

BENEFICIOS

Colaboración efectiva entre operaciones y ventas.

Integre este módulo con la Planificación de Requerimientos de Material de Microsoft Dynamics GP para que los pronósticos de ventas se reflejen con precisión en los planes de requerimientos de material.

Agrupe demandas de distintas fuentes.

Logre una visualización más integral al agrupar pronósticos múltiples en planes regionales y maestros.

Cree proyecciones a futuro precisas.

Lleve la planificación de la demanda al próximo nivel. La integración con el Planificador de la Demanda para Microsoft Dynamics GP proporciona herramientas poderosas para pronósticos estadísticos y simulación interactiva de situaciones.

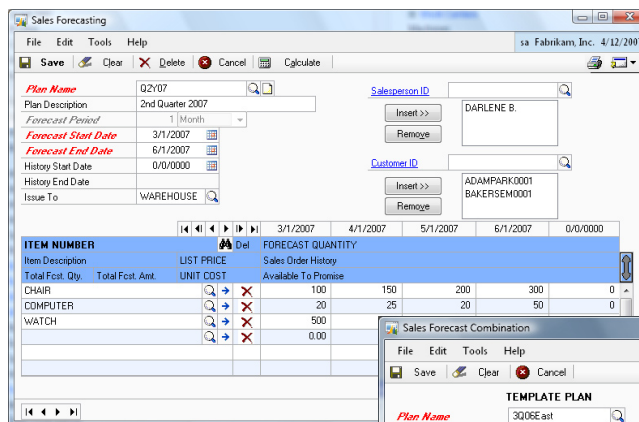
Haga uso de información de historiales para pronósticos más precisos.

Permita a los encargados de ventas examinar las ventas de años anteriores y revisar rápidamente las proyecciones sobre la base de su conocimiento de los clientes y los mercados. Cree nuevos pronósticos de ventas, a partir de otros viejos, a medida que nuevos eventos afectan la demanda de recursos de producción.

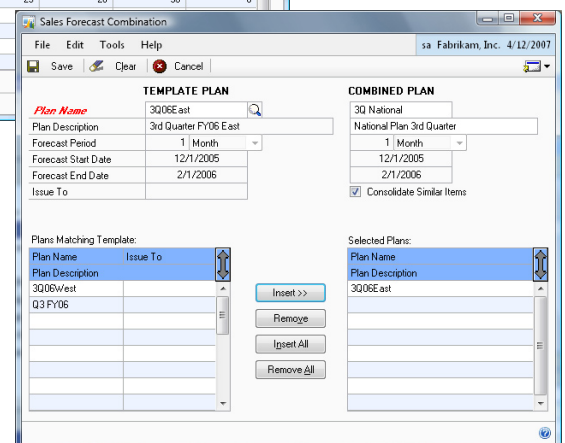
Predicor de Ventas en Microsoft Dynamics GP

Los desafíos en la comunicación son frecuentes cuando se juntan grupos de productos que tienen distintos objetivos y contextos, como equipos de ventas y encargados de producción. El Predicor de Ventas en Microsoft Dynamics™ GP le ayuda a aumentar la colaboración, ya que cierra las brechas y crea una retroalimentación robusta que promueve la entrega de productos efectiva y eficiente.

Al poder conservar un número ilimitado de pronósticos los encargados de ventas y producción pueden calcular con facilidad el impacto de una variedad de fuerzas económicas y ambientales sobre la producción además de prepararse con anticipación para posibles situaciones futuras.



CREE PRONÓSTICOS para una variedad de artículos o vendedores.



COMBINE MÚLTIPLES PRONÓSTICOS PERSONALIZADOS en un pronóstico maestro.

CARACTERÍSTICAS

PREDICTOR DE VENTAS

Ventana de Ingreso Intuitivo de Datos	Ingrese y trabaje con cifras de ventas pronosticadas en una ventana fácil de usar y similar a una hoja de cálculo.
Utilice los Historiales como Base para los Pronósticos	Permita a los vendedores y/o clientes filtrar valores históricos de ventas para formar las bases de cantidades de ventas pronosticadas.
Rastree Pronósticos de Ventas Múltiples	Defina planes de predicción de ventas múltiples de forma simultánea.
Combinación de Pronósticos	Combine con facilidad planes múltiples de pronósticos de ventas en un plan maestro.
Períodos de Pronósticos Definidos por los Usuarios	Cree períodos definidos por los usuarios, específicos para los planes mediante opciones de períodos que abarcan de diarios a anuales.
Transfiera Planes al Programa Maestro	Active cualquier plan de ventas para hacerlo la base del programa de producción maestro.
Previsión de Consumo de MRP	Genere planes de requerimientos de material que reflejen los pronósticos de ventas existentes y órdenes de pedido actuales.
Integración con el Planificador de la Demanda	Cree pronósticos estadísticos y situaciones interactivas simuladas mediante el Planificador de la Demanda, el cual se integra sin problemas con el Predictor de Ventas.

El Predictor de Ventas requiere los módulos Producción de Lista de Materiales y Procesamiento de Órdenes de Producción para funcionar.

Para más información sobre el Predictor de Ventas en Microsoft Dynamics GP, visite www.microsoft.com/latam/dynamics/gp