

XPERT - services.biz

Catálogo de pulls estándar para Xpert/XPPS

Un servicio de:

**optimaLiZE**

**optimaLiZE, S.L.**

**Tel. 645 74 84 99 / mail:**

**[info@optimalize.es](mailto:info@optimalize.es) / [info@xpert-services.biz](mailto:info@xpert-services.biz)**

**<http://www.xpert-services.biz>**

## Quienes somos

### Nuestro Know-How: su mayor garantía

Conocemos el ERP INFOR Xpert / XPPS y sabemos dónde está almacenada la información que usted necesita. Tenemos una dilatada experiencia en el ámbito empresarial, especialmente en el sector de la automoción, y en muchas ocasiones nos hemos enfrentado a los mismos problemas que ahora tanto le preocupan.

## Por qué un pull estándar

A través de nuestro servicio XPERT-services.biz usted puede aprender a confeccionar por sí mismo pulls (o cubos multidimensionales OLAP) con información del ERP Xpert/XPPS y/u otras aplicaciones del entorno AS/400. Además, en XPERT-services.biz le ofrecemos servicios de desarrollo a medida de pulls, para el caso de que usted decida dejar esta actividad en manos de expertos.

Adicionalmente a los dos servicios anteriores, ahora ofrecemos un **catálogo de pulls** que usted **puede utilizar desde el primer momento, sin necesidad de pagar desarrollos a medida, y con el ahorro de costes que supone la utilización de un estándar.**

Los pulls estándar se adquieren unitariamente. En el precio del pull se incluye:

- La instalación remota\* del pull en su sistema AS/400.
- Un fichero Excel (versión 2003 ó 2007) con toda la información disponible del pull, en un formato de tabla dinámica (completamente adaptable por el usuario final a las necesidades concretas de la organización).
- Una explicación técnica del funcionamiento del pull al responsable de sistemas de su organización (1 hora)
- Una formación práctica al usuario del pull (0,5 horas)

El precio no incluye:

- Horas de formación que excedan las anteriores. Se pueden contratar por separado.
- Modificaciones o ampliaciones de funcionalidad (añadir nuevos campos al pull, modificar el concepto del pull). Se puede contratar por separado.
- La integración en aplicaciones datawarehouse o de reporting de terceros.

## Cómo comprar

Puede ponerse en contacto con nosotros por correo electrónico a la siguiente dirección: [info@xpert-services.biz](mailto:info@xpert-services.biz)

*\* Todos los accesos a sus sistemas informáticos son siempre bajo su consentimiento, respetando la política de seguridad establecida en su organización, y a través de las líneas de comunicación y con el software que es de su preferencia.*

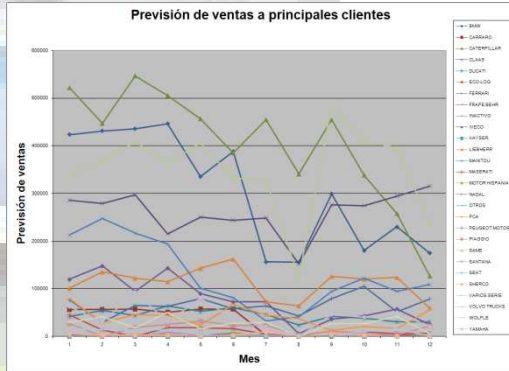
# Catálogo de pulls para Xpert/XPPS

Area	Pull	Información
<b>Ventas</b>	Plan de ventas	Página 4
	Facturación de ventas	*
	Estadística de envíos a clientes	Página 5
	Contratos de venta	*
<b>Compras</b>	Plan de compras	Página 6
	Facturación de compras	*
	Estadística de recepciones de proveedores	*
	Contratos de compra	*
<b>Almacenes</b>	Existencias de almacén, valoración de stocks	*
	Movimientos de almacén	*
	Existencias de almacenes caóticos	*
	Gestión de obsoletos almacén de expediciones	*
	Gestión de obsoletos almacenes de materia prima y componentes	*
	Grado de ocupación de almacenes	*
	Análisis de volúmenes	*
<b>Calidad</b>	PPMs de proveedor	*
<b>Logística de clientes</b>	Atrasos a clientes	*
<b>Logística de compras</b>	Atrasos de proveedores	*
<b>Producción</b>	Plan de producción	*
	Ordenes de fabricación	*
	Cargas de máquinas en función de previsiones de entrega	*
	Cargas de máquinas históricas	*
	Informes de producción	*
	Cargas de medios de producción	*
<b>Herramientas para su departamento de Sistemas</b>	Explosión de materiales	*

\* Si está interesado en alguno de estos pulls por favor solicítenos información vía mail ([info@xpert-services.biz](mailto:info@xpert-services.biz)). Le remitiremos una descripción completa del pull.

# Plan de ventas

Visualice el plan de ventas de Xpert / XPPS clasificado según los criterios que más le convengan. Cantidades y valoración en €.



## Campos de clasificación (dimensiones) del pull:

*Empresa / Planta*  
*Producto acabado*  
*Año / Mes*  
*Precio*  
*Denominación 1*  
*Denominación 2*  
*Matchcode*  
*Disponente*  
*Tipo de pieza*  
*Grupo de material*  
*Familia de piezas*  
*Categoría de producto*  
*Clase de producto*  
*Grupo de producto*  
*Pieza en extinción*  
*Número de cliente / PD*  
*Nombre cliente*  
*Nombre corto cliente*  
*País de ventas, zona de ventas, etc.*

## Variables:

*Cantidad*  
*Valor en €*

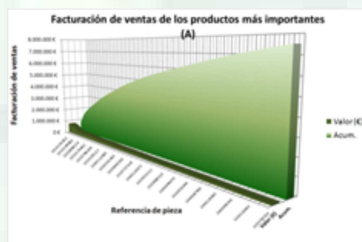
Tabla de precios:

Producto	Versión	Precio
XPPS	Hasta versión 3	150 €
XPPS	Versión 3	120 €
Xpert	4 y superior	150 €

# Estadística de envíos a clientes

ABC de productos acabados

Referencia	Cantidad	Valor	Total general
10000001	1000000	100000000	100000000
10000002	500000	50000000	50000000
10000003	200000	20000000	20000000
10000004	100000	10000000	10000000
10000005	50000	5000000	5000000
10000006	20000	2000000	2000000
10000007	10000	1000000	1000000
10000008	5000	500000	500000
10000009	2000	200000	200000
10000010	1000	100000	100000



Clasifique sus productos acabados en función del volumen de venta histórico y/o de las previsiones de entrega (programas de cliente). Podrá considerar globalmente las ventas de las aplicaciones de ventas OEM (XZULIEF) y aftermarket (XVAS), y fijarse tanto en volumen de facturación (euros) según envíos o previsiones, como en cantidades enviadas o previstas. Además en el pull se incluyen muchos otros campos de clasificación (ver detalles)

## Campos de clasificación (dimensiones) del pull:

Empresa / Planta  
 Tipo (enviado/previsión)  
 Número de cliente  
 Número de punto de descarga  
 Nombre de cliente  
 Nombre corto de cliente  
 Producto acabado (referencia de pieza)  
 Denominación 1 de ref.  
 Denominación 2 de ref.  
 Disponible  
 Tipo de pieza  
 Grupo de material  
 Familia de piezas  
 Categoría de producto  
 Clase de producto  
 Grupo de producto  
 Año/mes de envío  
 Pieza en extinción

## Variables:

Facturación de ventas  
 Cantidad enviada a cliente

Tabla de precios:

Producto	Versión	Precio
XPPS	Hasta versión 3	235 €
XPPS	Versión 3	185 €
Xpert	4 y superior	235 €

# Plan de compras



Planifique a medio/largo plazo la capacidad requerida a sus proveedores.

Este pull resume las necesidades de compra para todo el horizonte cargado en el plan de ventas de Xpert / XPPS; se lleva el plan de ventas al nivel de compras a través de un explosión de materiales según listas de despiece.

Visualice los resultados en cantidades o en euros, clasificables por un sinfín de criterios

## Campos de clasificación (dimensiones) del pull:

*Empresa / Planta*  
*Componente*  
*Año*  
*Mes*  
*Componente activo/pasivo*  
*Denominación 1 comp.*  
*Denominación 2 comp.*  
*Matchcode comp.*  
*Disponente*  
*Tipo de pieza*  
*Grupo de material*  
*Familia de piezas*  
*Unidad de medida*  
*Categoría de producto*  
*Clase de producto*  
*Grupo de producto*  
*Pieza en extinción*  
*Lote*  
*Stock de seguridad*  
*Plazo de aprov.*  
*Número de proveedor*  
*Nombre de proveedor*  
*Nombre corto proveedor*  
*Estado proveedor*  
*Fecha último pedido*  
*País proveedor*  
*Tipo de proveedor*  
*Precio promedio*  
*Último precio de pedido neto*  
*Último precio de compra*  
*Precio de inventario*

## Variables:

*Cantidad componente*  
*Valor componente*

Tabla de precios:

Producto	Versión	Precio
XPPS	Hasta versión 3	450 €
XPPS	Versión 3	370 €
Xpert	4 y superior	450 €