



**- LA EMPRESA URUGUAYA DE SOFTWARE  
CON MAYOR CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN DISTRIBUCIÓN Y VENTAS -**

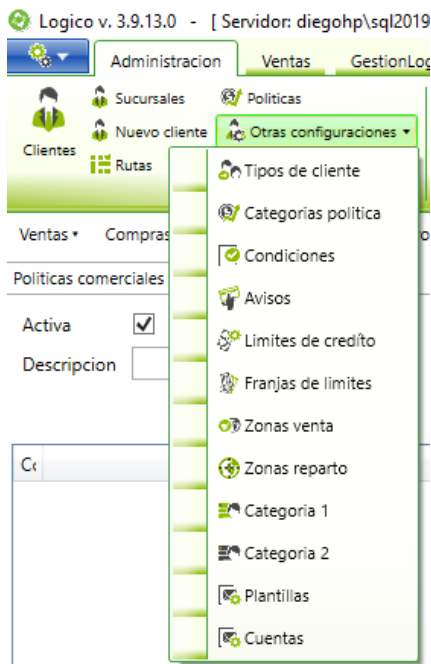


[www.altocontrol.uy](http://www.altocontrol.uy)

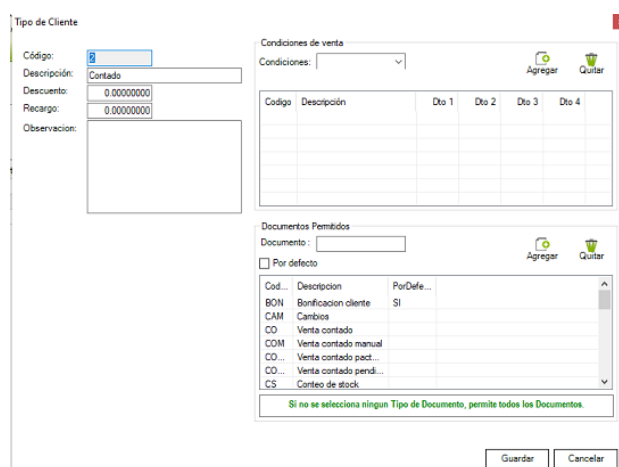
## Cientes

### Otras Configuraciones

Otros exploradores relacionados a clientes, que no son utilizados habitualmente aparecen en el submenú "Otras Configuraciones".



**Tipos de Cliente:** Es una forma de agrupación que permite además definir que documentos son permitidos a estos clientes, por ejemplo, si tenemos clientes que solo le vendemos contado crearemos un tipo de cliente "Contado" y asignaremos estos documentos.



Dentro del tipo de clientes, podemos además definir un descuento global para el grupo, podremos además definir una condición de venta por defecto para los clientes que sean parte de esta categoría.

**Categorías de políticas,** simplemente es una forma de agrupar políticas y en este explorador es para visualizar las existentes, crear, modificar y eliminar.

Explorador de Condiciones, aquí tendremos la definición de las condiciones de venta que se aplicaran a los clientes seleccionados.

Ventas • Compras • Stock • Caja • Financieros • Liquidaciones activas • Sincronización móviles | Barra de favoritos

Condiciones de venta X

Ct	Descripcion	Desc	Desc3	Descu	Descuento4
1	S/C	0.00	0.00	0.00	0.00
2	Cheque 15 dias	0.00	0.00	0.00	0.00
3	CHEQUE 30 DIAS	0.00	0.00	0.00	0.00
4	Cheque 45 dias	0.00	0.00	0.00	0.00
5	Transf. Bancaria contado	0.00	0.00	0.00	0.00
6	Reposicion	0.00	0.00	0.00	0.00
7	Credito 7	0.00	0.00	0.00	0.00
8	Transferencia 30 dias	0.00	0.00	0.00	0.00

Si creamos una nueva condición veremos la siguiente imagen.

## Condición de venta.

**Ingreso condicion**

Código:

Descripción:

Descuento 1:

Descuento 2:

Descuento 3:

Descuento 4:

**Vencimientos**

Días:

Día en el mes:

Día del mes:

Día de la semana:

Aplica en:

Habilitar segunda semana

Aplica en:

Habilita vencimientos  Cuotas:

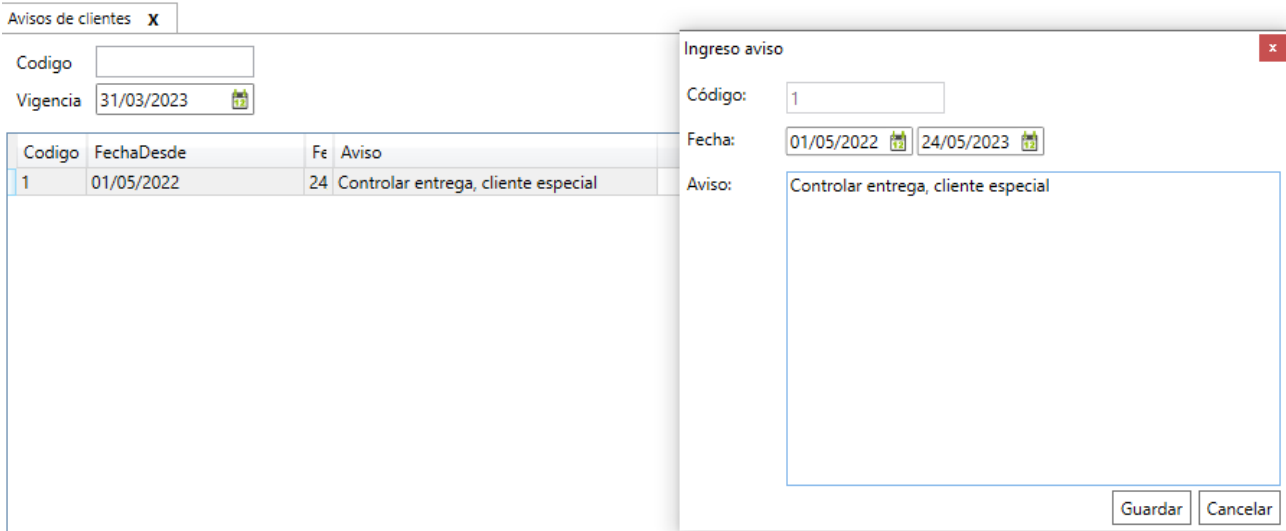
Tenemos el código auto sugerido, la descripción y luego al igual que los tipos de clientes, podremos definir descuentos para esta agrupación de clientes.

A la derecha seleccionamos el tipo de vencimiento:

- **Días:** Desde la fecha de facturación se suman los días cargados fijos y se calcula la fecha de vencimiento de la factura.
- **Día en el mes:** Coloca como vencimiento de la factura el día fijo del mes establecido, por ejemplo, si colocamos 15 el vencimiento será el 15 de cada mes sin importar cuando se haga la factura.
- **Día del mes:** El vencimiento será la fecha del próximo día seleccionado posterior a la factura.
- **Día de la semana:** Podremos determinar qué día de qué semana se vencen las facturas, por ejemplo, si queremos que las facturas venzan el último viernes del mes, colocaremos viernes semana 4 y sin importar la fecha de la factura si es antes de ese viernes el vencimiento será ese, si es posterior será el del siguiente mes.
- Para acceder a estas opciones debemos tener el check de habilitar vencimientos marcado.
- Si tenemos este check marcado se habilita además el check de cuotas, con esto podremos manejar el concepto de cuotas de una factura, aquí cargaremos las cuotas, y si le vendemos a un cliente en 3 cuotas, en la cuenta corriente del mismo se dividirá la factura según las cuotas y el vencimiento seleccionado.

**Avisos de Clientes:** Si deseamos enviar un mensaje al vendedor al momento de seleccionar un cliente, y este aviso deseamos que aparezca en cada oportunidad durante un periodo de tiempo y posiblemente para más de un cliente, esto lo logramos con avisos de clientes, la idea es que se crea un aviso donde colocamos la fecha de aplicación y el mensaje en sí, luego asignamos este mensaje a el/los cliente/s esto lo hacemos directo desde cada cliente, o desde el explorador de clientes.

Con esta configuración cuando el vendedor en el móvil, o el usuario de PC selecciona al cliente veremos el aviso en cuestión. Por ejemplo, si lanzamos una nueva promo para cierto grupo de clientes y queremos recordar al vendedor que la ofrezca, podemos utilizar esta funcionalidad.



Codigo	FechaDesde	Fe	Aviso
1	01/05/2022	24	Controlar entrega, cliente especial

Límites de Crédito: Tendremos la posibilidad de controlar el límite de crédito de nuestros clientes, esto lo hacemos desde la definición de dichos límites y la posterior asignación a los clientes deseados, este modo de trabajar nos permite definir límites de créditos genéricos y aplicarlos a grupos de clientes sin tener que definir cliente a cliente el límite.

Los posibles límites son 3 y pueden además combinarse, es decir controlar el cumplimiento de varios al mismo tiempo.

El límite de crédito refiere a la deuda que un cliente posee con la empresa y el control de que la misma no supere los parámetros deseados, es por eso que podemos definir un límite en dinero, en boletas o en vencimiento. El límite de dinero define un monto máximo de deuda que el cliente puede tener, sin que el sistema lo controle y condicione en futuras ventas, por ejemplo si un cliente posee un límite de \$1000 y nos está adeudando 2 facturas de \$400, al momento de realizar una nueva venta si la misma supera los \$200 es decir entre la deuda anterior y la deuda nueva superan los \$1000 el sistema dará un mensaje de límite superado no permitiendo al vendedor continuar con la venta, siendo necesario bajar la deuda, o solicitar autorización a un usuario con permisos para superar el límite. El límite en boletas se utiliza en el caso del "contra-documento" es decir si visito a un cliente semanalmente, cuando hago la visita de esta semana debo antes cobrar la venta de la semana anterior, en caso de no hacerlo el sistema no me permitirá facturar. Por último, el vencimiento refiere a la factura adeudada más antigua, este caso controla que el cliente no deje la factura más grande y vaya pagando las de menor monto, con este límite si colocamos por ejemplo 30 días, el sistema nos controla que ninguna deuda supere esos días.

Límites de crédito X

Código

Código	Descripción	Ti	Mont	Bc	Di	M
1	SIN LIMITE	SI	0.00	0	0	-1
2	POR DINERO	DI	99999	0	0	1
3	POR BOLETA	BC	0.00	2	0	-1
4	POR VENCIMIENTO	VE	0.00	0	30	-1

Límite de crédito

Código

Descripción

Límite en Dinero      Monto  Moneda

Límite en Boletas      Cantidad

Límite en Vencimiento      Días

Sin Límite

Franjas Límites de Crédito: Luego de definidos los límites de crédito, podemos tener encargados, supervisores o usuarios que tengan la posibilidad de autorizar una superación al límite establecido, es decir si tenemos un límite de \$1000 pero por una negociación especial y/o una entrega especial se desea que en esta venta a ese cliente pueda generarse un límite superior, el usuario con permisos definidos en la franja podrá autorizar esa venta.

Límite franjas X

Código

Usuario

Código	Usuario

Franjas

Usuario

Moneda

Monto Hasta

Cantidad Hasta

Días Hasta

Zona de Venta y Zona de Reparto: Definimos las zonas ya sea para vendedores o repartidores, tablas que utilizaremos para agrupar luego a los clientes de una determinada. Esta agrupación nos será útil luego al momento de filtrar, armar rutas y armar los repartos de los pedidos, ya que es común que se definan zonas en el mapa a donde se envían diferentes camiones de reparto.

Categoría 1 y categoría 2: Tablas donde crearemos las categorías que queramos manejar para agrupar y definir los tipos de cliente, dentro de estas categorías podremos además obtener subcategorías, por ejemplo podemos tener una categoría que sea Autoservicio y subcategorías que sean 1<sup>a</sup>3 cajas, 4<sup>a</sup>10 y más de 10, con esto podremos luego saber cuántos clientes de cada categoría y subcategoría tenemos, podremos aplicar políticas puntuales a un determinado grupo, obtener información y estadísticas de venta por categoría, etc.

Planillas y Cuentas: Mediate estos exploradores definimos las cuentas de email que utilizaremos para comunicar la empresa con los clientes, y en planillas definimos las bases de los diferentes correos que enviaremos, por ejemplo si queremos enviar un aviso de vencimiento, armaremos una planilla para tal caso, donde el sistema rellenara los datos necesarios con los datos del cliente seleccionado para poder hacer el envío del mail, estas tareas habitualmente son realizadas por la mesa de ayuda de Alto Control, pero pueden ser hechas directamente por la empresa.

## Ayuda y Soporte técnico

Por cualquier consulta comuníquese con nuestro equipo de Soporte técnico y Consultoría.

Central telefónica: (598) – 29016323

Mail: [sopORTE@altocontrol.com.uy](mailto:sopORTE@altocontrol.com.uy)

### *Horarios de atención:*

Mesa de ayuda: lunes a viernes de 8 a 20 hs y sábado de 9 a 13h.

Oficina: lunes a viernes de 9 a 18 hs.

[www.altocontrol.uy](http://www.altocontrol.uy)

¡Gracias!