Trabaje de forma inteligente en el Retail

LS Retail NAV

Solución de Retail de Microsoft Dynamics NAV

Demostrado. Probado. Recomendado.

Microsoft Dynamics NAV

LS RETAIL

"La implementación liderada por Sistemas de Gestión de LS Retail y Microsoft Dynamics NAV nos ha permitido obtener una solución vertical donde nuestros requerimientos de gestión empresarial: Finanzas, Compras, Tiendas y POS están totalmente integrados obteniendo una visión 360 grados del negocio desde una misma aplicación, acelerando la productividad y generando confianza para la toma de decisiones"

Antonio Ramos, VP Comercial de Prin

¿Está su visión centrada en el cliente?

En el entorno complejo y desafiante de hoy en día del Retail, comprender y prever las necesidades de los consumidores y la retención de clientes es de vital importancia para el éxito.

Retos del Retail centrado en el cliente

- Ausencia de información de los clientes recurrentes
- Escalabilidad de la solución
- La complejidad de la integración de diferentes sistemas de Retail
- Confiabilidad en el Punto de Venta y capacidad de ampliación, así como la conectividad de punto a punto con la oficina central
- Falta de niveles consistentes de atención al cliente y rotación de personal
- Estimular la experiencia multicanal para los clientes

LS Retail es una solución de Retail de punto a punto desarrollado en Microsoft Dynamics NAV

Esta solución totalmente integrada proporciona de manera amplia y profunda la funcionalidad exigida por los retailers tanto grandes como pequeños, sin la necesidad de construir, administrar y mantener múltiples aplicaciones e interfaces inconsistentes. El uso exclusivo de una sola aplicación para cubrir desde la tienda hasta la oficina central, los inventarios, el mercadeo y todas las funciones de back office requeridas en la oficina central, diferencian a LS Retail de otras soluciones en el mercado.

¿Por qué Microsoft Dynamics NAV?
- Simple, Inteligente, Innovador

Microsoft Dynamics NAV, es la solución empresarial con más de un millón de usuarios en todo el mundo, establece el estándar global para la funcionalidad, el alcance internacional, adaptabilidad y facilidad de uso. Con disponibilidad en más de 42 versiones, desde 1984 Microsoft Dynamics NAV se ha consolidado como la opción para organizaciones que buscan una solución empresarial completa que sea rápida de implementar, fácil de configurar, fácil de usar y costeable.

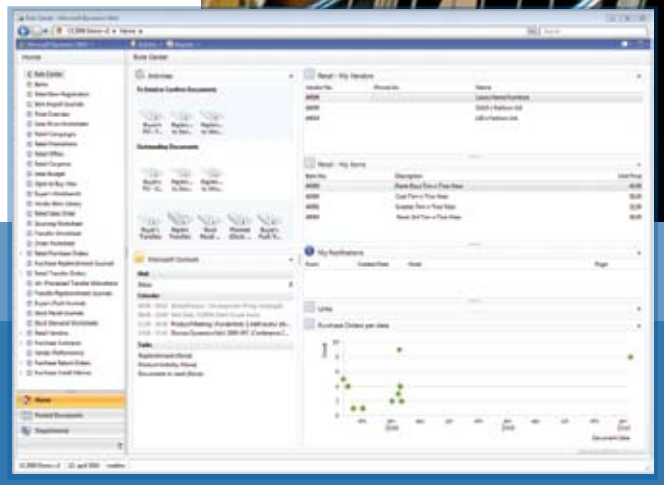
¿Por qué LS Retail?
- Amplia experiencia en Retail

Desde 1988, LS Retail se ha enfocado principalmente en proveer soluciones para satisfacer las necesidades del exigente entorno del Retail en la plataforma Microsoft Dynamics. La solución LS Retail ha sido traducida a 33 idiomas y se distribuye a través de una red global de más de 120 socios certificados en más de 60 países. Con más de 2,000 empresas, 39,000 tiendas y más de 80,000 terminales de punto de venta, LS Retail es el líder global en soluciones de Retail de Microsoft Dynamics.

Solución de Retail Poderosa e Integrada

LS Retail está desarrollado sobre Microsoft Dynamics NAV, por lo tanto, en el back office, el punto de venta y en la oficina central todos utilizan la misma aplicación. Esto hace posible rastrear transacciones individuales desde el punto de venta hasta la contabilidad, lo que maximiza el valor de su negocio.

Esto también significa que los usuarios tienen acceso a otros módulos de la aplicación Microsoft Dynamics NAV, tales como finanzas, ventas y marketing, inventarios y servicios. Dada la integración entre LS Retail y Microsoft Dynamics NAV, los usuarios sólo necesitan familiarizarse con una interface y la misma lógica se aplica para el uso en todos los niveles.



Experiencia Conectada

CERTIFIED FOR Microsoft Dynamics™ NAV

"La compañía requería un sistema de gestión empresarial con punto de venta; el uso de interfaces para sincronizar la información de las transacciones diarias de todas las tiendas con el back office resultaba ser un proceso lento y poco eficiente"

Ing. Omar Hernández, Gerente de Sistemas de Surtidora Departamental

¿Soporta la segmentación de artículo, clientes y tienda?

Usted puede ver el rendimiento de las tiendas individuales o grupos de tiendas. Del mismo modo, puede ver el desempeño de las categorías de artículos individuales y grupos de productos.

El reporte de "Top List" permite la visualización de los artículos más vendidos, clientes y transacciones. Al igual que con el reporte de Historial de Ventas, se puede hacer un análisis en base a diferentes temporadas. También es posible ordenar los resultados de acuerdo al monto, cantidad de descuento por cantidad o beneficio para tener una visión rápida del rendimiento de su negocio.

¿Su tienda está funcionando según las expectativas?

El reporte de Ventas por Hora le da la posibilidad de ver cómo sus tiendas se desempeñan en diferentes períodos del día, con la opción de visualizar la distribución de las ventas sobre los puntos de venta, los ingresos totales, el número de clientes, número de artículos, el ticket promedio y la canasta promedio de las ventas.

Estas, son sólo algunas de las opciones de análisis disponibles en LS Retail. La solución también tiene una serie de opciones de reportes que pueden ser utilizados para la impresión y el análisis fuera de línea.

¿Sus tiendas están cumpliendo con lo esperado?

La solución de negocios completa para el manejo del Retail

- **Incremente su productividad** – para tener márgenes saludables y sólidos resultados
- **Genere fácilmente gráficos, tablas, reportes** – para la optimización de su plan de negocio
- **Haga sus procesos transparentes y eficientes** – para la satisfacción del cliente y hacer fácil la manera de medir el rendimiento de su negocio
- **Haga crecer su negocio** – se adapta rápidamente a los cambios en su organización y a las exigencias del medio, mientras que el costo de la aplicación se mantiene bajo

Retail para usted

Obtenga visibilidad de su negocio – la funcionalidad de Business Intelligence permite a los retailers tomar cualquier fuente de datos, transformarlos en información útil y entregarlo en las herramientas estándar de Microsoft como Office y Outlook.

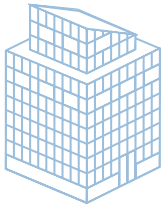
Mejorar las decisiones de Comercialización – apoyar en la toma dediciones de las capacidades de mercadeo y reabastecimiento de su operación para una distribución eficiente de punto a punto de la oficina central a las tiendas.

Crecer en tamaño y negocios – control y mantenimiento de los datos comunes a todas las tiendas, incluido el tema de gestión de clientes y proveedores, así como pedidos especiales y programas de lealtad.

Solución de Retail con una arquitectura única – todas las funciones críticas de Retail están disponibles tanto a nivel de tienda como en la oficina central. La información obtenida de las tiendas se envía y se consolida en la oficina central para su revisión antes de enviarla a la contabilidad. Toda la información y programas generados en la oficina central pueden ser enviados a las tiendas para su actualización y ejecución.

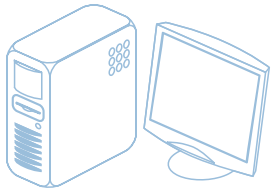
"Desde un inicio afrontamos con mucha fe este proyecto. Nos mantuvimos muy positivos y con el paso del tiempo hemos incrementado nuestra confianza de que se tomó una excelente decisión. Estamos capitalizando los resultados poco a poco con mucha firmeza y solidez de una manera rentable".

Omar Villeda, Director General de La Herradura



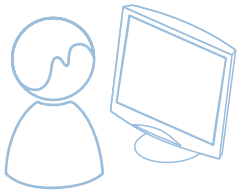
OFICINA CENTRAL

- Administración del ciclo de vida del producto
- Mantenimiento de un Artículo de forma manual y automática
- Jerarquía dinámica, atributos y otro grupo de productos
- Precio, oferta, cupones y administración de campañas
- Open-to-Buy
- Reabastecimiento automático
- Reabastecimiento por asignación
- Recall de Mercancía
- Manejo de Series / números de lote
- Programa de Lealtad - Membresías
- Pedidos Especiales
- Desempeño de proveedores
- Análisis y reportes de ventas
- Comisiones de venta
- Prevención de Pérdidas



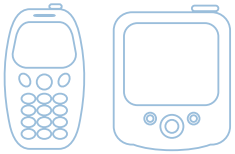
BACK OFFICE DE LA TIENDA

- Consola de operación de tienda
- Administración de Punto de Venta (POS)
- Administración de Efectivo
- Inventario Físico y Ajustes mediante sencillas hojas de trabajo
- Reabastecimiento de tienda mediante solicitud, compras y transferencias
- Historial de Ventas
- Procesos de fin de día sencillos
- Recepción y recolección de mercancías
- Arquitectura Flexible
- Manejo de Series / número de lote
- Mesa de Regalos



FRONT OFFICE DE LA TIENDA (POS)

- Captura rápida
- Operación sencilla
- Múltiples interfaces
- Amplio soporte de hardware especializado de Punto de Venta (POS)
- Venta Cruzada de Artículos
- Buscador de artículos
- Administración de membresías - Programa de Lealtad
- Manejo de Series / números de lote
- Múltiples formas de Pago
- Captura de Pedidos Especiales en el Punto de Venta (POS)
- Configurador de Artículos
- Operación local - Configuración Centralizada



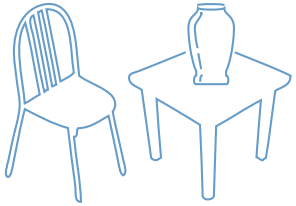
DISPOSITIVOS MÓVILES

- Punto de Venta Móvil
- Recepción / Recolección
- Conteos de Mercancía
- Cambios en el Stock
- Pedidos de Etiquetas
- Inventario Físico y Ajustes

Experiencia Conectada

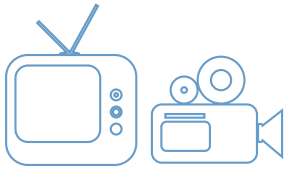
MODA

- Open-to-Buy
- Planes de asignación
- Herramientas de reabastecimiento
- Administración del ciclo de vida - Estacionalidad
- Creación rápida de los artículos
- Administración de membresías
  - Programa de Lealtad
- Tácticas de Promociones Dirigidas
- Mesa de trabajo de Compradores
- Clasificación de las tiendas
- Mecanismos de Distribución
- Capacidad de tienda, cobertura de stock
- Punto de Venta (POS) con interface dinámica, diseño sobre la marcha
- Procesos sencillos en el Punto de Venta (POS)
- Comisiones de Ventas
- Plan de asignación



MUEBLERÍAS

- Configurador de artículos
- Pedidos Especiales
- Sobre Pedido / Hecho a la Medida
- Anticipos
- Ventas por catálogo
- Administración de Campañas y ofertas
- Artículos no inventariables
- Reabastecimiento automático y por asignación
- Entrega directa de Proveedores (Drop Shipment)
- Recolección y entrega a cliente
- Punto de Venta (POS) con interface dinámica, diseño sobre la marcha
- Procesos sencillos en el Punto de Venta (POS)
- Comisiones de Ventas
- Plan de asignación



ELECTRÓNICA/TECNOLOGIA

- Comercialización Dinámica / Nivel Jerárquico de Artículos
- Open-to-Buy
- Pedidos Especiales
- Búsqueda por número de serie
- Administración de Campañas y ofertas
- Administración de membresías
  - Programas de lealtad
- Funcionalidad avanzada de punto de venta
- Venta Cruzada de Artículos
- Configuración de Artículos
- Buscador de Artículos
- Punto de Venta (POS) con interface dinámica, diseño sobre la marcha
- Procesos sencillos en el Punto de Venta (POS)
- Comisiones de Ventas
- Plan de asignación

RESTAURANTES & AUTOSERVICIO

- Captura rápida
- Acceso a los programas de lealtad de clientes desde el Punto de Venta
- Historial de ventas en resumen y detalle
- Desempeño de los proveedores
- Administración de campañas
- Promociones, descuentos
- Mix & Match
- Ofertas, cupones
- Proceso de recepción simple (dispositivos móviles)
- Control de mermas
- Punto de Venta (POS) con interface dinámica, diseño sobre la marcha
- Procesos sencillos en el Punto de Venta (POS)
- Comisiones de Ventas
- Plan de asignación

Ventas Más Inteligentes

Ventas Efectivas y Administración de Precios

LS Retail NAV ofrece varias herramientas para la administración efectiva de ventas y precios. El mecanismo de precios en LS Retail NAV se basa en la estructura de precios de Microsoft Dynamics NAV. Los productos pueden tener varios precios que son válidos en diferentes fechas o períodos, o en diferentes formas de pago. Diferentes tiendas o clientes pueden tener precios diferentes, y estas son sólo algunas de las opciones disponibles.

Administración de Membresías en LS Retail

El sistema de administración de Membresías de LS Retail incluye programas de lealtad, ofertas y cupones. Esto hace que sea más fácil para las organizaciones recolectar información valiosa sobre los clientes y sobre los datos de ventas, mientras los clientes se benefician de sus compras anteriores; el sistema de administración de membresías recolecta datos importantes sobre el comportamiento e intereses del cliente y de esta manera se atraerá al cliente de una forma eficaz.

Ventas y Promociones

LS Retail NAV ofrece el manejo de promociones y descuentos avanzados. Las promociones aparecen como un cambio temporal de los precios y las ofertas ofrecen un porcentaje de descuento. Las ofertas pueden ser definidas por:

- Tienda específica o grupo de tiendas
- Fecha y hora de vigencia
- Cliente y/o planes de lealtad y/o atributos de lealtad
- Disparadas por un cupón

El sistema calculará el precio específico para el cliente y el precio de venta, los comparará entre sí, para de esta menara otorgar al cliente siempre el mejor precio.

Tipos de ofertas:

- Promoción: Cambio en el precio de manera temporal
- Ofertas de descuento: Descuento del precio regular
- Ofertas de Descuentos Múltiples: Descuento otorgado por volumen
- Mix & Match: Combinaciones complejas de artículos; a un precio fijo o con un porcentaje de descuento
- Descuento en línea: Aplicado por usuario
- Ofertas de Descuento Total: El descuento depende del monto total de la venta
- Descuentos por Forma de Pago: El descuento depende de la forma de pago.

Las ofertas pueden incluir múltiples beneficios como descuentos, regalos, cupones y/o puntos adicionales de lealtad. Las estadísticas de ventas y ganancias pueden rastrearse por cada oferta lanzada o incluso con múltiples ofertas.

Administración de Promociones, Descuentos y Niveles para Planes de Lealtad

Hay muchas formas de manejar las promociones en LS Retail NAV. Existen herramientas dentro del sistema que permiten manejar las promociones dependiendo ya sea que su objetivo sea vender los artículos de manera más rápida y en altos volúmenes o crear grupos de clientes leales a largo plazo. Dar seguimiento a los precios, promociones y descuentos en diversas formas es otro de los beneficios del sistema. Algunas de las características en las promociones y administración de membresías son:

- Funcionalidad de las promociones
- Descuentos, tales como: Cantidad de descuento, descuento en línea y ofertas de descuento total
- Los planes de lealtad ofrecen la posibilidad de crear diferentes niveles, el uso de cupones, ascenso y descenso automático dentro del plan de lealtad, puntos que pueden ser transferidos, comprados, duplicados o relacionados a determinadas ofertas y regalos

Comisiones de Ventas para incrementar el foco en las ventas

Las comisiones para los empleados son muy importantes para las ventas. Con el módulo de Comisiones de Venta de LS Retail se puede controlar el tipo de venta que dispara la comisión, establecer metas y decidir quién obtiene la comisión. Uno o más miembros del personal en diferentes funciones pueden recibir la comisión, que puede ser sobre las transacciones o sobre determinadas metas de ventas. Si un vendedor vende uno o varios artículos específicos, puede obtener una comisión base. Los objetivos de ventas se basan normalmente en el cumplimiento de determinadas metas de ventas durante ciertos períodos.

"LS Retail ofrece de manera confiable y en tiempo real una visión de los aspectos críticos del negocio, tales como la comparación de tiendas, distribución de las ventas de acuerdo a periodos de tiempo, con exploración de detalle en diferentes periodos. Por otra parte, garantiza la integridad total de los datos y del sistema."

Sara Midões, Gerente de Marketing de Grupo Mar, Portugal

LS Retail InStore Management

LS Retail incluye una poderosa funcionalidad de back office, tanto en la tienda como en la oficina central. Da control total a la gerencia de las actividades dentro de la tienda y administra la replicación de datos entre los de puntos de venta, back office y la oficina central.

Las funcionalidades del sistema de InStore se replican también en la oficina central, permitiendo que las decisiones que se ejecute sin demora. Esto incluye:

- Funciones de administración de precios, tales como: ventas y múltiples tipos de ofertas, descuentos para artículos o grupos de artículos, compra múltiple, Mix & Match, 2x1 y descuentos de artículos por cliente o por nivel de grupo de clientes.
- Administración de inventario que incluye transferencias, ajustes y cancelaciones, administración de diferencias y stock tomado en la caja registradora o en dispositivos móviles (handhelds)
- Administración de Efectivo
- Impresión de etiquetas de código de barras
- La administración de personal incluye un conjunto completo de funciones para administrar las asignaciones, horarios y registro de asistencia
- Las compras a distancia permiten a las tiendas administrar sus propias compras como una alternativa a las funciones de compras centralizadas

Fortaleciendo a los Retailers

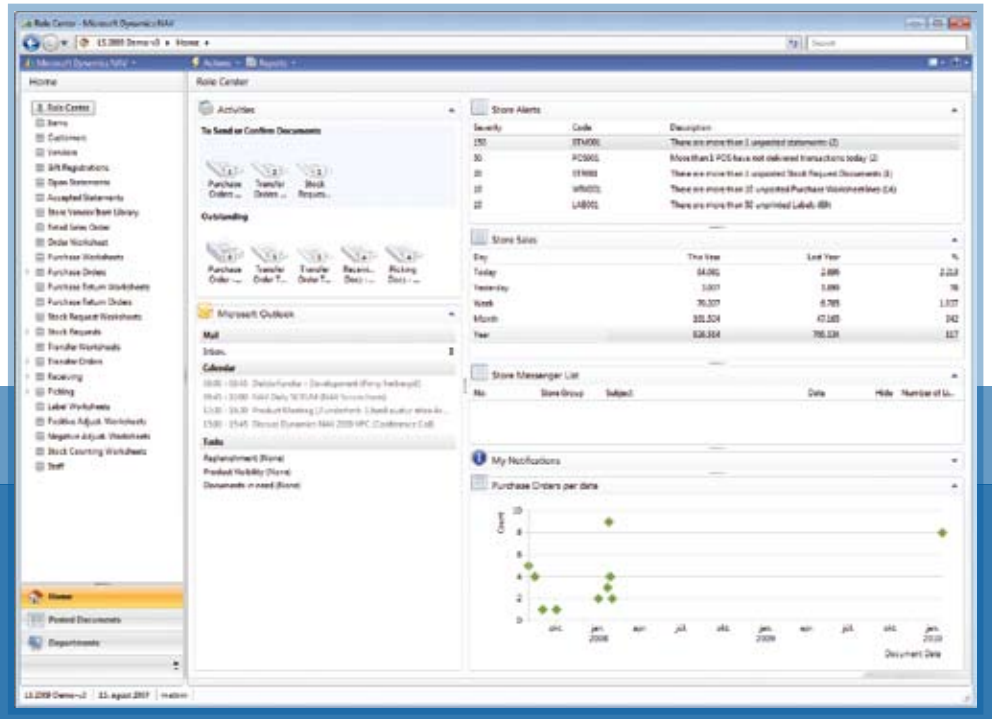
El módulo de Instore Management de LS Retail cambia la forma de operar las tiendas. Permite el control de las operaciones a través de radio frecuencia (RF), que fue desarrollado como resultado de años de estrecha colaboración con los principales retailers.

El módulo de InStore Management de LS Retail soporta una avanzada y compleja configuración de variantes. Esta funcionalidad permite al usuario crear una unidad que incluye una serie de variantes (colecciones) y utilizarlas en todas las transacciones de inventario, compra y venta; referenciándolas a las variantes que hay detrás de esta.

Control de Inventarios

Si usted desea medir el tiempo de su flujo de inventario, de modo que siempre cuente con mercancía fresca y una rotación de inventarios saludable, el sistema de InStore proporciona a su empresa las herramientas necesarias para optimizar con eficiencia el control de inventario.

El módulo de InStore Management de LS Retail utiliza hojas de trabajo para especificar los procesos de trabajo según la configuración. Los diseños de hoja de cálculo son fáciles de usar, todos tienen un aspecto similar para simplificar la organización de los diferentes procesos. Las Hojas de trabajo cargan automáticamente las transacciones, lo que minimiza el tiempo de captura de datos y garantiza que todos los registros sean correctos.



"Microsoft Dynamics NAV junto con LS Retail ofrece una solución comprensiva, rentable, y estandarizada que satisface todas nuestras necesidades de negocio. Con él, hemos mejorado la experiencia de compra para los clientes y empleados."

Mr. Jassim Sajwani,
Director de Administración y TI
en Aswaaq, Dubái, EAU

Reabastecimiento de LS Retail

El Producto Correcto – En el Lugar Correcto – A la Hora Correcta

Una de las principales piezas que constituyen LS Retail como una solución integral de comercialización son la asignación y el reabastecimiento, esto le ayudará a conseguir el producto adecuado en el lugar correcto en el momento adecuado.

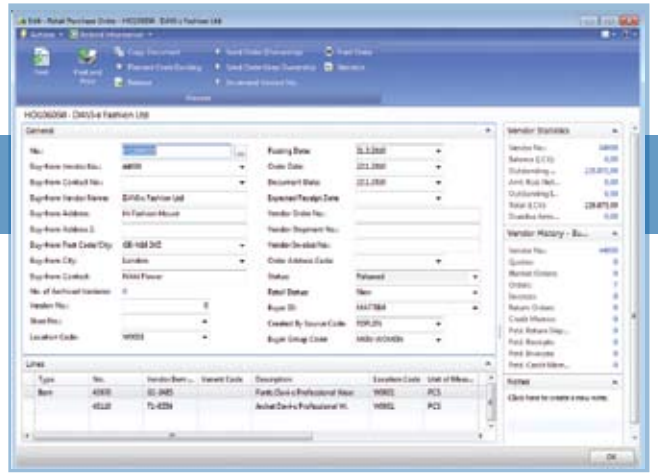
Open-to-Buy

El módulo de Open-to-Buy permite al retailer controlar el capital invertido en los productos durante el ciclo de ventas. Permite planificar las compras y asegurarse de que coincidan con la demanda de cada período, y al mismo tiempo asegurarse de que el dinero invertido en el inventario está dentro de los límites establecidos.

Excelencia en Servicio al Cliente

Las poderosas funciones de planeación y administración de inventario le permiten ofrecer al cliente un excelente servicio sin comprometer espacio efectivo del almacenamiento ni recursos de logística a altos niveles de inventario innecesarios.

LS Retail ofrece niveles de flexibilidad y control líderes en su clase, de esta forma no importa de que manera esté estructurado su negocio, LS Retail aprovecha la extensa funcionalidad integrada de administración de inventarios de Microsoft Dynamics NAV, fortaleciendo la solución.



El comprador tiene una buena visión general del desempeño del proveedor, monitoreando su rentabilidad, cumplimiento de las órdenes de compra, la discrepancia en las cantidades recibidas y/o la calidad de los productos y la discrepancia en la facturación. Estos datos pueden ser una herramienta importante para los compradores al entrar en negociaciones con los proveedores. La solución facilita el cumplimiento descuentos retroactivos a través de contratos de compra.

Rendimiento rápido y alto retorno de inversión (ROI)

Si se trata de algo tan simple como que las tiendas hacen sus pedidos de forma individual a partir de un centro de distribución o de proveedores, transferencias entre sucursales o la asignación de perfiles más complejos y modelos de reabastecimiento, el módulo de Mercaderías de LS Retail proporciona un mayor rendimiento y un alto ROI.

LS Retail incluye funciones de mercaderías y reabastecimiento para ayudar a los retailers en la administración eficiente de su negocio. Los datos de talla, color y estilo (si procede) en términos individuales, grupos de productos o categorías de artículos se utiliza para crear perfiles de artículos; estos se combinan en una matriz simple de tienda, grupos de tiendas y tipos de tienda para el cálculo de un óptimo reabastecimiento de mercancía.

Cada perfil también incluye una descripción de los artículos; dónde deben ser entregados, las solicitudes de transferencia de artículos al centro de distribución y los datos de las órdenes de compra que se encuentren procesándose en el módulo de compras.

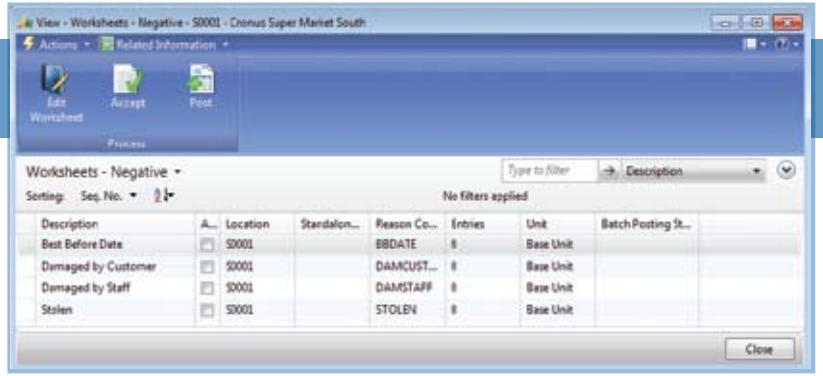
El comprador utiliza una hoja de trabajo de reabastecimiento, que calcula la demanda basada en una serie de criterios y rangos de fechas seleccionables.

Asignación

El Plan de Asignación de LS Retail es una poderosa herramienta para preparar una temporada, comprar anticipadamente y la manera de distribuir artículos. Esto ayuda a los compradores en:

- La Planificación del proceso de compra
- La asignación de la cantidad planeada
- La asignación a las tiendas y a los clientes
- La planificación del inventario de seguridad

Se utilizan dos diferentes métodos de asignación. El primero es el de Distribución, este es un método de arriba hacia abajo, donde se decide y se calcula hacia abajo la cantidad total para cada tienda. El segundo es Definido, donde el usuario define patrones de cantidades para cada grupo de distribución, como combinaciones de tallas y colores. De esta manera el Plan de Asignación puede crear órdenes de compra, venta y transferencia de acuerdo al plan. La Distribución Centralizada por el Comprador (Buyer's Push) y el Tránsito Directo de Órdenes de Compra (Cross Docking) son compatibles con la misma interfaz de usuario y se procesa como el Plan de Asignación.



Retail Más Inteligente

Proceso de Ordenes de Compras

El módulo de compras de Microsoft Dynamics NAV ofrece a los retailers todo lo que se espera de una de las aplicaciones líderes en el mundo de negocios, incluyendo administración de requisiciones, administración de devoluciones y la funcionalidad de drop-shipping que es esencial para cualquier retailer al trabajar con la entrega directa de artículos caros.

Un Mejor Control

El sistema de InStore Management le permite realizar conteos cíclicos, mercancías fuera de stock e inventario físico, consiguiendo así un mejor control de las ofertas, descuentos, etc.

Elimina Papeleo

El sistema de InStore Management automatiza la tienda - prácticamente elimina el papel, ahorra tiempo y dinero, aumenta la precisión y la productividad y el tiempo y el trabajo del personal puede ser organizado de una manera más efectiva.

Tiendas Más Eficientes

El InStore Management de LS Retail le ayudará a mantener sus existencias en los estantes, a sus asociados en el piso de ventas y a su negocio competitivo. Esto aumenta la satisfacción del cliente mientras su tienda se vuelve más eficiente y sensible. Usted también obtiene un mejor control sobre el retorno de su inversión y puede minimiza su stock.

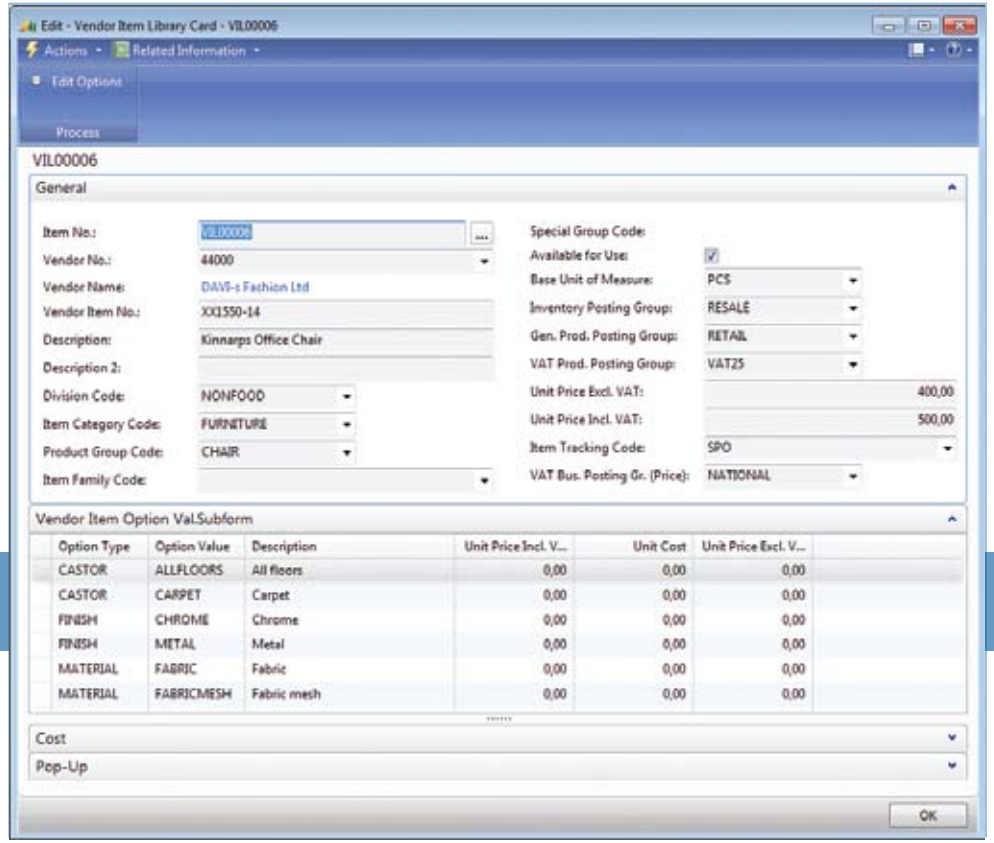
La Administración de Precios le permite realizar reducciones de precios, alzas de precios, remates de mercancías de lento movimiento y el re etiquetado, incluyendo la impresión de etiquetas de precios de los productos nuevos.

Pedidos Especiales

Con los Pedidos Especiales de LS Retail, los clientes pueden ordenar los artículos personalizados basados en sus propias preferencias - como los sofás con diferentes tipos de tapicería, prendas de vestir, computadoras, aparatos electrónicos, anteojos, y muchos más. Los Pedidos Especiales no se limitan a los artículos que necesitan ser personalizados, sino que puede ser utilizado para todos los artículos.

Los pedidos se pueden tomar ya sea en el punto de venta o a través de una orden de venta en la base de datos central. Los productos pueden proceder de distintos lugares o almacenes. Algunos artículos pueden ser obtenidos de la propia tienda, otros en el almacén o directamente con el proveedor.

El envío también es flexible. Los clientes pueden elegir que los artículos sean entregados directamente a su domicilio o bien que ellos mismos los recojan, ya sea en la tienda o en el almacén central. El sistema puede ser configurado para solicitar un anticipo al momento de hacer un pedido especial, que puede variar entre los diferentes tipos de productos.



"La solución Punto de Venta de LS Retail encaja perfectamente con nuestro enfoque estratégico en la estandarización y la eficiencia."

Richard Hulshof, Jefe de Administración de Redes, De Bazaar, Países Bajos

Análisis Comprensivo

Reducir Mermas y Desabastos

LS Retail ofrece una visión confiable y en tiempo real de los aspectos críticos de su negocio, tales como: Comparación de las tiendas; desglose de las ventas de acuerdo a periodos de tiempo, comparaciones de un solo empleado o del personal; comparación de varios puntos de venta o de un solo punto de venta con detalle (drill-downs) de diferentes periodos. Alertas definidas por el usuario que aseguran que los gerentes puedan actuar con rapidez y eficacia, cuando sea necesario.

Visión Instantánea del Negocio

LS Retail ofrece toda una serie de opciones cuando se trata de ver y analizar los datos de ventas.

El Historial de Ventas le ofrece una visión de largo plazo de los datos de ventas. Esta ventana se basa en los datos de ventas capturados - normalmente se conoce como Movimientos de Valor. Aquí puede ver cómo sus tiendas se han desempeñado en períodos anteriores. Usted puede ver los diferentes períodos con solo hacer clic en los botones en la parte inferior de la ventana. También puede ver las ventas para períodos predefinidos, como Navidad, Día de la Madre, Día del Padre, etc.

Herramientas de Inteligencia de Negocios (BI)

Además de los reportes ya integrados y las herramientas de análisis, LS Retail está integrada a la tecnología de BI estándar de Microsoft como Microsoft Office, Excel, Microsoft SharePoint, Microsoft SQL Reporting en tecnología Microsoft SQL Server Reporting Services - todo lo cual permite a los usuarios sacar más provecho de los datos de su solución Microsoft Dynamics NAV.

Servicios de Reporteo, Análisis e Integración

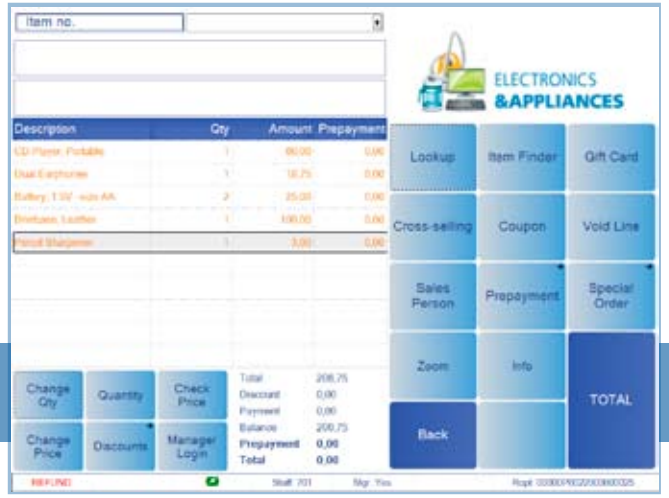
LS Retail también se integra con soluciones líderes del mercado de Business Intelligence para análisis más complejos y la presentación de reportes de cuadros de mando (scorecards)

Reporte de Niveles de Inventario (Stock Ledger) de LS Retail

El Reporte de Niveles de Inventario (Stock Ledger) de LS Retail suma a las capacidades normales de Dynamics NAV la capacidad de registrar el valor de venta de un artículo, que a su vez le da al usuario la capacidad de informar tanto el valor de Retail como costo de ventas. Esto permite soportar por completo el precio de venta de un artículo, un reporte dinámico, la presentación de reportes de acuerdo al precio de Retail y/o costo y la funcionalidad de los costeo del inventario.

Prevención de Pérdidas

El principal objetivo de la prevención de pérdidas es el de preservar las utilidades mediante la reducción de las pérdidas a la empresa. LS Retail utiliza las transacciones generadas por los puntos de venta como base para ello. Los datos transaccionales contienen una serie de parámetros de interés como: devoluciones en efectivo, devoluciones después de la hora de cierre, devolución de una tarjeta de crédito a otra distinta, descuentos por encima de una cantidad determinada y las ventas fuera del horario de apertura. Estos eventos se crean y activan. Los eventos pueden ser analizados por tienda, puntos de venta, personal, fecha y hora. Los eventos también se pueden ser escalados a incidentes. Los incidentes se pueden crear si los eventos superan el límite predefinido.



"LS Retail está basado en Microsoft Dynamics NAV, es la solución más flexible y adaptable a nuestras necesidades. Esta solución nos dio la oportunidad de crear un sistema de distribución estructurado con administración centralizada que ingresa los datos en la tienda y una vez al día estos son enviados a la oficina central. Después de la implementación del sistema de contabilidad financiera, se organizó la empresa, la logística quedó cerca del punto ideal. El año pasado, la facturación de la compañía creció un 100%."

Denis Sologub, Director del Departamento de TI, Azbuka Vkusa, Rusia

Administración de Franquicias de LS Retail

La Administración de Franquicias de LS Retail ofrece una funcionalidad específica necesaria para la cooperación dentro de un negocio de franquicia. La comunicación entre franquiciador (dueño) y el franquiciatario es esencial en este tipo de relaciones comerciales.

Sencilla Consolidación de artículos

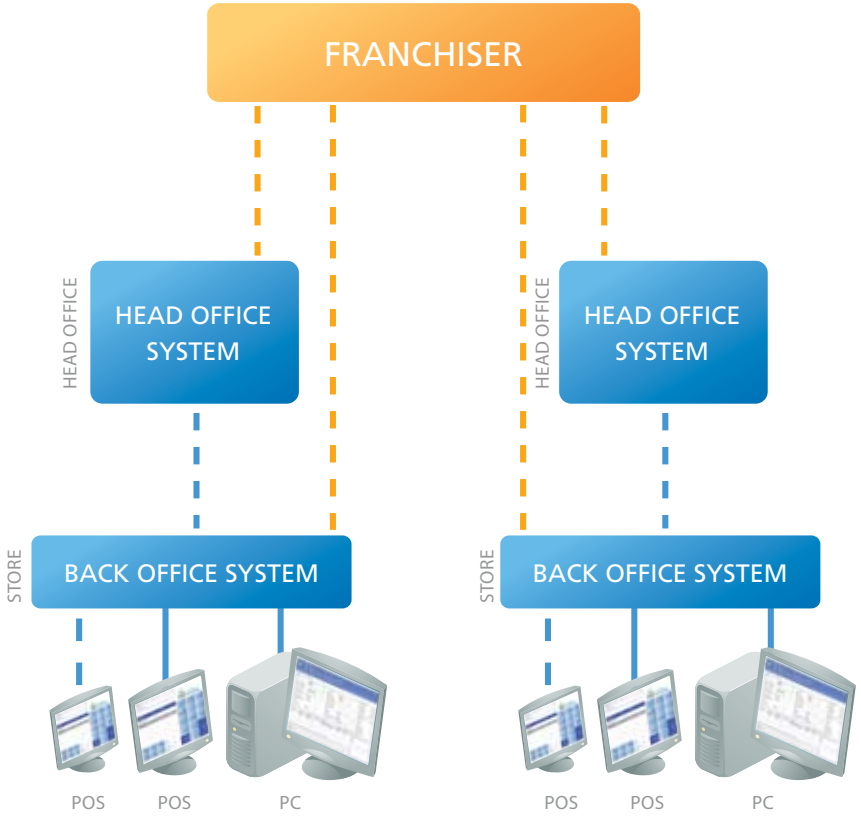
Es común que el franquiciador (dueño) y el franquiciatario no estén utilizando los mismos datos para los artículos, por lo que necesitan estar en sincronía. Por lo general, el franquiciador controla los artículos que forman parte de un acuerdo de franquicia y los distribuye a los franquiciatarios. Dentro del Administrador de Franquicias, existe una tabla de transferencia de artículos que resuelve este problema con la funcionalidad de importación de artículos ya existentes (parte del módulo de Reabastecimiento de LS Retail). Los artículos pueden ser distribuidos a los diferentes franquiciatarios o a los diferentes grupos de franquiciatarios. El Administrador de Franquicias se puede utilizar también para la comunicación entre diferentes entidades legales (no necesariamente sólo los que pertenecen al acuerdo de franquicias).

Comunicación

La comunicación entre franquiciador y franquiciatario es atendido por el Data Director de LS, esta es la herramienta de comunicación disponible con los gránulos de básicos de LS Retail. Todos los documentos necesarios, tales como órdenes de compra, órdenes de venta, devoluciones de compra y las devoluciones de venta se transmiten con el Data Director, lo que hace el proceso lo más automático posible. No hay necesidad de otras herramientas de comunicación.

Empujar o Jalar los Datos

Hay dos métodos de procesamiento de órdenes en el módulo de Administración de Franquicias: los modelos Empujar y Jalar. Ambos son compatibles con los documentos apropiados y registro automático dentro del sistema en ambos lados (franquiciador y franquiciatario). Se pueden utilizar dependiendo del modelo de negocios acordado: La entrega directa de los proveedores, la entrega en el almacén central (franquiciador) y/o las combinaciones posibles.



"LS Retail nos permite monitorear las ventas en las tiendas para ver qué artículos son los que tienen más demanda, esto es un enorme beneficio cuando tomamos decisiones estratégicas. Nuestro negocio es bastante especial, ya que muchos de nuestros productos tienden a moverse rápidamente y tienen un ciclo de vida muy corto."

Kerstin Karphed, Director Financiero (CFO), Make Up Store

Punto de Venta LS

El Punto de Venta de LS es una aplicación rápida, confiable y poderosa con una interfaz de usuario gráfica; trabaja en línea o fuera de línea otorgando una flexibilidad óptima con los beneficios de estar en línea en todo momento.

Simplicidad

El Punto de Venta LS se puede utilizar tanto con el teclado como con equipo de pantalla táctil, y ofrece funciones que hacen que las transacciones de ventas sean fáciles de configurar, administrar y procesar dentro de cualquier tipo de negocio de Retail. El Punto de Venta LS establece nuevos estándares de velocidad, facilidad de uso y libre de errores de procesamiento de las ventas de Retail. El sistema está integrado en tiempo real con la contabilidad y con un poderoso control de inventario.

Interface Dinámica de Punto de Venta

- LS Punto de Venta (Point of Sale)
  - Pantalla táctil
  - Soporta el estándar OPOS
  - Soporta Teclado
- Varios Diseños de Interface
  - Ejemplos Incluidos
  - Definibles por el usuario
  - Cualquier tamaño de la pantalla
- Múltiples Idiomas
  - En los botones
  - Basados en el personal
- Múltiples configuraciones de Hardware
  - Ejemplos de Default
  - Definibles por el usuario
- Compatibilidad con Gráficos
  - En botones
  - En artículos
- Múltiples Formas de Pago
  - En moneda
  - Mediante tarjetas
- InfoCodes
  - Relacionados con el cliente
  - Interacción con el cliente en el punto de venta/a nivel de punto de venta

Servicio Inteligente en el Punto de Venta

"El objetivo principal era integrar la información para disminuir los márgenes de error y tener el control de la información financiera, administrativa y del punto de venta."

Israel Ríos Cabrera, Subgerente de Sistemas de La Herradura

Replicación de Datos Poderosa y Confiable

LS Retail tiene un módulo de comunicaciones integrado que le permite enviar fácilmente datos entre la oficina central, la tienda y el de punto de venta. El módulo de comunicaciones consta de tres partes, el Data Director de LS Retail, Servidor de Transacciones (Transaction Server) y el Programador de LS Retail (LS Retail Scheduler).

El Data Director de LS Retail se encarga del intercambio de datos a alta velocidad entre diferentes bases de datos de Microsoft Dynamics NAV y otras bases de datos que no estén basadas en Microsoft Dynamics NAV. El Data Director se ha diseñado específicamente para aumentar la velocidad de replicación a través de redes de área amplia (WAN). Utiliza menos tiempo para enviar datos y requiere menos ancho de banda que las generaciones anteriores.

Estas características son especialmente importantes para los usuarios que tienen bases de datos en diferentes zonas o regiones, ya que ahorran costos de comunicación.

Construido para Mejorar el Desempeño

El procesamiento paralelo es la característica principal del Data Director, dando como resultando un excelente desempeño en LS Retail.

Amplia Versatilidad

El Data Director es versátil. Además de ser capaz de comunicarse con todas las versiones de Microsoft Dynamics, también puede comunicarse con Microsoft SQL Server 2005 y 2008, Microsoft Access, etc.

Integración completa

El Data Director es administrado dentro de un entorno familiar de Microsoft Dynamics. Está totalmente integrado con Microsoft Dynamics NAV y LS Retail NAV.

Programador

LS Retail tiene un mecanismo de programación integrado que puede ser utilizado para ejecutar los trabajos por lotes. El mecanismo de programación también se utiliza para programar transferencias de datos entre la oficina central, las tiendas y las terminales de punto de venta. Estas transferencias se pueden hacer ya sea con el Replicador o a través de LS Retail

Data Director.

El Programador de LS Retail es una herramienta flexible que puede operar de acuerdo a una serie de parámetros. Los trabajos pueden ser programados para ejecutarse en ciertas fechas y horas o con intervalos regulares.

Información en Vivo

El Servidor de Transacciones se utiliza para permitir que los puntos de venta hagan consultas en línea a una base de datos central, mientras cada una corre de modo independiente. Esto le da al punto de venta un alto nivel de flexibilidad, manteniendo el acceso a la información de la base de datos central.

Integración Web de LS Retail

Las tiendas virtuales se están convirtiendo en una necesidad en el mundo del Retail de hoy en día, la integración LS Retail con el Web en conjunto con Digital Vantage Point proporcionan una serie de tablas específicas que preparan las combinaciones de posibles requerimientos de precios antes de enviarlos a la tienda virtual.

Por ejemplo, todas las combinaciones de precio para un artículo determinado - teniendo en cuenta todas las promociones actuales, las combinaciones de las promociones e información de programas de lealtad combinados con las promociones actuales - se preparan en una serie de tablas de datos separadas. Esto permite que la aplicación de la tienda virtual sea rápida, precisa, confiable e incluso personalizada – dependiendo de la información proporcionada por el comprador sobre los programas de lealtad a los que pertenece mientras hace su compra en la tienda virtual.

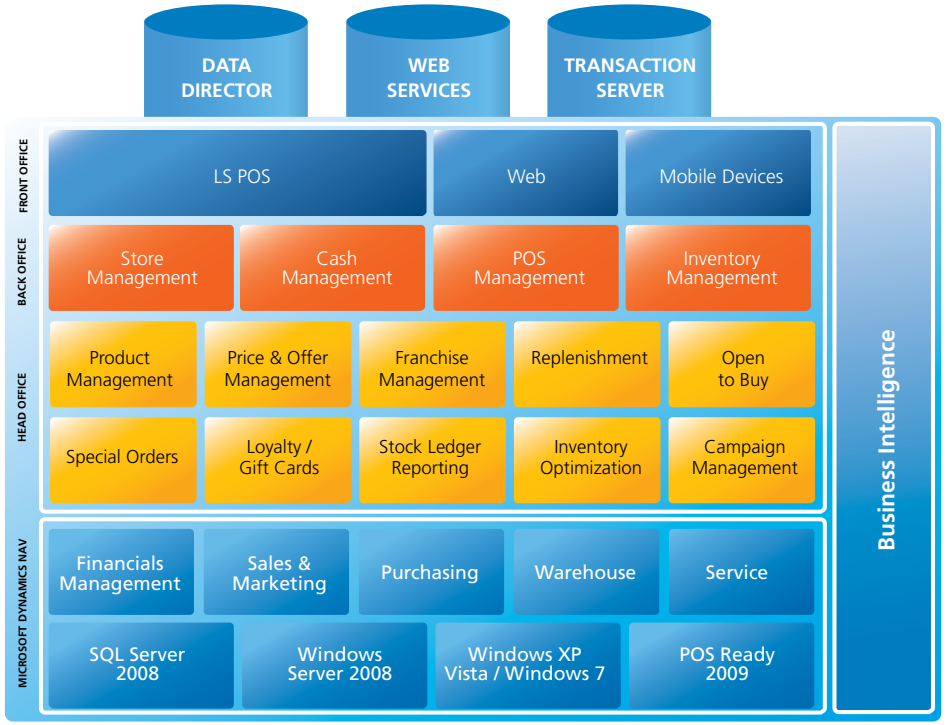
El sistema también puede mostrar todas las ofertas disponibles para los artículos seleccionados, o el artículo seleccionado en combinación con información específica de programas de lealtad (códigos de promociones exclusivas para la tienda virtual, número de cupón, Número Tarjeta de Lealtad). De esta manera el sistema en realidad actúa como un vendedor adicional - que ofrece opciones adicionales de compra a cliente de la tienda virtual. Todas las diferencias de precios entre la tienda virtual y la tienda real se evitan.

"Elegimos un producto estándar que era fácil de configurar y ofrece una visión completa y en tiempo real de la información general, desde el momento en que el producto entra en el almacén principal hasta su venta al cliente."

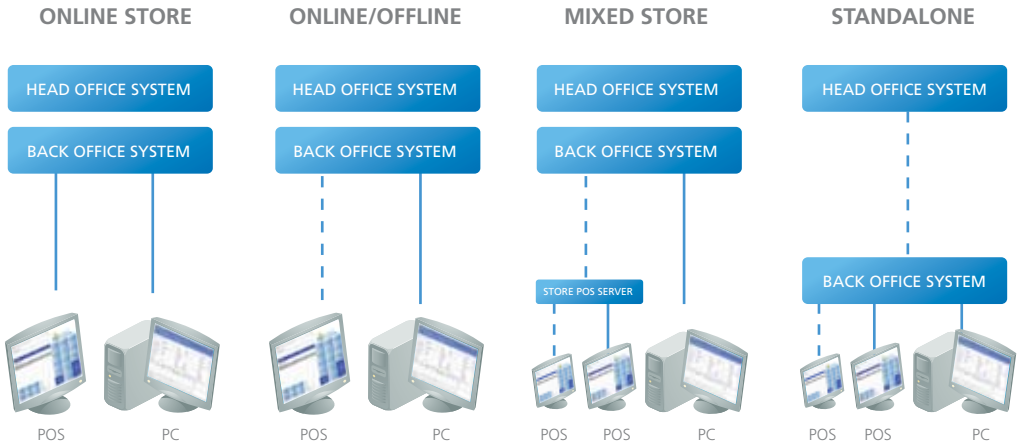
Dr. Andrea Vernucci, Gerente de Marketing y Atención a Clientes, Wind Telecommunications, Italia

Comunicación Inteligente

Rico en Funcionalidades



Arquitectura Flexible

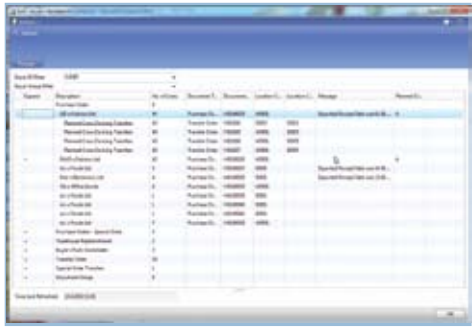


Solución de Arquitectura Flexible

Adaptado a su gente y a su negocio

En Microsoft Dynamics NAV 2009 el usuario tiene la opción de dos tipos de clientes: el cliente clásico y un cliente basado en roles. El objetivo de los clientes basados en roles es dar a los usuarios los datos y la funcionalidad que necesitan, donde la necesitan, cuando la necesitan y en la forma en que la necesitan.

LS Retail NAV es totalmente compatible con todas las nuevas funciones de Microsoft Dynamics NAV 2009 desde la primera versión. De esta manera, el gerente de tienda puede tener un cliente de acuerdo a sus necesidades, el comprador otro cliente y así sucesivamente. Con Microsoft Dynamics NAV 2009 la integración entre Microsoft Outlook y Microsoft Dynamics NAV es llevado a un nuevo nivel; por ejemplo, el usuario puede personalizar la forma en la que las tareas, el calendario y el correo de Microsoft Outlook aparecen en su pantalla. Cuando se utiliza en el cliente clásico, LS Retail de Microsoft Dynamics NAV 2009 también incluye las consolas y los menús que están basado en roles.



La experiencia de usuarios basados en roles

Acerca de LS Retail

LS Retail es el proveedor líder de soluciones de punto a punto para la industria de Retail y Restaurantes basada en la tecnología de Microsoft Dynamics.

LS Retail se vende con el apoyo de más de 120 socios certificados en más de 60 países, lo que hace posible el despliegue de LS Retail a una escala mundial. Este es probablemente el canal más grande existente para un vertical de Microsoft Dynamics. Todos nuestros socios están certificados y han recibido entrenamiento avanzado en LS Retail NAV.

LS Retail se ha instalado en más de 2.000 empresas con 39.000 tiendas operando más de 80.000 terminales de punto de venta (POS) en todo el mundo. Entre los muchos usuarios satisfechos de nuestras soluciones se encuentran: adidas, Kiddicare UK, Dublin Airport Authority (DAA), Dreams, Rivoli Group, aswaaq, Popular Bookstores, Pizza Hut, IKEA, Hard Rock Café de Alemania, ABRL Group, Uninor, Gallo Retail Inc., Bouwmaat, Fun Belgium, Keria, THE One, Bodycare International, Marketing Investment Group (MIG) Poland, Best Denki, Eu Yan Sang, Sony Co. (Hong Kong), Baltika Group, Cili Pizza, Elie Saab, Super Selectos, Kitchen Stuff Plus, Agronomy, Wind Italy, Topps Tiles, DIAL (Delhi International Airport Limited), Kingdom of Dreams, Surtidora Departamental, Distribuidora de Semillas y Productos del Campo La Herradura, Ferretería La Innovación, Farmacias Los Hidalgos, Santo Domingo Country Club y muchos más.

LS RETAIL | Microsoft Dynamics

Para más información sobre las soluciones
de LS Retail y nuestros socios certificados de LS Retail,
por favor visite www.LSRetail.com

DESIGN: DAGSVERK.IS / LSRETAIL NAV63-ESP 0212

Microsoft Dynamics es una marca registrada de Microsoft Corporation en los Estados Unidos y otros países.
Todos los demás nombres de productos pueden ser marcas registradas por sus respectivos dueños.

Todos los derechos reservados, ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en un sistema de recuperación, o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico, mecánico, fotocopia, grabación o cualquier otro sin la previa autorización por escrito del editor. Esta publicación no puede ser objeto de préstamo, reventa, alquiler o cedidos de cualquier otra forma de comercio en cualquier forma o cubierta, distinto de aquel en el que se publica, sin el consentimiento previo del editor. © 2012 LS Retail.