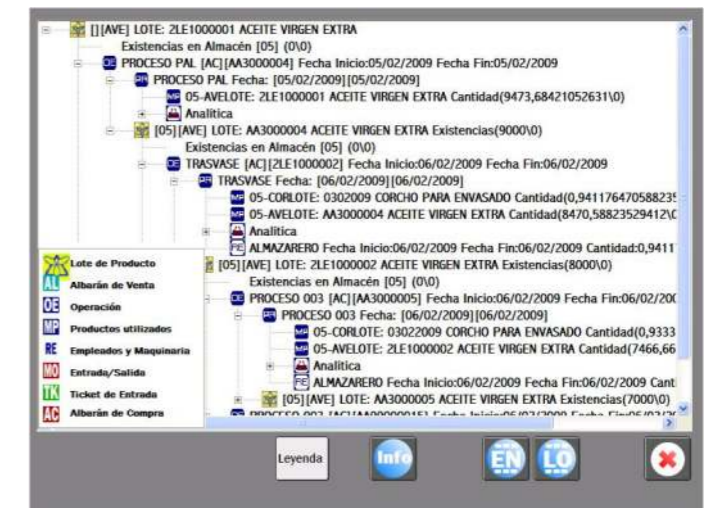
- Facturación Electrónica EDI
- Medios de pago integrados

PUNTOS DE VENTA

- Ventas mediante panel táctil
- Integración con almacén
- Puntos de venta deslocalizados
- Fidelización de Clientes
- Medios de pago integrados
- Captura digitalizada de firma
- Video supervisión integrada en tickets

VENTA EN RUTA

- Autoventa y preventa móvil.
- Envío de pedidos y facturas GPRS a Gestión Central
- Trazabilidad en la venta
- Gestión de cobros en Ruta.
- Emisión de recibos, facturas y pedidos.



CRM

- Seguimiento de acciones sobre clientes y potenciales.
- Segmentación de clientes y potenciales
- Tratamiento de No Conformidades Norma ISO.
- Planificación y seguimiento de campañas comerciales
- Gestión de diferentes canales de comunicación con clientes y potenciales (e-mailing, mailing, SMS)
- Editor de informes por el usuario

GESTIÓN CONTABLE, ECONÓMICA Y FISCAL

- Gestión de impuestos
- Emisión de modelos y presentación telemática
- Cartera, presupuestos, ratios y analítica.