

NetSuite

NetSuite ofrece a la industria los primeros y únicos:

- Paneles de control personalizables e integrados.
- CRM y Contabilidad/ERP con capacidad para comercio electrónico integrada.
- Inteligencia de negocios con SuiteAnalytics.
- Extensión y personalización con SuiteFlex.

Las características de NetSuite incluyen:*

•Gestión de las relaciones con clientes

- Automatización de la fuerza de ventas
- Mercadotecnia automatizada
- Soporte y servicio al cliente
- Gestión de incentivos
- Cliente de ventas fuera de línea
- Gestión de las relaciones con socios.

•Financieros/ERP

- Libro mayor
- Cuentas por cobrar, cuentas por pagar
- Finanzas avanzadas
- Reconocimiento de ingresos
- Creación de presupuesto
- Múltiples divisas
- Gestión y surtido de pedidos
- Tiempo y facturación
- Compras
- Gestión de inventario
- Entrega directa/Pedido especial
- Funcionalidad integrada[®] de envío por FedEx[®]
- Herramientas de envío por[®] UPS OnLine Integradas
- Reportes estándar y personalizados

•Comercio electrónico

- Sitio/Tienda Web manejados mediante bases de datos
- Integración Operativa y Administrativa
- Integración con eBay
- Procesamiento de tarjeta de crédito, PayPal
- Mercadotecnia de afiliados
- Captación de clientes
- Autoservicio para clientes y socios
- Análisis de sitio Web

•Gestión y productividad de empleados

- Paneles de control orientados a roles
- Calendarización y colaboración de grupos
- Registros de empleados
- Reporte de gastos y solicitudes de compra.
- Autoservicio para empleados

*Algunas funciones se venden como módulos adicionales.

NetSuite es la primera solución que cumple la promesa de proveer aplicaciones inteligentes, integradas y más sencillas para negocios medianos y en crecimiento.

NetSuite es inteligente. El sistema mantiene toda la información corporativa en una sola base de datos, dándole acceso a sus indicadores clave de rendimiento con un panel de control personalizable en tiempo real. En consecuencia, NetSuite le permite tomar rápidamente las mejores decisiones.

NetSuite está integrado. Combina dentro de una sola y poderosa aplicación las capacidades de un CRM y comercio electrónico enfocado a clientes con portales administrativos de Contabilidad/ERP y de autoservicio para los socios. Por consiguiente, permite que las compañías unifiquen información fragmentada y automaticen los procesos de principio a fin.

NetSuite es sencillo. Con NetSuite las implementaciones son más rápidas y más económicas que con las aplicaciones comerciales tradicionales. Al ser modular, permite la implementación por fases que su compañía requiere. Además, no requiere del uso de código y la personalización ayuda a las operaciones conforme usted la vaya definiendo. Como solución bajo demanda basada en Web, NetSuite reduce significativamente su coste total de propiedad (TCO).

¿Por qué NetSuite?

Unifica el proceso de negocios de toda la empresa.

Con una sola plataforma integrada para CRM, Contabilidad/ERP y comercio electrónico, usted puede automatizar funciones de negocio claves en todos los departamentos, incluyendo ventas, mercadotecnia, servicio, finanzas, inventarios, surtido de pedidos, compras y administración de personal. Sus empleados ya no tendrán que volver a ingresar información en sistemas diferentes, rectificar inconsistencias o datos imprecisos ni esperar actualizaciones en lote. Por el contrario, todos sus empleados ven y comparten datos precisos en tiempo real, lo que se traduce en una mejor colaboración entre departamentos y una mejora en la productividad de todo el negocio.

Incremente la visibilidad para la toma de mejores decisiones.

La capacidad de personalización de los paneles de control ofrecen acceso en tiempo real a métricas de rendimiento claves sirviendo como apoyo para la toma de decisiones de negocio inteligentes y oportunas. Además la visualización completa de registros de cliente unificados deriva en ventas más eficientes y altamente personalizadas, cumplimiento y procesos de servicios.

Extienda los procesos a los clientes, proveedores y socios.

Dada la necesidad actual de trabajar de cerca con socios dentro de una empresa extendida, NetSuite ofrece portales de autoservicio que mejoran la colaboración B2B (negocio a negocio) y B2C (negocio a cliente). Además, la notificación proactiva de eventos específicos para socios aceleran los ciclos de proceso y mejora la capacidad de respuesta asegurando su posición como un socio preferente.

Personalice y extienda NetSuite con SuiteFlex.

NetSuite es la solución de Software como Servicio (SaaS) con mayor capacidad de personalización del mundo. La configuración mediante 'clics', no por código, así como implementaciones modulares inician a su negocio en NetSuite. La personalización avanzada con herramientas simples y estándar en la industria le permiten adaptar prácticas de negocios y procesos a la medida de su compañía y de los requerimientos de la industria. Dado que nuestra personalización realiza actualizaciones de manera transparente, lo invitamos a personalizar NetSuite tanto como sea posible, convirtiéndola en una aplicación de software única en su clase.

Obtenga un valor superior con una solución asequible.

Construido desde cero para negocios medianos y en crecimiento, NetSuite ofrece un precio asequible, una implementación acelerada y completos paquetes de soporte, lo que genera un TCO inigualable. Además, elimina la costosa (en tiempo y dinero) integración; generalmente asociada con el uso de parches de sistemas desconectados. NetSuite también brinda servicios profesionales y programas educativos de vanguardia que aseguran una implementación eficiente y continua, así como el éxito a largo plazo.

NetSuite

Paneles de control en tiempo real

Paneles de control en tiempo real

Los paneles de control basados en roles de NetSuite le proporcionan datos de todos sus departamentos, con lo que sus ejecutivos y empleados pueden pasar más tiempo analizando y tomando acciones sobre los datos y menos tiempo recolectándolos. Además, el panel de control ofrece reportes gráficos e instantáneas con alta capacidad de personalización permitiéndole adentrarse en la información teniendo una visión más profunda. Usted puede tener acceso a indicadores clave de rendimiento (KPI) tales como ventas, pronósticos, pedidos, soporte, casos, cuentas por cobrar, artículos por enviar y más, en cualquier momento y en cualquier lugar. Por lo tanto, puede acelerar sus decisiones de negocios y mejorar su competitividad.

Roles previamente configurados y capacidad para arrastrar y soltar

El Panel de control en tiempo real de NetSuite viene con 15 roles previamente configurados y capacidades únicas de 'arrastrar y soltar', asignando así a cada empleado de su compañía acceso a la información y herramientas que cada quien necesita. Ya sea que usted sea el Director General, un Ejecutivo de Ventas, el Gerente de Finanzas, Gerente de Soporte o Asistente de Publicidad, NetSuite le proporciona la información en tiempo real y las herramientas más relevantes para su función.



Exploración y personalización de reportes

En adición a los más de 100 reportes estándar en NetSuite, nuestras herramientas para reportes le permiten personalizar reportes o crearlos "desde cero", generar gráficos, exportar datos como archivos CSV y ver los reportes en Microsoft Word y Excel. Dirigido a las necesidades de todos sus usuarios, el Compositor de Reportes ofrece modos básico y avanzado. El modo básico facilita que los usuarios que tienen necesidades de reportes simples generen los reportes que necesitan rápida y fácilmente. Por otro lado, el modo avanzado brinda una rica flexibilidad en reportes; por ejemplo, los usuarios pueden añadir filtros para excluir ciertos datos o añadir columnas para combinar datos.

NetSuite también soporta una inteligencia de negocios robusta con Análisis Avanzados. Esta característica permite a los usuarios buscar datos directamente mediante herramientas ODBC y utilizar los paquetes de inteligencia de negocios de su elección, tales como Objetos de Negocios.

Idiomas

NetSuite apoya a su compañía multinacional. NetSuite está disponible en inglés, francés, alemán, español, chino tradicional, chino simplificado, ruso y japonés.

SuiteFlex: Su negocio, su paquete

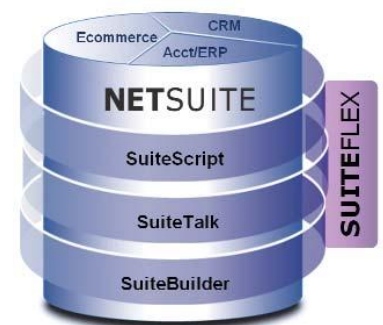
SuiteFlex es la plataforma tecnológica para la personalización, verticalización y gestión de procesos de negocios dentro de NetSuite. SuiteFlex le da a los clientes, socios y desarrolladores todas las herramientas que necesitan para personalizar fácilmente todos los aspectos de NetSuite.

Usted puede configurar NetSuite a su medida para que cumpla exactamente con sus requerimientos de negocios.

- Personalice roles para optimizar la productividad individual y del equipo.
- Personalice procesos de negocios de principio a fin para cumplir con los requerimientos precisos de la compañía y de la industria.
- Construya la nueva funcionalidad, flujos de trabajo y procesos que su negocio requiere.
- Conéctese con aplicaciones antiguas, de terceros y con proveedores de contenido.

SuiteFlex combina tres herramientas de personalización, verticalización y gestión de procesos de negocios:

- **SuiteScript:** Construya nuevas funciones, procesos y aplicaciones completas y alójelos en NetSuite.
- **SuiteTalk:** Extiende perfectamente a NetSuite hacia sistemas anteriores y aplicaciones verticales de terceros.
- **SuiteBuilder:** Personalice y configure NetSuite con herramientas para señalar y pulsar fáciles de usar.



Beneficios de SuiteFlex

- **Personalización ilimitada.** Ya no hay que conformarse con una solución de aplicación única alojada. SuiteFlex transforma a NetSuite en el software de su compañía, incluyendo su terminología, sus funciones y procesos de negocios.

NetSuite

- **Verticalización sencilla.** Nunca había sido tan fácil la verticalización de sus necesidades específicas de la industria.
- **La personalización no se descompone.** Las personalizaciones y extensiones se transfieren mediante actualizaciones de manera transparente haciendo que las pesadillas de mantenimiento sean cosa del pasado.
- **Abierto.** Los servicios Web basados en estándares facilitan la extensión de NetSuite hacia otros sistemas, soluciones verticales y capacidades de módulos adicionales de terceros.
- **Confiable.** Las aplicaciones que usted cree con SuiteFlex se alojan dentro de NetSuite - que viene con un tiempo de funcionamiento garantizado de 99.5%, una robusta arquitectura Oracle y J2EE y con seguridad de infraestructura de clase mundial.

Ningún servicio de aplicación bajo demanda se puede extender o personalizar más

SuiteFlex hace que NetSuite sea el servicio de aplicación bajo demanda más personalizable y extensible del mundo ofreciendo capacidades únicas que no se hallan en ninguna otra solución bajo demanda.

- SuiteBuilder libra los obstáculos de la personalización permitiendo a los usuarios enfocarse en "clics" en lugar de código. La capacidad de configuración está habilitada como "señalar y hacer clic" para todo, desde simples adiciones de campos a bases de datos hasta la personalización de formatos y complejas manipulaciones de datos y objetos.
- Las relaciones de datos muchos-a-muchos entre registros estándar y personalizados le brindan una completa flexibilidad al gestionar datos de misión crítica adicionales.
- Personalice, automatice o cree procesos de negocios nuevos que se ajusten a sus necesidades utilizando SuiteScript.
- SuiteTalk extiende e integra su aplicación NetSuite mientras mantiene una integridad de datos completa y mejora la lógica de la aplicación.
- El profundo soporte de objetos para Contabilidad/ERP y CRM mediante APIs uniformes facilita el volver a utilizar sus herramientas y recursos de integración a lo largo de distintas funciones de negocios.
- Los Suitelets, la última adición a la familia SuiteScript, engloban todas las funcionalidades de personalización y scripting dentro de un nuevo conjunto de APIs, otorgándole una plataforma sin precedentes para inventar y desplegar nuevas aplicaciones alojadas en NetSuite.
- Utilice los Suitelets para crear y unir interfases de usuario personalizadas con objetos centrales y a la medida de NetSuite para crear páginas web o apoyar procesos durante su funcionamiento.
- Los temas con color personalizados, la colocación del logotipo de la compañía y terminología personalizada permiten que NetSuite se distinga con su marca corporativa y le ayuda a personalizar NetSuite de acuerdo a su negocio e industria.

Personalización de alto nivel sin los dolores de cabeza

NetSuite ataca las mayores deficiencias de personalización de aplicaciones tradicionales actualizando lo que esté personalizado en cada nueva versión. La mayoría de los productos de mercados medianos o empresariales son altamente personalizables - pero a un precio igual de alto. La personalización típicamente requiere de recursos de consultoría significativos, dado que muchas de las adaptaciones del sistema deben hacerse mediante un lenguaje de programación específico para el producto.

Típicamente la personalización de estos sistemas es compleja en su instalación y aún más compleja para su actualización. La pesadilla de las personalizaciones ha sido durante mucho tiempo el requerir de una migración y mantenimiento especializados, haciendo cualquier actualización muy costosa y pesada en cuanto a tiempo y consumo de recursos. Por lo tanto, es muy común que las compañías pospongan las actualizaciones tanto como sea posible, o incluso que tomen la decisión de cambiar a productos o plataformas alternos en lugar de actualizar.

El enfoque de NetSuite extrae los datos y metadatos para personalización de sus funcionalidades integradas. Esto permite a las compañías lograr migraciones perfectas de elementos personalizados manejadas por NetSuite, de manera que usted puede transferir sus cambios con las más recientes capacidades de NetSuite, sin costo y sin dolores de cabeza.

SuiteAnalytics

Inteligencia de negocios accionable en tiempo real - sin el almacén de datos

SuiteAnalytics proporciona a los negocios medianos y en crecimiento inteligencia de negocios integrada - combinando poder y facilidad para una toma de decisiones más inteligente y rápida. NetSuite provee de inteligencia operativa, táctica y estratégica en tiempo real desde un solo sistema de registro, eliminando la necesidad de un complejo y caro almacén de datos. Lo mejor de todo es que SuiteAnalytics está incluido en todas las ofertas de software como servicio (SaaS) de NetSuite sin coste, entregando un poderoso análisis de negocio lo suficientemente fácil como para que un ejecutivo, gerente a nivel de línea o individuo se beneficie de él.

Inteligencia de negocios integrada en un solo sistema

- NetSuite actúa como un repositorio del núcleo de información de negocios de una compañía actuando, de hecho, como un almacén de datos.
- Las herramientas de SuiteAnalytics permiten la minería de datos a los empleados en todos los niveles y la convierte en conocimiento con un indicadores clave de rendimiento previamente integrados, búsquedas guardadas más simples y, ahora, fórmulas similares a las de las hojas de cálculo en Excel.
- A diferencia de los almacenes de datos, los análisis se presentan en tiempo real en los paneles de control de los usuarios dándoles información actualizada para hacer mejor sus trabajo y gestionar mejor sus operaciones.

NetSuite

- SuiteAnalytics provee de inteligencia de negocios a todos de acuerdo al poder de su rol y la sofisticación de cada usuario.
- SuiteAnalytics permite que los usuarios coloquen fórmulas tipo Excel en cualquier tarjeta de resultados o reporte de búsquedas guardadas de NetSuite.
- Las herramientas estándar fáciles y personalizables cumplen con sus necesidades exactas de IN para sus empleados, equipos y su industria.

Poderosa inteligencia de negocios que pueden utilizar simples mortales

Paneles de control - Inteligencia operativa

Los paneles de control de NetSuite con Indicadores Clave de Rendimiento (KPI), Tarjetas de Resultados de Rendimiento, Gráficas de Tendencias, Reportes gráficos Instantáneos, y Métricas de KPI impulsan la productividad individual al proveer a todos los empleados de la compañía con la inteligencia de negocios en tiempo real que necesitan para hacer que las decisiones diarias se tomen de una manera más inteligente y rápida.

Reportes - Inteligencia táctica

Reportes estándar, reportes a la medida, y herramientas de Búsqueda como Análisis 'señale y pulse' le dan a los usuarios áreas de enfoque claramente definidas así como soporte de decisiones tácticas en una base periódica o según se requiera. El constructor de reportes manejado por asistente WYSIWIG (lo que ve es lo que obtiene) simplifica el crear y manipular reportes para los requerimientos exactos del negocio.

Inteligencia de negocios de terceros - Inteligencia estratégica

Para necesidades de reportes más complejas, enfocadas al futuro para la planeación de negocios o impulsada por la industria, la Conectividad a Bases de Datos Abiertas (ODBC) permite a las compañías enlazarse al paquete de inteligencia de negocios de su preferencia* tales como Business Objects, Cognos y similares. La ventaja de NetSuite es que los paquetes de inteligencia de negocios (IN) pueden obtener datos desde un solo repositorio para análisis consolidados y racionalizados teniendo como resultado inteligencia de negocios que usted puede usar con gran seguridad.

Beneficios de SuiteAnalytics

- Inteligencia de negocios accionable en tiempo real y lista para usarse
- Información consolidada y racionalizada sin el almacén de datos
- Decisiones más inteligentes más rápido con inteligencia en la que usted puede confiar
- Herramientas de negocio estándar y a la medida apropiadas para una amplia gama de usuarios de información de negocios
- Inteligencia de negocios que puede ser utilizada y gestionada por simples mortales

NetSuite

Resumen del CRM:*

•Automatización de la fuerza de ventas

- Seguimiento y asignación de territorios
- Ruta principal
- Gestión de oportunidades
- Seguimiento de competidores
- Generación de cotizaciones
- Gestión de pedidos
- Ventas en equipo
- Gestión de comisiones
- Gestión de pronósticos y de cuotas
- Cliente de ventas fuera de línea

•Mercadotecnia automatizada

- Formas de contactos cualificados en línea
- Seguimiento de código de promoción y de referencia
- Seguimiento y análisis automático de campaña
- Gestión de fuentes de contactos cualificados
- Gestión de campaña por correo electrónico
- mercadotecnia mediante búsqueda de paga
- mercadotecnia mediante búsqueda natural
- Creación de segmentos objetivo por historial de compra

•Soporte y servicio al cliente

- Asignación de casos
- Captura de casos desde sitio Web
- Notificación y escalamiento automáticos
- Captura de correo electrónico y asignación de ruta inteligente
- Seguimiento de casos por productos y servicios
- Base de conocimiento NetAnswers
- Centro de servicio a clientes en línea (Autoservicio)
- Seguimiento de tiempo facturable por caso

•Gestión de relaciones con socios

- Gestión conjunta de contactos cualificados
- Pronóstico conjunto de ventas
- Campañas de mercadotecnia
- Colocación y seguimiento de pedidos
- Volumen y precio negociado
- Descuentos promocionales
- Seguimiento de participación en ingresos por referidos
- Publicación de librería de ventas y mercadotecnia.

•Herramientas de productividad

- Calendarización de grupos
- Importación y exportación de registros
- Sincronización con Outlook y Palm
- Acceso Web en cualquier sitio y a cualquier hora
- Panel de control ejecutivo e indicadores clave
- Registros personalizados NetBase
- Reportes personalizables

*Algunas funciones se venden como módulos adicionales.

Gestión de relaciones con clientes

Con NetSuite, todos los puntos de contacto con sus clientes, desde el contacto hasta el contrato, desde el pago hasta la atención posterior, se incluyen ágilmente dentro de un mismo sistema. Este nivel de integración le permite a su equipo de mercadotecnia crear y entregar los programas más efectivos; a su equipo de ventas concentrarse en vender; y a su equipo de servicio ofrecer un soporte al cliente de clase mundial

Flujo de procesos de campaña a ROI

Por ejemplo, su grupo de mercadotecnia puede examinar los patrones de compra de clientes existentes que son similares a los nuevos contactos cualificados y, en su momento, puede diseñar mensajes de campaña dirigidos hacia esos contactos cualificados. Su equipo de mercadotecnia también podrá medir las respuestas y ventas generadas de campañas específicas dando a sus ejecutivos un análisis de ROI preciso de sus programas de mercadotecnia y gastos.

Flujo de proceso de contacto cualificado a efectivo

Además, su grupo de ventas puede hacer seguimiento con aquellos clientes que estén respondiendo a la campaña de mercadotecnia. El personal de ventas también puede trabajar muy de cerca con los clientes durante el proceso de ventas; pueden darle seguimiento a contactos cualificados a medida que se convierten en oportunidades, generar cotizaciones y, finalmente, convertir esas cotizaciones en pedidos de ventas con tan solo pulsar un botón. Además los representantes de ventas pueden ver sus pronósticos de comisiones del mes motivándolos más a cerrar una venta.

Y cuando un cliente nuevo tenga preguntas, su equipo de servicio tendrá visibilidad completa de los productos que dicho cliente ha comprado, así como los términos de servicio. Como resultado, los representantes de servicio pueden dar el mejor servicio posible a cada cliente en particular.

LO MÁS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE AUTOMATIZACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

Procesamiento de guías y gestión de territorios automatizado

Las capacidades de automatización de la fuerza de ventas (SFA) de NetSuite le permiten administrar a sus contactos cualificados y prospectos desde la primera captura hasta el cierre de la venta. Los contactos cualificados se pueden capturar automáticamente desde su sitio web mediante formatos en línea, pueden importarse desde listas compradas o capturarse manualmente. Los nuevos contactos cualificados se pueden dirigir automáticamente a representantes de ventas con base en las reglas de territorio que usted defina, lo que significa que no habrá más tiempo de retraso en el seguimiento con prospectos de clientes. Los territorios se pueden basar en cualquier criterio, tales como geografía, producto o área de servicio de interés, tamaño de la compañía o tiempo de decisión. Conforme el personal de ventas les da seguimiento a los contactos cualificados, los reportes de actividad proporcionan análisis de productividad de todas las interacciones, incluyendo llamadas telefónicas, tareas, reuniones y notas.



Flujo de negocios completo

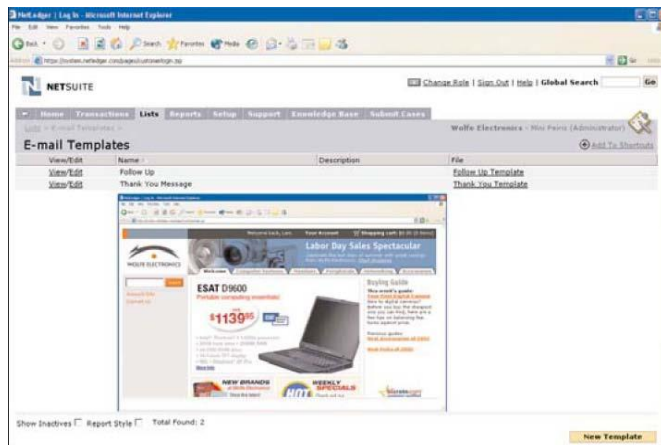


Flujo de negocios completo

NetSuite

Capacidades de combinación de correspondencia y gestión de comunicación integradas

NetSuite se integra con Microsoft® Word, permitiéndole escribir cartas, imprimir sobres y crear etiquetas para correspondencia. Las capacidades de combinación de correspondencia le permiten además enviar correos electrónicos y faxes de manera más sencilla. También puede utilizar plantillas que estandaricen las comunicaciones con el cliente en todas sus organizaciones de mercadotecnia, ventas y soporte. Usted puede realizar una combinación de correspondencia en lote para un grupo, una compañía o un solo contacto. NetSuite registra el proceso completo en notas históricas, dando acceso a información confiable y precisa. Además, cualquier respuesta a una comunicación por correo electrónico enviada desde NetSuite se registrará automáticamente, ahorrándole a sus trabajadores tiempo y esfuerzo considerables.



Plantilla de correo electrónico

Gestión de oportunidades y proceso

A medida que los contactos cualificados se convierten en oportunidades, sus representantes de ventas deben administrar los detalles de cada venta potencial mientras aún está en proceso. Armados con información tal como contactos clave, un registro de reuniones previas y qué productos y servicios son los más adecuados para un determinado cliente, los representantes de ventas pueden determinar qué tan probable es cerrar el trato. Pueden asignar prioridades diferentes a tratos diferentes, lo que facilita un pronóstico de ventas preciso. Además, los estados configurables y las listas de probabilidad le permiten implementar procesos de ventas a la medida de su negocio. Este nivel de flexibilidad combinado con las poderosas capacidades de configuración de NetSuite permite que se implemente de manera más efectiva cualquier metodología de ventas - tales como Miller Heiman o Venta de Soluciones.

Los representantes de ventas pueden trabajar con oportunidades en una vista de listado o con un registro de oportunidades detallado. La vista de listado permite un filtrado flexible, de manera que cada representante puede analizar las oportunidades con base en su estado y los gerentes de ventas pueden ver todos los tratos que su equipo está armando. El detallado registro de oportunidades contiene toda la información

crucial que los representantes de venta y gerentes necesitan: estado, ganancia potencial, contactos clave y todos los documentos relacionados. Y cuando un prospecto está listo para comprar, su personal de ventas puede convertir las oportunidades en cotizaciones y luego las cotizaciones en órdenes de venta - todo con tan solo pulsar un botón.

Realización de la venta

La mayoría de las soluciones CRM le permiten gestionar sus oportunidades. Pero cuando se trata de generar una cotización o tomar el pedido, muchas soluciones obligan al usuario a usar un sistema de captura de pedidos o de Contabilidad/ERP totalmente diferente. Con NetSuite este proceso está completamente automatizado, de manera que los representantes de ventas pueden tener acceso fácilmente a todos los descuentos y reglas de precios específicas de cada cliente que típicamente residen en el sistema de Contabilidad/ERP. Generar una cotización o tomar un pedido es tan fácil como pulsar un botón. Los vendedores pueden, inclusive ver en tiempo real los niveles de inventario a fin de poder ajustar adecuadamente las expectativas del cliente para niveles de inventario y tiempo de entrega.

Ventas en equipo

Muchas organizaciones de ventas trabajan en equipos donde cada persona realiza un rol específico (representante de ventas, ingeniero de ventas, etc.) para gestionar y cerrar tratos. Para soportar este proceso las Ventas en Equipo de NetSuite le permiten hallar múltiples usuarios de ventas en los registros de los clientes y transacciones de ventas. Además, usted puede calcular el pago de comisiones para múltiples usuarios de ventas involucrados en un trato y los nuevos reportes de ventas en equipo le permiten dar seguimiento a los ingresos obtenidos por todos los miembros de su equipo de ventas, no solo de los representantes de ventas.

Gestión de incentivos

Con NetSuite usted tiene la flexibilidad de programar complejas estructuras de comisiones basadas en cómo usted hace negocio. Por ejemplo, usted puede estructurar comisiones basándose en la cantidad o monto de la venta; artículo de servicio vendido, rentabilidad del producto vendido, porcentaje de la cuota logrado, o, simplemente, ventas totales dentro de un periodo dado. La gestión de comisiones también le permite establecer escalas fluctuantes y bonos para cualquier periodo, como trimestral, semestral o anual.

Item	% of Quota	Quota	% of Quota	% of Quota	% of Quota
FinChrg					
Computer Systems - Desktop - Impresivo 1000	0	2	5	7	10
Computer Systems - Desktop - Impresivo 1500	2	5	7.5	10	15
Computer Systems - Desktop - Creativo 2000	0	0	0	10	15
Computer Systems - Desktop - Creativo 2400	0	0	12	20	25
Computer Systems - Laptop - Inertio 1000					
Accessories - Ultragear Desktop Speakers					
Accessories - Ultragear Speakers w/Sub					
Computer Systems - Laptop - Inertio 1600					
Accessories - Standard Keyboard					

Calendario de comisiones

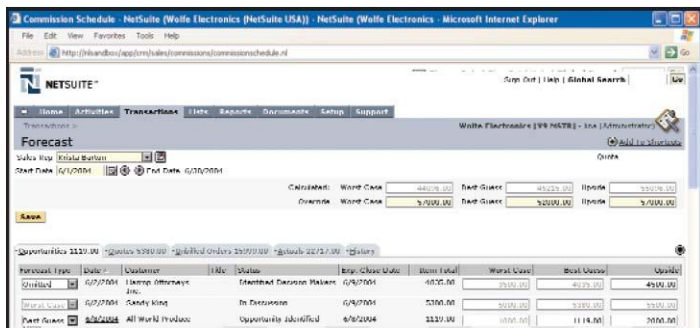
NetSuite

Y si usted está a la mitad de un mes o trimestre y descubre que necesita realizar un ajuste, todo lo que tiene que hacer es ajustar las fechas efectivas y el pago se vuelve a calcular automáticamente. Usted puede producir e incorporar calendarios a los planes de comisiones gerenciales para ejecutivos de ventas, permitiendo un calendario de múltiples niveles. Inclusive usted puede seleccionar si les pagará a los representantes de ventas cuando le facture al cliente o al cobrar el pago. Una vez que la gerencia haya aprobado los pagos de comisiones, estos se procesan automáticamente mediante el módulo de nómina dentro de NetSuite. Además, los representantes de ventas pueden ver reportes en tiempo real y programar sus comisiones en su panel de control, lo que les da un mayor incentivo para cerrar sus ventas más rápido.

Gestión de pronósticos y de cuotas

El Pronóstico Maestro muestra todas las oportunidades, cotizaciones, órdenes y ventas cerradas incluyendo información clave como la cantidad proyectada y una cantidad sopesada para cada una de estas transacciones. Ésto permite a los representantes o gerentes de ventas ver sus pronósticos en una base mensual o por cuarto e incluso, de ser necesario, hacer ajustes. El pronóstico maestro también proporciona a los equipos de ventas los medios para generar dos tipos de pronósticos para representar cómo le está yendo al equipo de ventas: un pronóstico calculado basado en las transacciones de ventas en el sistema y un pronóstico de anulación, que son las ventas que los representantes de ventas predicen para sí mismos. Como resultado, usted puede tener la certeza de un pronóstico de ventas certero y confiable.

También puede aprovechar avanzadas capacidades de pronóstico. El pronóstico avanzado tiene tres categorías de pronóstico (peor de los casos, compromiso y ascendente) las cuales pueden utilizar los representantes de ventas para catalogar sus oportunidades y cotizaciones abiertas basándose en su nivel de confianza para cerrar el trato. Estas categorías de pronóstico se alimentan de rangos reales, así que en lugar de incluir o excluir un trato del pronóstico, los representantes de ventas pueden proporcionar las cantidades pronosticadas mínimas, comprometidas y que excedan lo esperado para el trato.



Forecast Type	Date	Customer	Item	Status	Est. Close Date	Item Total	Weight Case	Book Value	Opport.
Forecast	6/7/2004	Lamp Offshoots Inc.	Identical Decision Maker	In Progress	6/8/2004	4000.00	7500.00	4000.00	4500.00
Forecast	6/7/2004	Sandy King	In Progress	In Progress	6/8/2004	5000.00	3000.00	5000.00	3000.00
Forecast	6/7/2004	All World Products	Opportunity identified	Opportunity identified	6/8/2004	1100.00	1000.00	1100.00	2000.00

Pronóstico Avanzado.

La función de gestión de cuotas permite a los gerentes de ventas establecer metas para sus representantes de ventas. Cuando se acoplan con capacidades de elaboración de pronóstico, estas herramientas ayudan a los representantes de ventas a comparar sus niveles de desempeño para establecer sus metas. Además, las cuotas se pueden asignar en base a un representante de ventas o al tipo de venta. Por ejemplo: usted puede asignar una cuota general para el departamento para ventas internas, externas y ventas en canales. O puede asignar cuotas con base en nuevos negocios contra negocios ya existentes.

Cliente de ventas fuera de línea

¿No puede hallar una conexión a la Internet mientras viaja? Con el cliente fuera de línea de NetSuite, los representantes de ventas pueden mantenerse productivos, realizando sus actividades normales de seguimiento antes y después de la visita de ventas y después sincronizar dichos cambios una vez que regresen al hotel o a su oficina.

Los usuarios pueden entrar y actualizar sus contactos cualificados, prospectos, clientes y contactos, así como crear nuevos. La gestión de oportunidades está disponible dentro del cliente fuera de línea, permitiendo a los usuarios de ventas editar los detalles de una oportunidad, tales como estado, probabilidad, cantidad proyectada, expectativa de cierre y notas detalladas. Usted puede ver estimados (cotizaciones) y transacciones cerradas (pedidos, facturas) en pestañas en el registro principal de oportunidades. El cliente fuera de línea incluye un completo calendario gráfico y panel de control de actividades que incluye tareas y listas de llamadas, adición rápida de portlets y soporte para búsqueda. Usted puede crear nuevas llamadas telefónicas, tareas y eventos o editar o eliminar los existentes, igual que con la versión en línea.

Además, las actualizaciones de versión se manejan de manera transparente mediante sincronización. Cuando la aplicación en línea tenga una nueva versión, se le pedirá al usuario fuera de línea, al momento de la sincronización, que actualice su cliente fuera de línea, de tal suerte que no hay una confusa recreación de base de datos o CD que enviar como sucede con muchos sistemas basados en Windows fuera de línea o de acceso remoto.

LO MAS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE AUTOMATIZACIÓN DE MERCADOTECNIA

Gestión y análisis de contactos cualificados y sus fuentes

NetSuite tiene múltiples avenidas para la captura de contactos cualificados, incluyendo formas en línea que permiten capturar los contactos cualificados directamente desde su sitio web, capacidades para importar archivos en formato CSV o XML con detección de duplicados para la captura de listas compradas y la captura manual por parte de los representantes de ventas para llamadas en frío y referidos. Usted puede utilizar las fáciles capacidades 'pulse para personalizar' de NetSuite para adaptar sus métodos de calificación de contactos y de puntuación a lo que requiera su negocio. Además, el origen de cada contacto cualificado se puede rastrear ya sea a nivel de contacto o de oportunidad. Las capacidades de gestión de posibles clientes, combinadas con la integración de las compras de los clientes, le permiten analizar todos sus esfuerzos de mercadotecnia para determinar las tasas de conversión de contactos cualificados y valoración de ROI.

NetSuite

Gestión de campaña de mercadotecnia

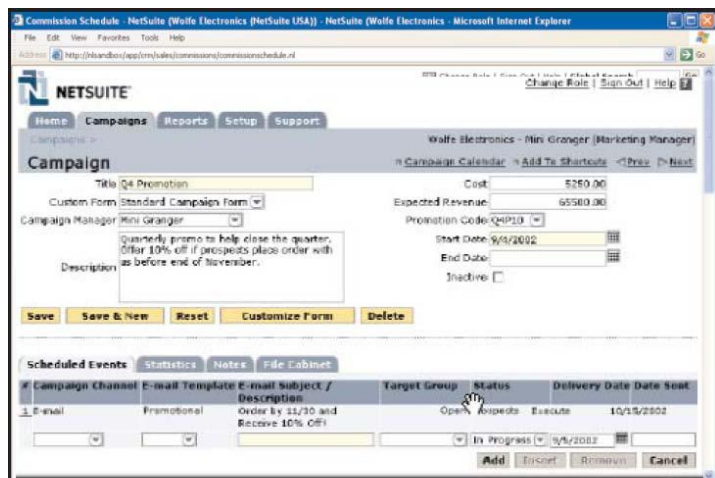
NetSuite automatiza totalmente, da seguimiento y reporta sus esfuerzos de mercadotecnia. Las campañas de mercadotecnia, tales como correo electrónico, correo directo o actividad impresa se pueden gestionar, seguir y analizar de manera central. Una vez que se ejecutó una campaña, NetSuite rastrea el ROI de principio a fin de un programa, proporcionando métricas de éxito precisas y actualizadas. Más aún, usted puede configurar y gestionar fácilmente campañas de múltiples canales o dar seguimiento al costo e ingresos esperadas por campaña.

Lista de ofertas de campaña

Una lista de ofertas personalizable permite a los usuarios dar seguimiento a la oferta ligada a un evento de campaña. Los usuarios pueden configurar las ofertas que promueven en las campañas con la lista de ofertas de campaña y seleccionar la oferta adecuada al crear el evento de campaña. Para dar seguimiento a la efectividad de alguna oferta en particular, los usuarios pueden simplemente configurar los reportes de mercadotecnia para filtrar los eventos de campaña según ofertas específicas, tales como boletines informativos, promoción de artículos, etc. La lista de ofertas da a los usuarios de mercadeo información adicional para monitorizar y seguir eventos de campaña de mercadeo.

Seguimiento de promociones y descuentos

Para fortalecer más sus campañas, usted puede diseñar descuentos promocionales y darles seguimiento mediante códigos de promoción. Estas promociones pueden configurarse de varias maneras: como uso de una sola vez, en base a porcentaje, descuento en dólares o en base a una fecha de expiración. Usted puede llevar a los receptores de la campaña a un formato en línea, su tienda Web o su centro de atención telefónica. Sin importar el cómo los clientes respondan, el código de promoción puede usarse en la transacción de ventas dándoles el precio con descuento y permitiéndole rastrear el ROI para dicha campaña.



Campaña

Mercadotecnia por correo electrónico

NetSuite le brinda una gestión completa de campaña por correo electrónico, desde la creación de segmentos objetivo hasta el desarrollo creativo y la ejecución y análisis de las campañas. Usted puede personalizar las plantillas de correo electrónico con los nombres de los clientes o con ofertas de productos dirigidas. Los segmentos objetivo pueden crearse con base en la actividad real de compras de los clientes, dándole una plataforma para una verdadera mercadotecnia uno a uno. Y sus campañas de correo electrónico pueden ligarse a formatos de captura en línea, automatizando más sus esfuerzos de mercadeo. A lo largo de una campaña, NetSuite da seguimiento a las métricas de ROI, proporcionando datos precisos y actualizados al minuto para que usted sepa exactamente quién recibió, leyó y compró productos durante una campaña de correo electrónico dada.

Mercadotecnia con palabras clave

La mayoría de los equipos de mercadotecnia ahora dedican una porción del dinero que invierten en mercadotecnia a la promoción de palabras clave en motores de búsqueda. NetSuite le da dos métodos mediante los cuales usted puede crear de manera fácil campañas específicamente para la mercadotecnia con palabras clave:

- **Importar palabras clave** Los motores de búsqueda más populares, tales como Google, le permiten crear sus palabras de publicidad cargándolas desde una hoja de cálculo. Con NetSuite usted puede utilizar esa misma hoja de cálculo para crear de manera fácil campañas que coincidan con todas las palabras clave que compró, por lo que se automatiza fácilmente el seguimiento desde el retorno de su inversión hasta el ingreso generado.
- **Creación de palabras clave por volumen** Si usted no utiliza una hoja de cálculo para cargar las palabras clave en los motores de búsqueda, entonces puede preferir crear campañas por volumen para dar seguimiento a las palabras de anuncio que ha comprado. Inserte los datos de identificación (ID) de la campaña específica en el URL que cree para un seguimiento completo de extremo a extremo hasta el ingreso.

Dos reportes clave: Contactos cualificados por palabra clave pagada y Ventas por palabra clave pagada, le permiten seguir el número de contactos cualificados y el ingreso generado por las campañas con palabras clave pagadas a través de varios motores de búsqueda con los cuales usted puede estar haciendo mercadotecnia. Estos se agrupan por categoría de campaña para su fácil integración y pueden analizarse de un vistazo por semana, mes o trimestre.

NetSuite le permite distinguir entre contactos cualificados derivados de campañas de búsqueda naturales o pagadas.

NetSuite

LO MÁS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE GESTIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE

Asignación de ruta y gestión de caso

NetSuite le provee de la habilidad de crear, escalar, gestionar y resolver casos de servicio al cliente a lo largo de sus canales de comunicación incluyendo teléfono, fax e Internet. Sus representantes de servicio al cliente visualizan los registros completos del cliente, incluyendo los historiales de ventas, servicio y contabilidad. Además, los gerentes de servicio al cliente pueden definir reglas automáticas de asignación de casos basándose en criterios de cualquier caso. Por ejemplo, los casos se pueden dirigir con base en el producto, asunto, tipo de caso, socio o cliente, a fin de que el manejo de colas o de prioridades de los clientes sea fácil y eficiente.

Reglas del negocio para el escalamiento de casos

Casi todas las organizaciones de soporte y servicio tienen procesos de escalamiento definidos a seguir para satisfacer los niveles de servicio y soporte contratados por los clientes. Las reglas de escalamiento de casos permiten automatizar esos procesos del mundo real. Pueden configurarse reglas para escalar todos o tipos específicos de casos si no se resuelven dentro de los lapsos definidos y se pueden definir múltiples niveles de escalamiento. También se puede notificar a las partes interesadas, tales como gerentes, gerentes de cuenta u otros en puntos de escalamiento definidos previamente a fin de que estén enterados de problemas potenciales y pueda emprender la acción correspondiente. Las reglas de escalamiento pueden configurarse para dispararse cuando se den ciertas condiciones y pueden integrarse para formar un territorio de escalamiento, creando complejos patrones de niveles de escalamiento. Puede definirse la ruta de escalamiento: quién necesita ser notificado, y cuándo, tomando también en cuenta los métodos de escalamiento de notificaciones preferidos. Los usuarios ahora tienen visibilidad de los casos escalados en reportes nuevos y nuevos indicadores clave de rendimiento (KPI), por lo que el análisis del desempeño de sus grupos de soporte y servicio al cliente es tan simple como unos cuantos clics del ratón sobre su panel de control en tiempo real.

Base de conocimiento NetAnswers

La base de conocimiento NetAnswers organiza la información en diferentes niveles de temas y soluciones. NetAnswers es perfecto para organizar sus preguntas y respuestas más frecuentes, problemas y resoluciones estándar y problemas conocidos o sugerencias especiales. NetAnswers permite a los representantes de soporte resolver dudas de los clientes por medio de correo electrónico o teléfono más rápidamente, reduciendo así la curva de aprendizaje cuando se integran nuevos representantes de servicio. Además, usted puede publicar ya sea porciones de esta base de datos o todo NetAnswers para sus clientes y socios, dándoles una opción de autoservicio las 24 horas del día con un costo mucho menor que la contratación de personal para soporte telefónico.

Formatos de captura de casos y autoservicio en línea

Puede usar formatos de captura de casos en cualquier lugar de su sitio web, incluyendo el Centro de servicio al cliente. Los formatos de captura de casos les permiten a sus clientes enviar reportes de problemas iniciando sesión en su sitio, en lugar de llamarle o enviarle un correo electrónico. Además, el Centro de clientes tiene un área protegida por contraseña donde sus clientes pueden tener muchas otras opciones de autoservicio.

Por ejemplo, pueden ingresar a la base de conocimiento que usted ha publicado, dar seguimiento al estado de sus pedidos, hacer nuevos pedidos o ingresar solicitudes de devolución de mercancía. También pueden actualizar su perfil de cliente y ver su historial de facturación, aprovechando una opción rentable que está disponible todo el día, todos los días.



Formato para clientes en línea

Captura de casos por correo electrónico y establecimiento de rutas inteligentes

NetSuite ofrece una facilidad de uso sin precedentes para reportar problemas a soporte/servicio al cliente o incluso para poder contactar a otros departamentos. Usted puede crear un caso simplemente enviando un correo electrónico a una dirección de correo designada. De esta manera sus clientes no necesitan desperdiciar valioso tiempo esperando para hablar con un representante o, incluso, ingresando al Centro de clientes para crear un caso en línea. El correo electrónico se analiza y se crea un caso a nombre del cliente. Se dispara una respuesta automática confirmando la recepción del correo electrónico y el número del caso creado. Esto simplifica y agiliza el proceso de creación de casos. Esto también ayuda a manejar las solicitudes de información de producto o de precio, dar seguimiento a las visitas de ventas o a cualquier solicitud dirigiendo el caso según la dirección de correo electrónico a la cual se le envió originalmente, como por ejemplo: soporte@suempresa.com, info@suempresa.com, facturacion@suempresa.com u otras direcciones de correo electrónico específicas. La captura de casos mediante correo electrónico reduce los tiempos que sus clientes esperan al teléfono para hablar con el personal adecuado y ofrece otra opción de bajo costo para envío de solicitudes.

Soporte, servicio y seguimiento de tiempo facturables

Si usted necesita cobrar por soporte técnico por minuto o llevar un control del tiempo que sus profesionales dedican a un cliente determinado, las capacidades de seguimiento de tiempo de NetSuite le proveerán un nuevo nivel de eficiencia. Las características de seguimiento de tiempo le permiten registrar el tiempo que ha invertido en casos, tareas y eventos, para su posterior facturación. O, si usted simplemente quiere dar seguimiento al tiempo que se invierte en cada caso, NetSuite le permite rastrear y aprobar el tiempo sin cobrárselo al cliente. Al utilizar las capacidades de venta de contado y procesamiento de tarjeta de crédito, junto con el seguimiento de tiempo en los casos de sus clientes usted puede, inclusive, ofrecer a sus clientes soporte de pago por uso. Como resultado, usted tiene el poder de diseñar ofertas de planes que le aseguren que su equipo de servicio opere como un centro de utilidades y no como un centro de costos.

NetSuite

LO MÁS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON SOCIOS

Gestión conjunta de contactos cualificados y oportunidades

Advanced Partner Center (Centro Avanzado para Socios) se complementa con las herramientas de gestión de toda la distribución de contactos cualificados y de oportunidad que usted necesita para tener una visión completa de sus canalizaciones de ventas - incluso cuando esas canalizaciones incluyen proyecciones de ingresos por parte de los socios de ventas. Usted puede estar al tanto de los procesos de contactos cualificados de sus revendedores haciéndoles registrar sus contactos y que también ingresen los siguientes pasos que han tomado con contactos cualificados que usted ya les ha distribuido.

Acceso a inventarios en tiempo real para sus socios de distribución

Con NetSuite usted puede asegurarse de que sus socios siempre estén enterados de cuánto tiempo tardarán los productos en llegarles a ellos o a sus clientes en común. Al permitirles acceso en tiempo real a sus niveles de inventario, usted les da visibilidad de las existencias que tiene disponibles. Una vez que se hace el pedido, sus socios pueden incluso darle seguimiento hasta el proceso de surtido, desde el envío hasta el destino final.

Descuentos promocionales y campañas de mercadeo.

El Centro avanzado para socios le permite extender los descuentos promocionales a sus socios como descuentos de un solo uso o en todas las ventas dentro de un lapso en particular. Usted puede ayudar a sus socios a mejorar sus índices de respuesta a campañas, así como el retorno de su inversión conjunta en mercadotecnia aprovechando lo que ofrece el Centro avanzado para socios.

Gestión de clientes y acceso a servicios compartidos

El Centro avanzado para socios le ofrece un flujo uniforme de información, permitiendo a sus socios ver y actualizar los perfiles de los clientes conjuntos. También les permite dar seguimiento a casos de servicio o de soporte. Usted puede incluso permitirles registrar un caso a nombre del cliente o revisar el estado de casos existentes, de manera que los casos siempre estén actualizados.

Centro avanzado para socios para compartir información de ventas y productos

Este centro le permite publicar información de ventas tales como colateral de mercadotecnia, guías de ventas competitivas, presentaciones, hojas de detalles de productos y otras herramientas de ventas. También puede compartir su base de conocimiento con socios, incluyendo las preguntas más frecuentes, las alternativas más recientes y detalles sobre problemas resueltos.

LO MÁS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE HERRAMIENTAS DE PRODUCTIVIDAD

Sincronización con Outlook y Palm

NetSuite se sincroniza fácilmente con Microsoft Outlook y dispositivos portátiles Palm o Blackberry, de tal manera que usted puede mantener la información de sus contactos de negocios, tareas y calendario actualizada en varias plataformas.

Importación y exportación de datos

NetSuite le permite importar y exportar registros de listas y transacciones utilizando el formato CSV para importar, o nuestro lenguaje de marcas extensible para negocios pequeños a medianos (smbXML), permitiéndole utilizar aplicaciones externas de manera más sencilla e iniciar su proceso de implementación más rápidamente.

Registros personalizados NetBase

NetSuite le permite personalizar sus registros y relaciones entre registros para satisfacer las necesidades de su modelo de negocios específico o de su industria. También puede configurar su jerarquía de registros personalizada y gestionar sus reportes con base en estos registros.

NetSuite

Resumen de Contabilidad/ERP:*

• Surtido de pedidos

- Disponible para prometer
- Precios
- Precios y descuentos por volumen
- Cotizaciones, estimados y pedidos de ventas
- Impuesto sobre la venta
- Autorización de tarjeta de crédito
- Soporte de nivel 2 para tarjetas de compra
- Surtido y facturación
- Gestión de devoluciones
- Envío y recepción
- Entrega directa/Pedido especial
- Envío por FedEx® y UPS
- Surtir, empaquetar, enviar

• Compras y gestión de proveedores

- Requisiciones
- Órdenes de compra
- Recepción.
- Cuentas por pagar
- Autoservicio de proveedores

• Gestión de inventario

- Inventario en múltiples sitios
- Kits y ensamblajes
- Promedio, costos por UEPS, PEPS
- Gestión de contenedores
- Registros de proveedores preferidos
- Asignación de código de barras.
- Gestión de lotes
- Inventario serializado y costos específicos
- Elementos de matriz de inventario
- Compromiso de inventario
- Seguimiento y notificación de puntos de repetición de pedido
- Inventario físico

• Gestión financiera

- Libro mayor, catálogo de cuentas
- Cuentas por cobrar y cuentas por pagar
- Programas de facturación
- Reconocimiento de ingresos
- Gestión de periodos
- Seguimiento de auditoría siempre activo
- Creación de presupuesto
- Distribución de gastos
- Capacidad de uso de múltiples divisas
- Operaciones bancarias, operaciones bancarias en línea, consolidación de pago de recibos
- Reporte de caja y basado en provisiones

• Gestión de nómina y personal

- Registros de empleados
- Servicio premier de nómina de NetSuite
- Tiempo y facturación
- Reporte de gastos
- Gestión de calendarios y tareas
- Portal para empleados (autoservicio)

*Algunas funciones se venden como módulos adicionales.

Contabilidad/ERP: Las funciones administrativas en un ambiente agradable

La funcionalidad de Contabilidad/ERP de NetSuite simplifica los procesos administrativos para los negocios medianos y en crecimiento, ofreciendo visibilidad en tiempo real de las métricas clave de negocios para la toma inteligente de decisiones. Con NetSuite, acelerará los ciclos de negocios, mejorará la productividad y la confiabilidad y ofrecerá niveles más altos de servicio a clientes, proveedores y socios.

La funcionalidad de Contabilidad/ERP de NetSuite incluye contabilidad, surtido de pedidos, compras, gestión de inventarios, gestión de personal, así como seguimiento de proveedores y proyectos.

La funcionalidad integrada de Contabilidad/ERP de NetSuite soporta los siguientes procesos de negocio claves:

Flujo completo del proceso desde el pedido hasta el pago

NetSuite automatiza todo el flujo de negocios desde el pedido hasta el pago, entregando sus productos y servicios con mayor rapidez a los clientes y ayudando a generar ingresos mediante un proceso agilizado de facturación. Los representantes de ventas, ahora armados con la visibilidad del inventario disponible al ingresar un pedido, pueden establecer correctamente las expectativas del cliente. Además, pueden convertir las cotizaciones y los estimados en pedidos, con tan solo pulsar un botón. NetSuite también le permite aplicar precios y descuentos específicos a cada cliente, así como el impuesto de ventas, automáticamente. Los pagos de los clientes se facilitan mediante el centro en línea para clientes, ofreciendo opciones de estados de pedidos y pago las 24 horas del día.

NetSuite le ofrece además la opción de procesar pagos con tarjeta de crédito inmediatamente o de generar facturas directamente desde el sistema cuando se surte el pedido. NetSuite incluso proporciona soporte nivel 2 para tarjetas de compras. Las capacidades completas de surtido, empaque, envío y seguimiento proporcionan a cada uno de sus departamentos visibilidad del estado del pedido en cualquier momento. Además, sus clientes encontrarán que las devoluciones son fáciles y eficientes, ya que NetSuite las gestiona mediante formatos de autorización de devoluciones con rutas de aprobación y capacidades correspondientes de recepción.

Flujo completo del proceso desde adquisición hasta el pago

NetSuite automatiza el flujo completo de negocios desde la adquisición hasta el pago, transformando los procesos ineficientes de compras manuales basados en papel en flujos de trabajo agilizados con gestión segura de aprobaciones e integración de cuentas por pagar. Usted puede acceder fácilmente a requisiciones de compra y llenarlas en línea. Además, el enrutamiento automático entrega las requisiciones al aprobador correspondiente. Su compañía ya no tendrá que preocuparse de los problemas relacionados con los formatos en papel, tales como pérdida de papeleo o errores de transferencia de datos.



NetSuite

Las requisiciones de materiales de oficina, por ejemplo, pueden crearse cuando se necesiten, o las requisiciones pueden iniciarse automáticamente cuando se llegue al punto de resurtido. Y una vez que se haya aprobado la requisición, un agente de compras puede convertirla en una orden de compra con tan solo pulsar un botón. NetSuite Pro dirige la notificación de recibo automáticamente a cuentas por pagar, de manera que pueda realizarse el pago en forma de cheque físico, por transferencia bancaria en línea o mediante transferencia electrónica de fondos (EFT). El proceso completo desde la adquisición hasta el pago reduce costos, aumenta el control y asegura una experiencia positiva para todos los usuarios.

Centro de clientes

Los negocios medianos siempre están trabajando para asegurar su lugar preferido en la cadena de valor. Abordando esa necesidad fundamental, NetSuite ofrece el Centro de clientes integrado, que ofrece a sus clientes un portal protegido con contraseña y específico para su compañía que les permite ver el estado de sus pedidos en tiempo real, sus cuentas por cobrar y las promociones.

También habilita la gestión directa de transacciones dentro del portal, incluyendo la captura de pedidos, pagos y consultas de soporte. Con esta interacción directa, usted puede realizar las relaciones con sus clientes mediante capacidades de autoservicio de alta calidad que también tienen como resultado costos operativos significativamente más bajos.

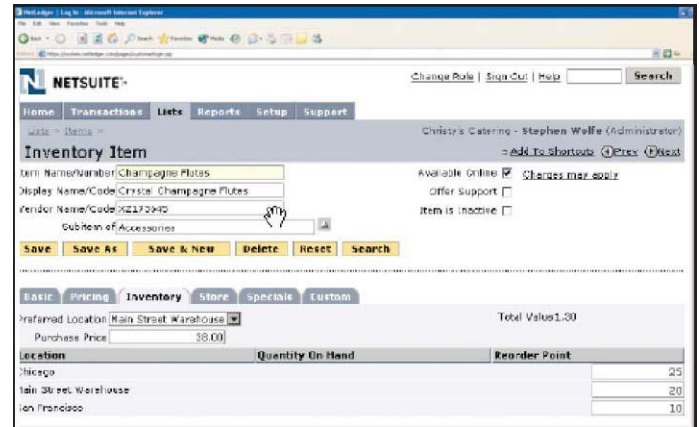
LO MÁS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE SURTIDO DE PEDIDOS E INVENTARIO

NetSuite le ahorra a cualquier compañía concentrada en el producto innumerables horas de trabajo asociadas con la captura, organización y cumplimiento de datos. Usted podrá convertir sus contactos cualificados en pedidos, los pedidos en envíos y los envíos en ingresos en poco tiempo.

NetSuite se extiende además a los procesos de surtido del pedido, empaque y envío de un almacén. La integración con FedEx y UPS le permite imprimir etiquetas de envío, con números de guía y validación de direcciones internacionales, mientras que el procesamiento de envíos en fases permite que la información acerca del surtido, empaque y envío se comparta entre diferentes personas equipos.

Inventario en múltiples sitios

El inventario en múltiples sitios le permite mantener un registro preciso del inventario disponible en cada uno de sus sitios de almacenaje. Por consiguiente, usted puede transferir inventario entre sitios con mayor facilidad. Y puede dirigir los pedidos de ventas rápidamente al empleado del almacén correspondiente para su surtido.



Inventario

Kits y ensambles

Las compañías que ensamblan productos pueden utilizar la función de artículos de ensamble y paquete para dar seguimiento a los productos independientemente de las partes que los componen. Una vez creados, los artículos de ensamble y empaquetamiento pueden gestionarse como u solo artículos de inventario, incluyendo su propio conteo de cantidad y cálculos de costo. NetSuite ofrece una lista de materiales imprimible, con lo que es más fácil ver qué incluye cualquier artículo de ensamble. Los artículos que no forman parte del inventario, corresponden a otros cargos y los artículos de servicio ahora pueden incluirse como componentes de un ensamble, permitiéndole dar seguimiento de manera más precisa a los costos y el valor de sus activos terminados. Si usted está utilizando un inventario serializado o seguimiento de lotes, puede crear ensambles serializados/por lotes con componentes serializados/por lotes. También puede crear grupos de artículos con componentes serializados. La transacción de construcción se ha mejorado: ahora puede desarmar artículos de armados anteriormente con un solo clic y las cantidades de componentes de ensamble utilizadas durante la manufactura pueden ajustarse en base construcción por construcción para permitir fluctuaciones en su utilización de material.

Múltiples unidades de medida

NetSuite ofrece capacidades de unidades de medida combinadas con precios basados en cantidades, permitiéndole ofrecer flexibilidad en precios por volumen y un mejor control de sus niveles de reabastecimiento. Las unidades también se reflejan en sus reportes de ventas e inventarios, de manera que puede analizar cuáles unidades tienen los índices de ventas más altos y, más adelante, ajustar sus precios, niveles de producción y existencias para maximizar los ingresos.

Gestión de contenedores

Las capacidades de gestión de contenedores mejoran el inventario del almacén. La gestión de contenedores permite que se reciba inventario en el almacén y se guarde en los contenedores preferidos dentro del sistema de estantes del almacén para su fácil recolección posteriormente durante el proceso de surtido de pedidos.

NetSuite

Gestión de lotes

Los artículos de inventario numerados por lotes utilizan un método de costeo específico, que rastrea el costo exacto de cada artículo desde la compra hasta la venta. Cada registro de número de lote incluye la cantidad de artículos incluidos en ese lote, una fecha de vencimiento y un área para capturar notas acerca del lote.

Se puede configurar una advertencia que le notifique cuando un artículo que va a surtir está a punto de vencer. Los números de lote deben capturarse al construir o recibir un artículo numerado por lote en el inventario y al surtir pedidos que incluyan un artículo numerado por lote. La sofisticada funcionalidad de búsqueda de transacciones de NetSuite facilita la visualización de todo el historial de un lote a medida que avanza por el sistema hacia los clientes. Esta función de auditoría es útil en caso de una advertencia de retiro de productos del mercado.

Inventario serializado y costos específicos

El inventario serializado permite el rastreo de productos en todas las etapas: producción, ventas, envío y servicio. NetSuite mantiene un historial completo de cada número de serie. NetSuite rastrea además el costo específico de cada número de serie a medida que los productos se compran y se venden, ayudándole a rastrear y optimizar sus procesos de inventario.

Asignación de código de barras

NetSuite le permite imprimir códigos de barras con números de transacción en las órdenes de ventas, papeletas de embarque y facturas. Al combinarse con cualquier escáner de código de barras que funcione como dispositivo de entrada, la captura y el procesamiento de pedidos se agilizan significativamente. Además, usted puede escanear los códigos de barras de los productos para añadirlos a las transacciones, o escanear los números de transacciones durante actividades tales como surtido de pedidos e impresión de papeletas de embarque o etiquetas de envío.

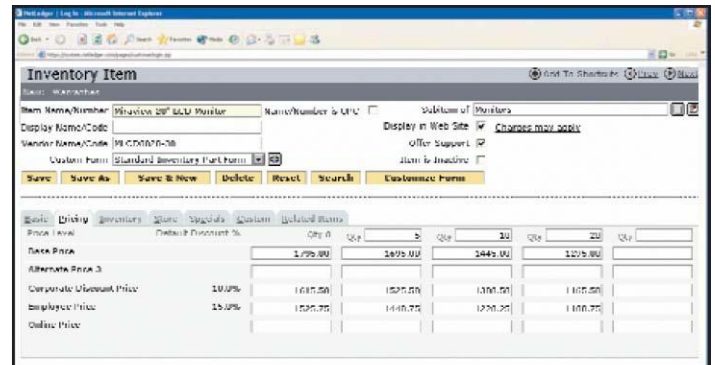
Matriz de artículos

Las capacidades de la matriz de artículos le permiten mantener existencias y vender productos de varias combinaciones de colores, tamaños y estilos pero sin administrar las partidas de línea para cada combinación válida de su catálogo de productos. En una matriz de artículos, los sub artículos pueden representar cualquier número de características tales como precio, estado de inventario y descripción. En lugar de aplicar filtros a interminables listas de artículos, los representantes de ventas pueden simplemente seleccionar el artículo y su matriz de opciones al momento de capturar una orden de ventas. También puede mejorar la experiencia de compra de sus clientes permitiéndoles seleccionar de listas desplegables que especifiquen la combinación de opciones que les gustaría seleccionar.

Compromiso de inventario por anticipado

Las órdenes de ventas para el inventario ahora se comprometen automáticamente a partir de las existencias disponibles. Los pedidos atrasados se comprometen automáticamente para surtir a medida que se reciben las órdenes de compra. Los artículos pueden reasignarse manualmente en el inventario a diferentes órdenes de ventas si se necesita.

Su cola de papeletas de surtido ahora puede mostrar únicamente los pedidos de inventario comprometidos para surtir, eliminando la posible confusión y errores en el surtido. Los reportes de pedidos atrasados y surtido de pedidos se han mejorado para mostrar con mayor precisión los pedidos atrasados y las órdenes de ventas comprometidas.



Qty	Price	Qty	Price	Qty	Price	Qty	Price
1	1,275.00	2	1,475.00	3	1,445.00	4	1,275.00
5	1,100.00	6	1,075.00	7	1,075.00	8	1,100.00
9	1,075.00	10	1,410.00	11	1,250.00	12	1,100.00

Compromiso de inventario por anticipado

Precio por volumen

El precio por volumen le permite establecer estructuras de precios basándose en la cantidad del pedido. Puede administrar centralmente los precios basados en cantidades de artículos que usted vende, sin tener que calcular ni ingresar un precio manualmente cada vez que crea una factura o captura una transacción. NetSuite le permite establecer tantas combinaciones de cantidades y precios como necesite para cada artículo. El precio correspondiente aparecerá de forma automática en todas las transacciones. Además, sus clientes de la tienda web recibirán todas las nuevas estructuras de descuentos automáticamente.

Etiquetas de FedEx y UPS

NetSuite tiene integración con las herramientas en línea UPS OnLine® y FedEx® Shipping, permitiéndole agilizar su proceso de surtido imprimiendo etiquetas de envío, generando números de guía y validando direcciones de destino, todo desde dentro de NetSuite. Los números de guía se vincularán automáticamente con sus órdenes de ventas, permitiendo que usted o sus clientes rastreen el estado de los envíos instantáneamente.

Entrega directa/Pedidos especiales

Las capacidades de entrega directa de NetSuite le brindan toda la flexibilidad que usted necesita. Esta función le permite revender artículos que no forman parte de su inventario, ordenando y enviando automáticamente artículos desde el proveedor a su cliente. Cuando usted marca un artículo para entrega directa, el sistema genera una orden de compra automáticamente, eliminando los pasos manuales en el procesamiento de artículos que no forman parte de su inventario y permitiéndole ofrecer una gama más amplia de productos.

NetSuite

Gestión de devoluciones

NetSuite gestiona eficientemente el proceso de devoluciones y le ofrece visibilidad plena tanto a usted como a sus clientes. Un representante de servicio al cliente o un cliente puede ingresar al centro de clientes, puede generar formatos de autorización de gestión de devoluciones (RMA) y dirigirlos para su aprobación. Una vez que el formato RMA ha sido aprobado, el cliente envía el artículo junto con el formato RMA correspondiente. Al recibirlo, su departamento de recibo puede reincorporar el artículo al inventario, emitir un reembolso o reemplazar el artículo.

Surtir, empaquetar, enviar

Surtir, empaquetar y enviar es una extensión de envío avanzado que le permite rastrear los surtidos de pedidos a medida que pasan por tres fases: surtido, empaque y envío. Esto es particularmente útil en ambientes de procesamiento de pedidos de alto volumen, cuando estas diferentes tareas son realizadas por diferentes empleados y en diferentes momentos. Colas independientes para pedidos de exhibición de acción que están a la espera de ser surtidos, empacados o enviados. Con surtir, empaquetar y enviar, siempre puede conocer fácilmente el estado del pedido de su cliente.

Reabastecimiento de inventario basado en la demanda

NetSuite provee control inteligente sobre el reabastecimiento de inventario, ayudando a asegurar que usted tenga suficiente inventario disponible para el surtido de pedidos previstos, pero que mantenga el exceso de inventario al mínimo. El tiempo promedio de entrega, la demanda de ventas histórica o estacional y el número de días de suministro para tener en inventario se utilizan para establecer dinámicamente el punto de abastecimiento y el nivel preferido de existencias para cada artículo, de manera continua. Usted siempre puede anular o deshabilitar estos cálculos para artículos específicos, para manejar circunstancias especiales. Usted establece las reglas, NetSuite hacen los cálculos; el resultado final es una cola de pedidos dinámica, donde usted puede ordenar todos sus artículos de inventario con un solo clic y obtener lo que necesita, cuando lo necesita.

Costo al desembarque

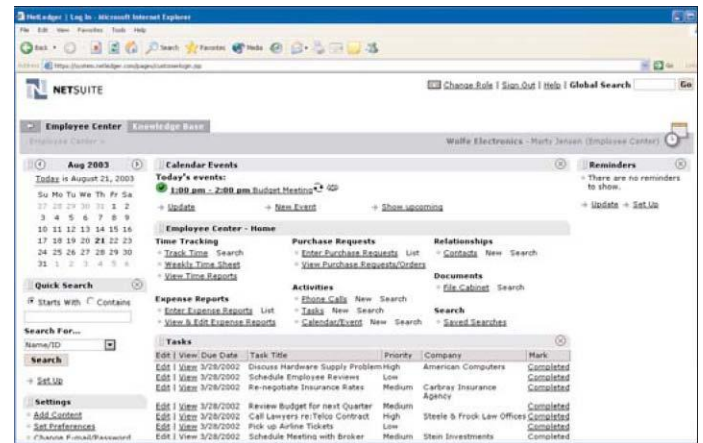
La maximización del margen de utilidad es clave para el éxito de los mayoristas y los distribuidores. Para calcular con mayor precisión la utilidad, en particular para los importadores, los gastos como envíos o impuestos aduanales deben añadirse a los costos de material para calcular el costo al desembarque.

NetSuite facilita el seguimiento del costo al desembarque, permitiéndole asignar los gastos a los recibos de inventario según el peso, valor o cantidad. Estos costos distribuidos se convierten en parte del valor como activo del artículo. Posteriormente, cuando usted vende, el costo al desembarque se utiliza como la base para el costo de los bienes vendidos, y su reporte de rentabilidad de inventario comparará los ingresos con el costo al desembarque y no con el costo del material.

LO MÁS DESTACADO DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS

Requisiciones

Con NetSuite, las requisiciones de compra se crean mediante un formato en línea que reemplaza los formatos basados en papel, y los errores de captura, del pasado. Una vez terminada, la requisición se envía mediante un motor de flujo de trabajo al aprobador correspondiente. Con el reenvío y notificación en línea, los montones de papel y las demoras relacionadas son cosas del pasado.



Centro para empleados

Órdenes de compra

Usted puede crear órdenes de compra desde requisiciones de compra aprobadas, o generarlas automáticamente una vez que se hayan alcanzado los puntos de reabastecimiento. Los números de órdenes de compra se generan automáticamente para su cotejamiento.

Recibo

Los artículos entrantes se reciben en las instalaciones y se registran en el sistema, indicando que corresponden a la orden de compra original.

Pago

Una vez que correspondan el recibo y la orden de compra, se notificará a su departamento de cuentas por pagar que debe hacerse el pago al proveedor. El pago puede realizarse mediante un cheque físico, por medio de transacciones bancarias en línea o mediante EFT.

Centro de proveedores

En la actualidad más que nunca, los negocios se esfuerzan por colaborar cada vez más. Con el centro de proveedores integrado, su compañía puede proporcionar a sus proveedores acceso directo a información que es relevante para su relación de trabajo, incluyendo órdenes de compra, datos de cuentas por pagar y otros documentos clave. Y aunque esta funcionalidad es integral de NetSuite, típicamente es una meta a largo plazo para otras ofertas del mercado intermedio.

NetSuite

LO MÁS DESTACADO DE CONTABILIDAD

Libro mayor

El libro mayor permite una cantidad ilimitada de cuentas y subcuentas, y soporta números de cuenta de hasta 15 caracteres alfanuméricos. Además, los usuarios pueden definir sus propios periodos contables y cerrar componentes individuales independientemente. NetSuite ha predefinido más de 21 catálogos de cuentas diferentes para diferentes industrias, pero usted puede personalizarlos todavía más si es necesario. También puede establecer tantos departamentos y clases como desee.

Además, NetSuite mantiene continuamente un rastro completo de auditoría. Da seguimiento a la persona que capturó la información y la fecha de captura, relacionando cada transacción con los detalles de inicio de sesión del usuario.

Cuentas por cobrar

El flujo de trabajo libre de problemas de la funcionalidad de cuentas por cobrar de NetSuite le permite convertir un estimado en una orden de ventas con un solo clic, y una orden de ventas en una factura con otro clic. Acepte un pago o emita un crédito contra una factura con un solo clic, sin volver a capturar los datos. Los clientes pueden pagar usando uno de varios métodos de pago predefinidos o personalizados, incluyendo efectivo, tarjeta de crédito o transferencia bancaria. Los asientos automáticamente se contabilizan en el libro mayor. Los asientos de diario recurrentes pueden memorizarse. Y los asientos de reversión pueden programarse para su contabilización automática.

Cuentas por pagar

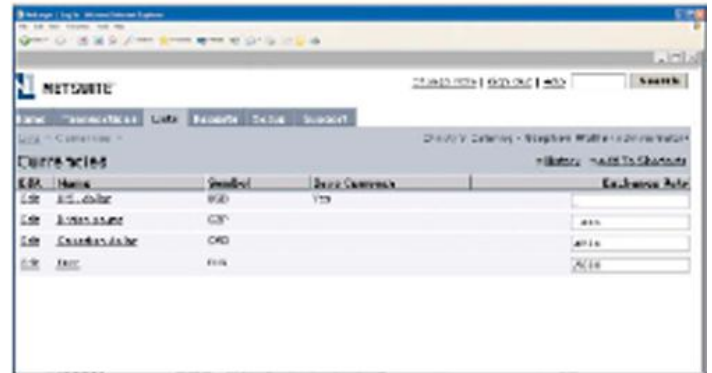
Cuentas por pagar de NetSuite permite administrar una cantidad ilimitada de proveedores, además de múltiples cuentas de cuentas por pagar. En lugar de tener que trabajar con múltiples pantallas, puede añadir proveedores en el momento. Con cuentas por pagar, puede rastrear automáticamente todas las compras y los pagos a los proveedores. El sistema rastrea las facturas y genera pagos automáticos para su aprobación. Además calcula y genera los pagos de impuestos sobre la venta.

Para todas las facturas y los cargos, NetSuite automáticamente calcula el impuesto sobre la venta, los cargos de financiamiento y los descuentos basándose en términos de pago personalizables. Los cargos de los clientes pueden combinarse en estados de cuenta mensuales, y todos los documentos pueden enviarse por correo electrónico o por fax directamente desde dentro de la aplicación. Además, los clientes pueden visualizar su historial de transacciones y hacer pagos en línea en su centro de clientes protegido con contraseña. Las tarjetas de crédito pueden aprobarse y procesarse en línea. Cuentas por pagar ofrece una enorme flexibilidad, de manera que usted administra a sus proveedores, sus órdenes de compra, facturas y pagos de pasivos eficientemente.

Transacciones y reportes en múltiples divisas

La opción de múltiples divisas permite a los negocios que tienen oficinas en varios países, o a las firmas que trabajan con empresas extranjeras, registrar y rastrear transacciones en esas monedas extranjeras.

La función de revaluación de divisas automatizada genera asientos de diario para reflejar fluctuaciones en la tasa de cambio para cualquier transacción abierta de cuentas por pagar o cuentas por cobrar; por lo tanto, usted puede asegurarse de que todos sus reportes financieros reflejen el valor actual de los saldos en dichas monedas.



Múltiples divisas

Programas de facturación

NetSuite le permite llevar un control de los programas de facturación y manejar la compensación por incentivos sobre estas facturaciones. Además, los pronósticos de ingresos de estos pagos programados se proyectan con exactitud, y no en una misma suma, al momento de hacer el pedido. Ahora usted puede automatizar los programas de facturación y los pagos de comisiones para que se procesen con mayor rapidez, mayor comodidad y a un costo menor para el negocio.

Reconocimiento de ingresos

En negocios específicos, tales como organizaciones de servicio, el rastreo de ingresos diferidos es crítico para elaborar reportes financieros precisos. En NetSuite, ahora usted puede crear programas de reconocimiento de ingresos para todas sus transacciones de ventas. Estos programas son extremadamente flexibles y personalizables y pueden ser asignados artículo por artículo. Un recordatorio en el panel de control le notifica cuando hay un ingreso pendiente de ser reconocido y le permite revisar los datos, luego NetSuite automáticamente crea los asientos de diario correspondientes. Se proporcionan reportes de pronóstico de ingresos diferidos para darle visibilidad de todos los ingresos diferidos y reconocidos.

Distribución de gastos

La distribución de gastos es una función sencilla pero poderosa que le permite capturar gastos sin asignarlos a clases, departamentos o ubicaciones, y luego distribuirlos más adelante según una fórmula ponderada. Incluso puede reasignarlos a diferentes cuentas del libro mayor. Los calendarios de distribución pueden utilizarse una vez o configurarse para repetirse de manera periódica, como una transacción memorizada. Un recordatorio en el panel de control le indica cuando hay fechas de distribución activas que deben ser procesadas. Tras revisar la información, con un solo clic usted puede crear un asiento de diario para todos los calendarios. Puede crear y ejecutar múltiples calendarios para realizar distribuciones en cascada.

NetSuite

Transacciones bancarias, banco en línea y pago de facturas en línea

Las funciones bancarias le permiten una cantidad ilimitada de cuentas bancarias. Puede llenar e imprimir cheques, o utilizar la función de pago de facturas en línea para transferir fondos electrónicamente. También puede importar datos de estados bancarios para conciliarlos con todos sus datos de transacciones de cuentas.

Elaboración avanzada del presupuesto

Con NetSuite, crear y administrar presupuestos es más fácil y más poderoso que nunca antes. Puede ingresar presupuestos para todas sus cuentas en una misma pantalla, reduciendo el tiempo y el trabajo. O puede crear un presupuesto completo incluso más rápidamente con la función de copia de presupuestos. Esto le permite crear un nuevo presupuesto basado en otro presupuesto o en estados financieros reales. Puede especificar aumentar/disminuir los montos que se copian por un porcentaje determinado.

Si tiene necesidades más complejas para establecer presupuestos, puede crearlos fuera de NetSuite y luego importarlos mediante un formato de archivo CSV. Puede exportar presupuestos en este mismo formato. Se han reescrito el estado de cuenta de ingresos del presupuesto y los reportes de presupuesto vs. reportes reales para permitir una personalización completa. La función de múltiples presupuestos le permite configurar, y hacer reportes, más de un presupuesto con el mismo conjunto de criterios. Por ejemplo, quizá le interese un presupuesto muy optimista y un presupuesto más conservador.

Consolidaciones de compañías múltiples

La consolidación de compañías múltiples permite que los negocios con múltiples niveles, tales como las sociedades de inversión, consoliden todos los datos financieros de sus unidades de negocios en un solo conjunto de estados financieros. Los estados financieros consolidados proveen una manera de profundizar en los datos, incluso hasta el nivel de transacción. Por lo tanto, sus ejecutivos pueden entender mejor el desempeño de cada una de sus unidades de negocios.

Reportes financieros personalizables

Usted puede crear y definir reportes financieros según la manera en que desee visualizarlos. Al personalizar el diseño, el contenido y el idioma, usted puede visualizar únicamente la información que necesita para tomar decisiones más informadas. Ya sea que necesite estados de resultados, balances, reportes consolidados, reportes de variación o comparaciones lado a lado, NetSuite puede ayudarle a crear el reporte indicado.

LO MÁS DESTACADO DE LA GESTIÓN DE PERSONAL

Registros de empleados

NetSuite almacena todos los datos de los empleados en un registro integral de empleados. Cada registro incluye los datos de contacto del empleado, la fecha de contratación, la fecha de revisión posterior, el departamento y el nombre de su jefe, salario, retenciones,

descuentos y acumulación de días de vacaciones y ausencia por enfermedad. Su departamento de Recursos Humanos también puede almacenar expedientes confidenciales, tales como revisiones de desempeño, detalles de nómina, contactos de empleo y planes de opción, en el archivero de NetSuite.

Los empleados pueden ingresar al centro de empleados para visualizar e imprimir sus talones de pago. En el centro para empleados, haga clic en historial de pagos. El resultado es una lista de todos los cheques de nómina procesados para el empleado. Haga clic en Imprimir para imprimir el talón de pago. Los empleados también pueden editar los datos de la forma W-4 a través del Centro de empleados.

Reporte de gastos

El reporte de gastos de NetSuite acelera el proceso de reembolsos a los empleados. Los empleados pueden llenar reportes de gastos, facturar artículos a clientes o trabajos y dirigir sus reportes automáticamente a los supervisores. Los supervisores, a su vez, pueden autorizar los reportes desde sus paneles de control pulsando únicamente un botón. Los reportes de gastos autorizados se reflejan automáticamente en el siguiente pago de nómina.

Tiempo y facturación

Con NetSuite, usted puede dar seguimiento al tiempo y la facturación de una cantidad ilimitada de clientes, trabajos y subtrabajos. Rastree el estado de un trabajo, asigne tiempo facturable a trabajos individuales, departamentos o clases, todo automáticamente. También puede rastrear la fecha de inicio del trabajo, la fecha estimada y real de finalización y generar facturas para los clientes automáticamente.

Procesamiento de comisiones y nómina

Con NetSuite usted tiene la flexibilidad de programar complejas estructuras de comisiones basadas en la forma en que conduce su negocio. Por ejemplo, usted puede estructurar comisiones basándose en la cantidad o monto de la venta, artículo de servicio vendido, o, simplemente, ventas totales dentro de un periodo dado. La gestión de comisiones también le permite establecer escalas fluctuantes y bonos. Usted puede producir e incorporar calendarios a los planes de comisiones gerenciales para ejecutivos de ventas, permitiendo un calendario de múltiples niveles. Con los reportes de comisiones aprobados, los pagos se procesan automáticamente mediante el módulo de nómina dentro de NetSuite. Además, los representantes de ventas pueden visualizar reportes en tiempo real y pronosticar sus comisiones en sus paneles de control.

Gestión de calendarios y tareas

Cada empleado puede administrar su calendario, tareas y recordatorios desde el panel de control en tiempo real. NetSuite alerta a los empleados respecto a todas las tareas y reuniones automáticamente. Además, los empleados pueden sincronizar sus calendarios con Microsoft Outlook.

NetSuite

Servicio premier de nómina de NetSuite

El servicio premier de nómina de NetSuite es la solución completa, de servicio integral para administrar su nómina. Nosotros nos encargamos de todo el trabajo arduo por usted, incluyendo el manejo de todas las declaraciones y depósitos en jurisdicciones federales, estatales y locales. El servicio premier de nómina minimiza el tedioso papeleo de la nómina, y le brinda tranquilidad con nuestra "garantía sin multas". Administrar la nómina jamás ha sido tan fácil.

dolores de cabeza, minimiza el tedioso papeleo de la nómina, y le brinda tranquilidad con nuestra "garantía sin multas". Administrar la nómina jamás ha sido tan fácil.

Beneficios del servicio premier de nómina de NetSuite

- **Precisión garantizada.** Respalamos la precisión de nuestro servicio de nómina con nuestra "garantía sin multas". Sus depósitos y su documentación son precisos y se entregan a tiempo, o de lo contrario nosotros pagaremos la multa.
- **Integración.** El servicio premier de nómina de NetSuite está plenamente integrado con la contabilidad de NetSuite, para una gestión transparente de la nómina. A diferencia de cuando se utiliza un producto de nómina de terceros, jamás tendrá que volver a capturar los datos de la nómina a NetSuite, por lo que ahorrará tiempo y minimizará la posibilidad de errores de captura de datos.
- **Simplicidad.** Una nómina típica se ejecutará en menos de cinco minutos. No hay programas de software que descargar, comprar, instalar ni aprender a usar.
- **Flexibilidad.** Usted puede elegir una de tres cómodas formas de pagarles a los empleados: con depósito directo, usted mismo puede imprimir los cheques o nosotros podemos imprimir y entregarle los cheques.

Beneficios del servicio premier de nómina de NetSuite

- Todas las declaraciones de impuestos y los depósitos al gobierno se manejan por usted para todas las jurisdicciones, ahorrándole tiempo, dolores de cabeza y tedioso papeleo. Jamás tendrá que volver a preparar o enviar por correo los formatos del impuesto sobre la nómina.
- Calcula automáticamente el sueldo, los descuentos, las aportaciones de la compañía y los impuestos.
- Se integra plenamente con contabilidad, reporte de gastos, seguimiento de tiempo y comisiones de NetSuite, proporcionando una gestión y reporte de nómina verdaderamente integrados.
- Se incluye soporte para todas las actualizaciones a los tabuladores de impuestos de nómina federales, estatales y locales de Estados Unidos.
- Prepara, imprime y entrega formatos W-2 y 1099-MISC para sus empleados y contratistas al final del año.
- Lo representaremos ante las autoridades del impuesto de nómina en caso de que surja algún problema mientras usted hace uso de nuestro servicio.
- Determina las autoridades fiscales de la compañía y el empleado automáticamente.

- Facilita la nómina sin papel al utilizarse en conjunto con el Centro de empleados (opcional), permitiendo que los empleados visualicen su historial de pagos.
- Le permite utilizar depósitos directos para pagarles a sus empleados.
- Maneja los reportes de todas las nuevas contrataciones ante las autoridades estatales y locales según se requiera.

NetSuite

Resumen de comercio electrónico:*

•Tienda web manejada mediante bases de datos

- Procesamiento de tarjeta de crédito, PayPal
- Carrito de compras seguro
- Inventario integrado
- Gestión de pedidos integrada
- Certificados de regalo
- Gestión de pedidos integrada
- Cupones, descuentos para artículos
- Niveles de precios
- venta sugerida o venta de otros artículos automatizada
- Envío por FedEx y UPS

•Sitio web manejado mediante bases de datos

- Construcción de sitios
- Temas de apariencia de sitios
- URL descriptivos
- Sitios en varios idiomas
- Alojamiento
- Búsqueda en el sitio
- Publicación personalizada
- Kit para desarrolladores de sitios web

•Integración con eBay

•Optimización en motores de búsqueda

- Meta etiquetas
- Etiquetas de imágenes alternas
- Títulos de páginas
- Cadena de páginas anteriores
- 301 redireccionamientos permanentes
- URL fácil de recordar

•Búsqueda en el sitio

•Análisis de sitio web

- Reporte de referencias
- Reporte de palabras clave en motores de búsqueda
- Análisis de búsqueda del sitio
- Reporte de actividad de clientes
- Reportes de detalles de visitantes
- Reportes de visitantes nuevos y únicos
- Instantáneas de reportes web e indicadores clave de desempeño

•Internacional

- Múltiples divisas

•Sitios múltiples y redireccionamiento de dominio

•Centro de clientes y proveedores

- Autoservicio
- Rastreo de pedidos
- Pagos
- Órdenes de compra

•Soporte en línea

- Base de conocimiento
- Creación de tickets de problemas
- Formato de caso en línea

*Algunas funciones se venden como módulos adicionales.

Comercio electrónico

La funcionalidad de comercio electrónico de NetSuite le permite apalancar Internet para hacer crecer su negocio con mayor rapidez y de manera más rentable. Transforma su sitio web estático en un portal de comercio electrónico dinámico e impulsado por una base de datos, donde se vinculan los esfuerzos de adquisición de clientes en línea y el surtido de pedidos mediante las funciones de apoyo. Su compañía puede entregar una experiencia intuitiva y satisfactoria tanto a clientes como socios.

FUNCIONES DE TIENDA WEB MANEJADA MEDIANTE BASE DE DATOS

Herramientas integradas

Las capacidades de Internet de NetSuite incluyen herramientas de construcción de sitios fáciles de usar, funcionalidad de carrito de compras seguro, solución PayPal integrada, procesamiento de tarjetas de crédito en tiempo real con protección contra fraude de múltiples niveles, cupones, venta de productos relacionados y más, toda la funcionalidad para darle a su negocio de mayoreo/distribución una fuerte presencia en Internet que se mantiene fácilmente.

Gestión de inventario integrada

Los clientes que realizan compras en su sitio pueden ver el inventario en tiempo real y ver si los artículos están agotados o si se pueden hacer pedidos por anticipado. La gestión del inventario es fácil ya que cualquier cambio que se realice en la trastienda automáticamente se reflejará en su sitio. Extienda el acceso privilegiado a sus clientes para que vean ofertas de precios especiales para socios preferidos y cuando ofrezcan descuentos por volumen, su tienda puede proporcionar los descuentos por volumen disponibles.

Gestión de pedidos integrada

Puede observar los pedidos de la tienda en su panel de control en tiempo real y hacer que se envíen automáticamente a la persona indicada para su aprobación. Esta integración elimina la transferencia manual de la información del cliente a los registros del cliente. Con la integración perfecta con la funcionalidad de envío de FedEx® y las herramientas en línea de UPS OnLine® los clientes obtienen las tarifas de envío en tiempo real. NetSuite le permite añadir fácilmente una capa a sus canales de ventas sin los costos y el mantenimiento constante requerido para las presencias tradicionales en Internet.

Certificados de regalo

Usted puede vender certificados de regalo en línea y aceptar pagos con certificado de regalo en su sitio Web. El certificado de regalo puede venderse por un monto fijo o puede permitir que el comprador elija el valor del certificado. Cuando un comprador compre un certificado de regalo para otra persona, le enviaremos automáticamente al destinatario un correo electrónico con la información de su tienda Web. Cuando un comprador canjea un certificado de regalo, puede gastar menos del monto total de certificado y conservar el resto para utilizarlo en el futuro. Si su compra excede el valor del certificado, puede pagar la diferencia con una tarjeta de crédito.

Cupones, descuentos para artículos

Puede crear cupones o descuentos que solo sean válidos para ciertos artículos o alternativamente que sean válidos para todos los artículos, exceptuando algunos artículos específicos. Por ejemplo, puede tener un cupón de 10% de descuento válido únicamente para artículos de cristal o una promoción de 20% de descuento válida para todo, excepto artículos nuevos.

NetSuite

Recomendaciones automatizadas de venta de productos adicionales

Puede mostrar recomendaciones automáticas de venta de productos adicionales y venta de productos relacionados basándose en lo que otros clientes han comprado. Puede mostrar ya sea las recomendaciones automáticas o puede establecer recomendaciones manuales, o ambas. Ahora también puede mostrar recomendaciones de venta de artículos adicionales en la página del carrito de compras.

Facilidad de uso

La facilidad de uso también ha sido central en el diseño de NetSuite. NetSuite ofrece compras sin registro, lo que agiliza el proceso de pago, permitiendo que los compradores realicen compras sin tener que pasar por un largo proceso de registro. Los URL promocionales le permiten personalizar los URL de sus páginas Web

para que los clientes las recuerden fácilmente. El sitio también puede adaptarse para concentrarse en el comercio B2B o B2C. Además, puede ofrecer a los clientes la opción de pagar mediante tarjeta de crédito o de que se les envíe una factura, y el sistema se encarga del manejo de todos los términos de crédito.

FUNCIONES DEL SITIO WEB MANEJADO MEDIANTE BASE DE DATOS

Herramientas de construcción de sitios

Con NetSuite, usted puede distinguir a su sitio web con herramientas en línea para construcción de sitios que le permiten elegir de entre una variedad de estilos y diseños. Puede cargar sus propios archivos HTML para crear un aspecto único y puede personalizar los elementos del sitio tales como encabezados, pies de página, barras de pestañas, barras laterales y áreas de contenido. Incluso puede mostrar diferentes aspectos y elementos del sitio en cada pestaña. No se requiere experiencia con HTML para configurar o administrar su sitio Web de NetSuite. Los formatos se configuran fácilmente para capturar contactos cualificados o recopilar consultas.

Capacidades de alojamiento y publicación

Con NetSuite, usted puede alojar un sitio web completo en HTML. Utilizando etiquetas inteligentes, puede convertir sitios estáticos en páginas dinámicas, extrayendo datos clave de negocios de la base de datos. Publique contenido único para su sitio, incluyendo documentos, artículos de catálogo o directorios de empleados. Un extenso sistema de permisos le permite publicar a para un individuo, departamento o grupo. La flexibilidad de NetSuite le permite crear sitios híbridos que utilizan HTML estático y páginas creadas dinámicamente como catálogos de productos y áreas de pago.



Sitio web manejado mediante bases de datos

Temas de apariencia

Todos los sitios cuentan con múltiples temas de apariencia para elegir. Los temas, contruidos por diseñadores profesionales, le permiten cambiar el aspecto de sus pestañas, botones y portlets. Le permiten aplicar plantillas personalizadas a sus artículos y a sus listas. Los usuarios que tienen el constructor de sitios de NetSuite, pueden visualizar el HTML de las plantillas y después personalizarlas a su gusto.

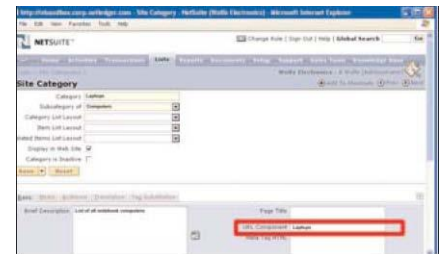


Plantillas de categorías

Con el constructor de sitios, puede cargar sus propias plantillas para la visualización en listas. Las plantillas controlan el aspecto de la página de categorías, así como la forma en que se muestran los artículos y las categorías en la página. Además, NetSuite le proporcionará varias plantillas de listas para utilizar y usted puede personalizar aún más estas plantillas si lo desea.

URL descriptivos

Todas las páginas de su sitio web pueden tener URL descriptivos y fáciles de recordar. Por ejemplo, un martillo catalogado en una categoría llamada "herramientas" puede tener el siguiente URL: www.MiCompañía.com/herramientas/martillo.html



El URL puede mostrar el nombre del artículo, precedido por los nombres de sus categorías superiores.

SITIOS WEB EN MÚLTIPLES IDIOMAS

Puede mostrar su sitio web en múltiples idiomas. Puede traducir todas las páginas, todos los campos y todos los botones a una cantidad casi ilimitada de idiomas.

Sus compradores verán un menú desplegable con los nombres de los idiomas disponibles. En cuanto elijan un nuevo idioma, el sitio web completo se traduce a ese idioma.

NetSuite

Optimización en motores de búsqueda

Actualmente los negocios buscan optimizar lo que se está convirtiendo en el canal preferido de los compradores: lo más destacado en los motores de búsqueda. Es por eso que NetSuite utiliza tecnología de vanguardia para optimizar la forma en que los motores de búsqueda indexan su sitio. NetSuite le permite personalizar la información del motor de búsqueda fácilmente para sus sitios web. Por ejemplo, usted puede enviar meta tags y títulos de página independientes para cada uno de sus artículos. El optimizador de motores de búsqueda de NetSuite extrae toda la información relevante de una página, incluyendo nombres y categorías de productos y los vincula estratégicamente para una navegación intuitiva y para que sea amigable con los motores de búsqueda. Las etiquetas y meta tags de títulos personalizados de cada artículo mejoran la posición en la jerarquía de búsqueda de sus páginas. Los rastros dinámicos de las cadena de páginas anteriores mejoran la facilidad de uso para el usuario final, así como la optimización en motores de búsqueda. La información que NetSuite muestra los clientes es diferente de la que muestra a los robots de los motores de búsqueda. Esta capacidad asegura el indexado óptimo, al tiempo que provee a los clientes un alto grado de personalización (mostrando los nombres de los clientes, el contenido del carrito y otro contenido único).

Búsqueda en el sitio

La búsqueda en el sitio es la nueva navegación. Estudios recientes demuestran que aproximadamente el 80% de todos los usuarios en línea se dirigen directamente al botón de búsqueda cuando visitan un sitio, mientras que el otro 20% sigue diferentes enlaces hasta llegar al contenido de su elección. Considerando que la mayoría de los usuarios quieren acceso fácil y rápido a información que pueda ser sometida a búsqueda, es imperativo que las compañías de comercio electrónico ofrezcan capacidades de búsqueda mejoradas. Después de todo, los usuarios conocedores que no pueden encontrar el contenido que necesitan rápidamente se van a otros sitios Web.

Los visitantes pueden buscar desde cualquier parte del sitio Web, con la excepción de la página de pago. Los usuarios pueden personalizar las búsquedas eligiendo cuáles campos incluir en la consulta, cuáles resultados desean ver y cómo ordenar los resultados. Por ejemplo, los usuarios pueden buscar por precio y fabricante, pero únicamente ver los resultados de un almacén específico. Los visitantes pueden clasificar los resultados por relevancia. Por ejemplo, una búsqueda por nombre puede clasificar más alto que una búsqueda por descripción de producto. Los usuarios también pueden ejecutar búsquedas basándose en coincidencias con palabras parciales, que ignoren divisiones alfanuméricas y con guiones. Por ejemplo, un producto llamado "Tazón-Perro55" podría encontrarse haciendo una búsqueda de "perro", "55" o "tazón".

Integración con eBay*

La integración de NetSuite con eBay permite a los usuarios de eBay vender con tanta facilidad como venden en sus propios sitios web o con sus equipos internos de ventas. Puede administrar las actividades de eBay directamente desde NetSuite:

- Coloque productos en eBay.com y en las tiendas de eBay directamente desde el catálogo de productos de NetSuite con las categorizaciones de listas y precios correspondientes (inicio, reserva y compre ahora) para maximizar la visibilidad y la colocación.
- Inicie anuncios de subastas estilo chino u holandés al tiempo que especifica el horario, la duración, las promociones y mucho más.

- Visualice todos los anuncios dentro de NetSuite, incluyendo detalles acerca del avance de la puja y cuando su artículo esté cerca del cierre.
- Reciba pedidos de los compradores de eBay automáticamente una vez que el anuncio se cierre y se realice una venta. Esta importación automática crea un registro de cliente dentro de NetSuite junto con el pedido de venta, que fluye fácilmente hasta los procesos de surtido y envío del pedido.
- Disminuya automáticamente el inventario disponible de un artículo cuando se haya vendido a través de eBay y actualice el historial de compras del cliente, permitiendo futuras campañas de recomendación de productos adicionales y de productos relacionados dirigidas específicamente a ese cliente.

*La integración con eBay está disponible actualmente solo para Estados Unidos.

AUTOSERVICIO DE CLIENTES Y PROVEEDORES

Autoservicio

NetSuite extiende la colaboración B2B y B2C y ayuda a convertirlo en un socio preferido para hacer negocios proporcionando portales para que clientes, proveedores y socios interactúen con usted. Estas áreas de autoservicio protegidas con contraseña ofrecen a los socios las herramientas y la información que necesitan, tales como rastreo de envíos, visualización de estados de pedidos, verificación de pedidos de inventario, visualización de órdenes de compra y más. Agilice la administración de sus socios externos mediante las capacidades de autoservicio de NetSuite.

Soporte en línea

NetSuite le permite añadir otra dimensión a sus esfuerzos de soporte para el cliente. Al publicar la base de conocimiento NetAnswers y los formatos de casos de clientes, sus clientes pueden responder con preguntas o problemas, las 24 horas del día. Todos los formatos de casos pueden dirigirse al representante correspondiente dependiendo del tema del problema. De esta manera, usted puede manejar rápidamente los problemas de los clientes y aumentar la satisfacción y la lealtad de los mismos.

Análisis de sitio web

El sistema único de NetSuite integra todas las funciones de negocios para proveer el software de análisis de Internet más accionable y perspicaz disponible. El beneficio único de las nuevas funciones analíticas de NetSuite es que vinculan las métricas tradicionales de Internet con datos de transacciones y datos de actividad específicos de los clientes. De esta manera, los reportes no únicamente le dicen dónde lo encontraron sus clientes, sino que además miden el ROI de sus referencias y palabras clave en motores de búsqueda. Los reportes le dicen no únicamente cuáles páginas se visitan con más frecuencia, sino exactamente cuáles clientes las visitaron y cuándo. Y algo que es exclusivo de NetSuite es que usted puede profundizar en clientes específicos y revisar todas sus actividades en su sitio, incluyendo el contenido de su carrito de compras, las páginas que vio, el URL que lo remitió y la palabra clave, sus trayectorias de clic y mucho más.

NetSuite

LOS REPORTE INCLUYEN:

Reporte de referencias

Los reportes de referencias le indican de dónde vienen sus visitantes. Registra el URL de referencia desde el cual el visitante navegó originalmente. Esto le dice de dónde viene su tráfico.

Reporte de palabras clave en motores de búsqueda

Los reportes de palabras clave de motores de búsqueda rastrean los términos de búsqueda que sus visitantes utilizaron para encontrarlo. Por ejemplo, si su visitante lo buscó en Google con el término de búsqueda "motos de carreras" y luego siguió un enlace de Google hasta su sitio Web, NetSuite registra tanto el URL de referencia (Google) como las palabras clave (motos de carreras).

Reporte de actividad de clientes

Ahora puede tener un entendimiento completo de las actividades de los visitantes de su sitio Web. El registro de cada cliente detalla cómo el cliente encontró su sitio (referencia y palabra clave del motor de búsqueda), las páginas que ha visitado, las trayectorias de clics que ha seguido, cuántas veces ha visitado el sitio, cuándo realizó sus visitas y qué página está viendo en ese momento. Usted puede ver exactamente el contenido de su carrito de compras, ayudando a su personal de ventas para cerrar la venta y proporcionando a su equipo de mercadotecnia valiosa información de segmentación.

Reportes de detalles de visitantes

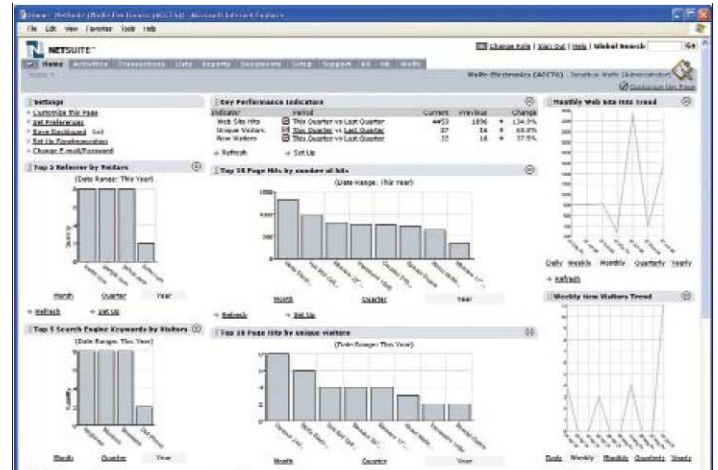
Los reportes de detalles de visitantes le permiten ver exactamente cuáles visitantes realizaron la actividad que usted está midiendo. Por ejemplo, puede ver exactamente cuáles visitantes hicieron clic en cada página, vinieron de cada referencia o buscaron por cada palabra clave.

Reportes de visitantes nuevos y únicos

Mejore su análisis de visitantes y visualizaciones de páginas con reportes que distinguen a los visitantes nuevos de los visitantes frecuentes y proporcione información independiente para cada uno de ellos. No solo podrá ver si es la primera visita del visitante durante un cierto periodo, sino también si es su primera visita en general. Esto le proporciona información mucho más robusta sobre los visitantes. Puede colocar las dos métricas de visitantes directamente en su panel de control como un indicador clave de rendimiento.

Instantáneas de reportes Web e indicadores clave de rendimiento

Ahora puede mostrar un conjunto completo de métricas Web en su panel de control en forma de reportes e indicadores clave de desempeño. Entre las nuevas instantáneas de reportes Web se incluyen la de la referencia, palabra clave y visualizaciones de páginas. Las instantáneas de la referencia y palabra clave le permiten visualizar a los principales referencias/palabras clave ya sea por número de visitantes o por ingresos generados.



Informes de sitio Web

INTERNACIONAL

Múltiples divisas

Sus clientes pueden decidir en qué divisa desean realizar sus transacciones. Su tienda Web puede mostrar y vender en cualquier moneda que usted configure y permitir que sus clientes elijan la moneda. Todos los precios pueden actualizarse automáticamente para mostrar la preferencia de su cliente.

SITIOS MÚLTIPLES Y REDIRECCIONAMIENTO DE DOMINIO

Sitios múltiples

Ahora puede dirigir múltiples nombres de dominio a NetSuite y dirigir a cada nombre de dominio a una página Web diferente. Si usted aloja páginas HTML en NetSuite, esto le permite mostrar un sitio totalmente diferente en cada nombre de dominio. Sin embargo, seguirá teniendo un solo carrito de compras, que debe compartirse en todos los sitios.

Redireccionamiento de dominio

Cada dominio que usted dirija a NetSuite puede ser redirigido a otro dominio, y puede incluir parámetros ocultos. Esto le permite transferir parámetros tales como las identificaciones de los afiliados a un nombre de dominio.