





# Características Generales

- Sistema parametrizable.
- Configurable y de fácil adaptación a cada negocio.
- Accesibles desde navegador Web en cualquier parte del mundo.
- Fácil de manejar, intuitivo, rápido y eficaz.
- Desarrollado con las últimas tecnologías Java.
- Sin grandes requerimientos de máquina.
- Multiempresa y Multiidioma.
- Con integración y exportación a Excel.
- Para empresas desde 5 a 5.000 empleados.
- Con facilidad de crecimiento, en cuanto a programas e interfaces.
- Permite configurar menús y funcionalidades a la medida de su empresa, gracias a su Configurador de Pantallas.
- Permite adaptarse a los cambios que se produzcan en su empresa.
- Funciona sobre las bases de datos (DB2, Oracle, SQLServer, MySQL, etc...)

Desadi10

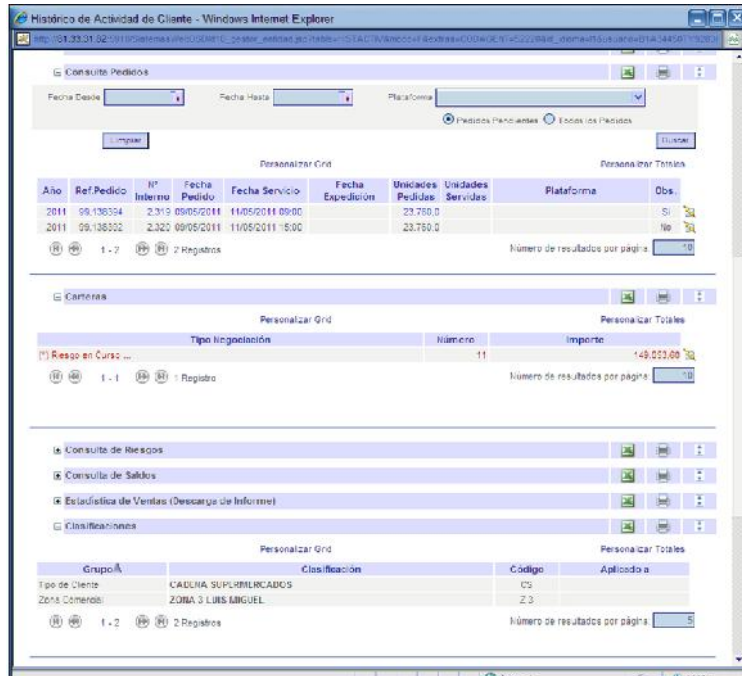




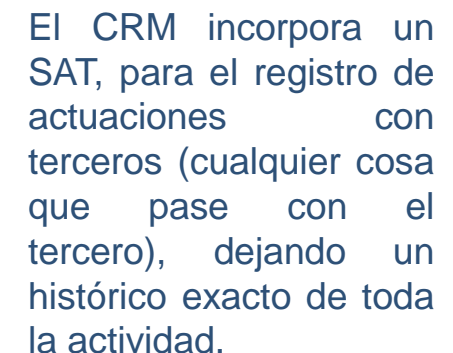
## CRM – Gestor de relaciones con terceros

- Sistema parametrizable para la gestión de Relaciones con terceros (clientes, proveedores, colaboradores, administración, agentes externos, empleados,...), accesible desde web, que permite integrarlos en tareas de gestión de nuestra empresa, como si fuese una empresa Virtual.
- Permite registrar y gestionar datos de organizaciones, centros de trabajo y personas de contacto. Si los terceros son cliente ó proveedores presentes en el ERP de la empresa, permite visualizar su ficha completa, incluyendo posición económica, carteras, acuerdos comerciales, incidencias, etc...
- Permite crear catálogos y agrupaciones jerárquicas de terceros, con objeto de clasificarlos y segmentarlos.
- Controla un SAT, registrando actuaciones (llamadas telefónicas, incidencias, acciones, reclamaciones, sugerencias, etc...) en relación con los terceros.
- Deja una historia de toda la actividad de relación con los terceros.
- Conectado con el WorkFlow, permite definir y ejecutar procesos a medida, de relación con los terceros: visitas, acciones de márketing, ofertas, contratos, incidencias, reclamaciones, pedidos web, devoluciones de mercancía, ...
- Gestiona una red de comerciales, con control de vistas a empresas y toma de datos on-line desde dispositivo móvil durante la visita.





Desde la ficha del tercero puede observarse toda la actividad actual e histórica con el mismo: datos de empresa, de contacto, direcciones, teléfono, fax, email, contratos, acuerdos comerciales, visitas realizadas, control de visitas que realizan a nuestras instalaciones, reuniones, control de cartera, riesgos, pedidos en curso, reclamaciones, incidencias, informes comerciales (estadísticas de venta si es cliente), procesos en los que interviene, anotaciones, observaciones, documentos anexos, etc...





# CRM – Gestor de relaciones con terceros

Calendario de Visitas - Windows Internet Explorer

Filtro aplicado: Comercializa a Pura Laitaria y Pura Doble 25/01/2011 y Pura hasta 30/12/2011

Fecha	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
25/01/2011	25/01/2011	25/01/2011	25/01/2011	25/01/2011	25/01/2011	25/01/2011
26/01/2011	26/01/2011	26/01/2011	26/01/2011	26/01/2011	26/01/2011	26/01/2011
27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011
28/01/2011	28/01/2011	28/01/2011	28/01/2011	28/01/2011	28/01/2011	28/01/2011
29/01/2011	29/01/2011	29/01/2011	29/01/2011	29/01/2011	29/01/2011	29/01/2011
30/01/2011	30/01/2011	30/01/2011	30/01/2011	30/01/2011	30/01/2011	30/01/2011
31/01/2011	31/01/2011	31/01/2011	31/01/2011	31/01/2011	31/01/2011	31/01/2011
01/02/2011	01/02/2011	01/02/2011	01/02/2011	01/02/2011	01/02/2011	01/02/2011
02/02/2011	02/02/2011	02/02/2011	02/02/2011	02/02/2011	02/02/2011	02/02/2011
03/02/2011	03/02/2011	03/02/2011	03/02/2011	03/02/2011	03/02/2011	03/02/2011
04/02/2011	04/02/2011	04/02/2011	04/02/2011	04/02/2011	04/02/2011	04/02/2011
05/02/2011	05/02/2011	05/02/2011	05/02/2011	05/02/2011	05/02/2011	05/02/2011
06/02/2011	06/02/2011	06/02/2011	06/02/2011	06/02/2011	06/02/2011	06/02/2011
07/02/2011	07/02/2011	07/02/2011	07/02/2011	07/02/2011	07/02/2011	07/02/2011
08/02/2011	08/02/2011	08/02/2011	08/02/2011	08/02/2011	08/02/2011	08/02/2011
09/02/2011	09/02/2011	09/02/2011	09/02/2011	09/02/2011	09/02/2011	09/02/2011
10/02/2011	10/02/2011	10/02/2011	10/02/2011	10/02/2011	10/02/2011	10/02/2011
11/02/2011	11/02/2011	11/02/2011	11/02/2011	11/02/2011	11/02/2011	11/02/2011
12/02/2011	12/02/2011	12/02/2011	12/02/2011	12/02/2011	12/02/2011	12/02/2011
13/02/2011	13/02/2011	13/02/2011	13/02/2011	13/02/2011	13/02/2011	13/02/2011
14/02/2011	14/02/2011	14/02/2011	14/02/2011	14/02/2011	14/02/2011	14/02/2011
15/02/2011	15/02/2011	15/02/2011	15/02/2011	15/02/2011	15/02/2011	15/02/2011
16/02/2011	16/02/2011	16/02/2011	16/02/2011	16/02/2011	16/02/2011	16/02/2011
17/02/2011	17/02/2011	17/02/2011	17/02/2011	17/02/2011	17/02/2011	17/02/2011
18/02/2011	18/02/2011	18/02/2011	18/02/2011	18/02/2011	18/02/2011	18/02/2011
19/02/2011	19/02/2011	19/02/2011	19/02/2011	19/02/2011	19/02/2011	19/02/2011
20/02/2011	20/02/2011	20/02/2011	20/02/2011	20/02/2011	20/02/2011	20/02/2011
21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011	21/02/2011
22/02/2011	22/02/2011	22/02/2011	22/02/2011	22/02/2011	22/02/2011	22/02/2011
23/02/2011	23/02/2011	23/02/2011	23/02/2011	23/02/2011	23/02/2011	23/02/2011
24/02/2011	24/02/2011	24/02/2011	24/02/2011	24/02/2011	24/02/2011	24/02/2011
25/02/2011	25/02/2011	25/02/2011	25/02/2011	25/02/2011	25/02/2011	25/02/2011
26/02/2011	26/02/2011	26/02/2011	26/02/2011	26/02/2011	26/02/2011	26/02/2011
27/02/2011	27/02/2011	27/02/2011	27/02/2011	27/02/2011	27/02/2011	27/02/2011
28/02/2011	28/02/2011	28/02/2011	28/02/2011	28/02/2011	28/02/2011	28/02/2011
29/02/2011	29/02/2011	29/02/2011	29/02/2011	29/02/2011	29/02/2011	29/02/2011
30/02/2011	30/02/2011	30/02/2011	30/02/2011	30/02/2011	30/02/2011	30/02/2011
31/02/2011	31/02/2011	31/02/2011	31/02/2011	31/02/2011	31/02/2011	31/02/2011

Conectado con el sistema de Cuadros de Mando, permite definir alertas del CRM, como: Clientes con descenso en compras o pedidos en los últimos meses, clientes con riesgo excedido, proveedores con plazos de entrega superados, comerciales por debajo de objetivo de visitas, etc...

Alertas - Windows Internet Explorer

Alerta	Sección	Fecha	Estado
CRM 1 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 2 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 3 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 4 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 5 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 6 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 7 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 8 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 9 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 10 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 11 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión
CRM 12 Compras por debajo de visita última mes	Comerciales de Visita	20/02/2011	En revisión

La red de comerciales, cuenta con un calendario de planificación y control de visitas y contactos con los terceros.

Durante esas visitas, reuniones, o contactos, si se toman datos en diferentes puntos (oficinas de los clientes o proveedores, puntos de venta, grandes superficies, etc...), estos datos pueden ser recogidos on-line.

Permite que los terceros interactúen con el sistema por internet, por ejemplo registrando incidencias, o reclamaciones, haciendo sugerencias, aportando información, y realizando pedidos a través de la web:

Pedidos Web - Windows Internet Explorer

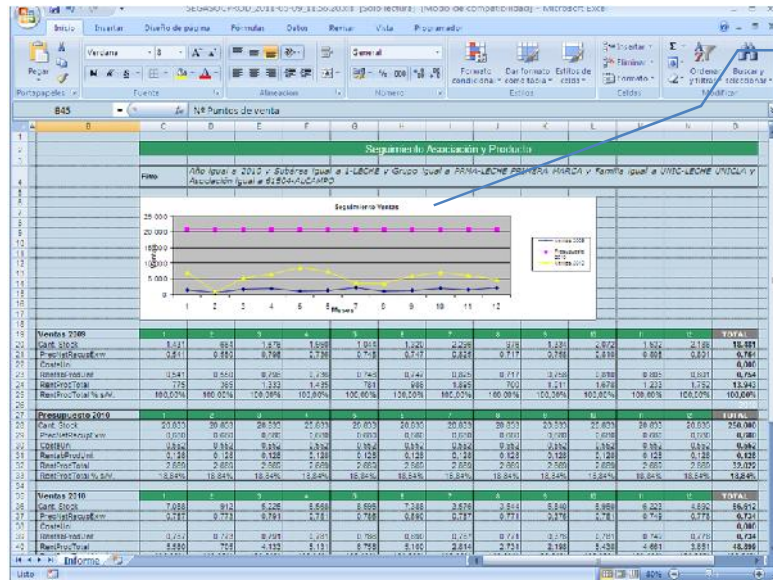
Línea	Artículo	Descripción	Cantidad	Unidad	Estado
1	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
2	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
3	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
4	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
5	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
6	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
7	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
8	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
9	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión
10	112	PERACO ENTERA HOSTELERIA 1L U.H.T.	10	CAJAS	En revisión



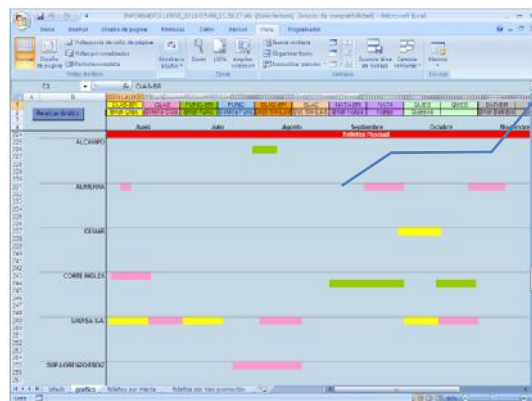
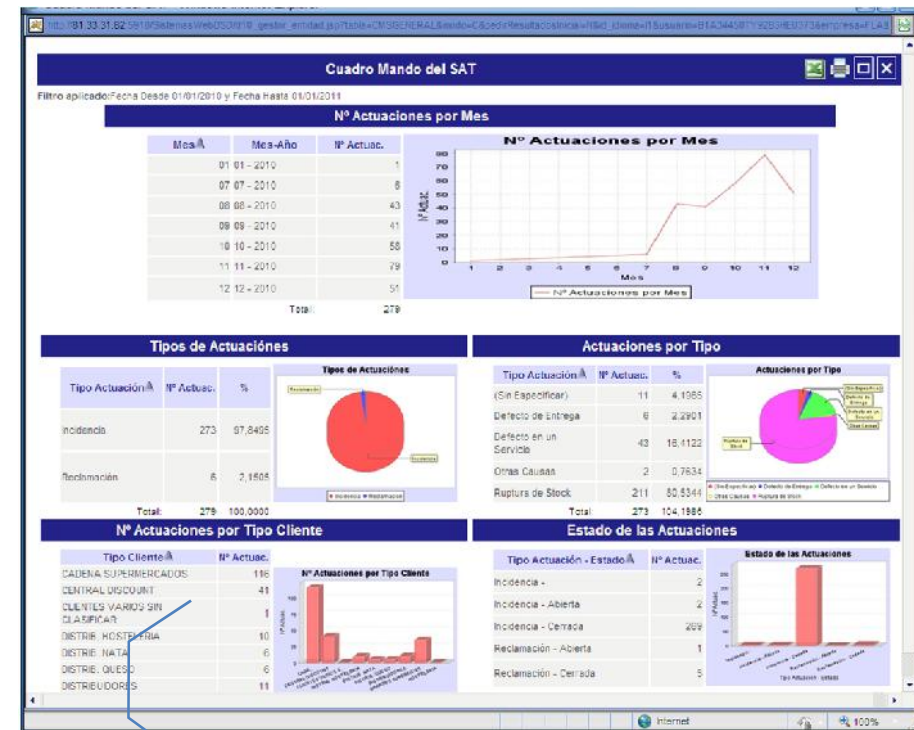


# CRM – Gestor de relaciones con terceros

Mediante la definición de Informes y Cuadros de Mando, el CRM ofrece múltiples, informes, estadísticas e información sobre los terceros y su relación con nuestra empresa. Ejemplos:



Cuadro de seguimiento de ventas de productos en un cliente, frente a ventas año anterior y objetivos de venta.



Control de Ofertas de la competencia a lo largo de los meses

Cuadro de control del SAT



# EXTENSIONES



Desadi10

Work-Flow

A 3D rendering of numerous blue cubes scattered on a light gray surface. In the center foreground, one cube is orange and features the text 'Work-Flow' in a stylized, black, outlined font. The cubes are rendered with soft shadows and highlights, giving them a three-dimensional appearance. The background is a plain, light gray surface.



- Conectado al CRM para gestionar procesos relacionados con Terceros.
- Sistema parametrizable para la definición y ejecución de procesos.
- Se **adapta a su empresa** parametrizando su estructura organizativa.
- Permite definir cualquier tipo de procedimiento**, en base a secuencia de tareas, preguntas, puntos de decisión y desvíos de flujo.
- Presenta un **juego de pantallas estándar para la ejecución de las tareas**, que se incrementa con nuevas pantallas parametrizadas en base a su configurador, creciendo de manera ilimitada.
- Permite el **inicio manual, programado, o automático de procesos**.
- Presenta a cada usuario una agenda de tareas pendientes de realizar** que les recuerdan qué deben hacer en cada momento.
- Envía **mails automáticos** para avisos de tareas.
- Cuenta con un **motor que automatiza y controla la secuencia de tareas, toma decisiones, y encamina adecuadamente los flujos**.
- Optimiza el trabajo y **evita cuellos de botella** en las empresas.



# WorkFlow

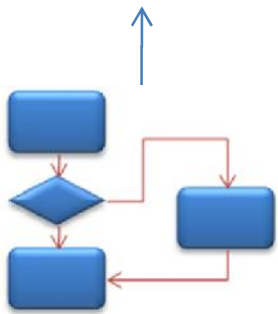
## CICLO COMPLETO DEL SISTEMA DE WORKFLOW



### 3.- Monitorización



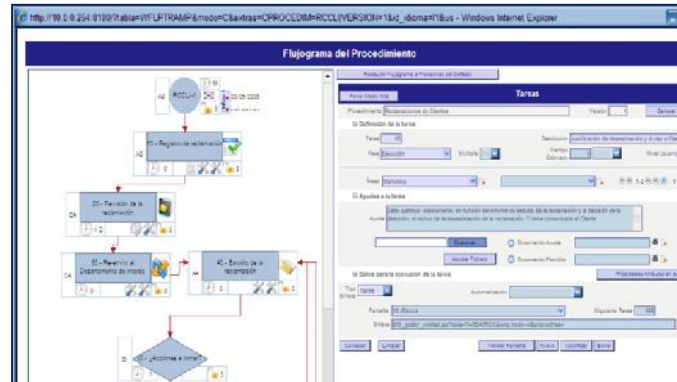
### 2.- Ejecución



### 1.- Definición

Procedimiento	Tiempo Medio Ejecución	% Desviación
NUPRO_1: Nuevo Producto	63.0000	5.300.0000
CCMP_1: Compras	26.6000	2.650.0000

### 4.- Optimización



Agenda de Tareas pendientes de realizar, con documentos anexos y comentarios, siguiendo la historia y traza de un proceso. Gestión de procesos urgentes, pasados de fecha, con retraso. Vuelta atrás de tareas, reprocesos, etc... Seguimiento completo on-line de los procesos.

Trabajar con Procesos					
Proceso	Área	Asunto	Tareas	Fase	Finicio Tarea
CMKT11/000001	Prog: 01/03/2011 - Campaña Mensual	60-Lanzamiento de e-Mail			12/04/2011
CMKT11/000002	prueba lanzamiento tareas	20-Tarea 20			01/04/2011
CMKT11/000003	Prog: 01/04/2011 - Campaña Mensual	15-Revision de Campaña			12/04/2011
CMKT11/000004	Prog: 01/05/2011 - Campaña Mensual	10-Registro de Campaña			05/05/2011
COMPR11/000001	Nuevo FormM para viajes	40-Solicitud de Oferta a Proveedor			14/03/2011
COMPR11/000002	Mesa soporte para material auxiliar	116-Compra Aprobación. Realización de Pedido			14/03/2011



Definición de áreas departamentales y personas que realizan tareas. Definición de Procedimientos, tareas, variables de control, toma de decisiones decisiones, etc...

Tramitación de los procesos, desde cualquier parte del mundo en cualquier momento. Trabajo distribuido.





## EJEMPLOS DE PROCEDIMIENTOS A GESTIONAR CON DKS9- WORKFLOW

Ejemplos Prácticos de Procesos	
Sector Administración	Gestión de Expedientes Administrativos, Ley de Contratación del Sector Público.
Recursos Humanos	Gestión y selección de CV's, Procesos de selección de personal, Cambios de categoría, Promociones internas, ...
Compras	Procesos de aprobación de gasto, Solicitud y selección de ofertas de proveedores, Proceso de aprobación de compras, Gestión de devoluciones, ...
Ingeniería- Diseño	Definición y diseño de productos, Creación de fichas técnicas, Definiciones de proceso, ... Tratamiento de versionado de Planos y Proyectos, ...
Fabricación	Modelado de líneas de fabricación, ...
Marketing / Ventas	Campañas de Márketing, Organización de eventos, Actos y reuniones, ... Gestión de Visitas a Clientes,
Logística- Almacén	Procesos entrada y salida, Expedición de pedidos, Facturación de espacio y servicio, ... Devoluciones de Mercancía,

Ejemplos Prácticos de Procesos	
Calidad	Reclamaciones de cliente, Gestión de incidencias, Normas ISO, Gestión de encuestas, Procesos de muestreo, ...
Sector Sanitario	Protocolos médicos en hospitales, ...
Procesos Judiciales	Procedimientos administrativos, Penales, Civiles, Concursales, ...

Desadi10

G.DOC

A 3D rendering of numerous blue cubes and one orange cube. The orange cube is positioned in the upper left quadrant and features the text 'G.DOC' in a metallic, embossed font. The blue cubes are scattered around it, some showing faint, illegible markings. The scene is set against a light gray background with soft shadows, suggesting a studio lighting environment.



## Gestión Documental

- Sistema parametrizable para la gestión de documentos (imágenes, documentos Word, PDF, hojas de cálculo, vídeos, etc...) **desde la web**.
- Permite **registrar cualquier documento**, con una serie de datos básicos. Los usuarios tienen la **capacidad de definir atributos del documento**: metadatos, índices, etc...), **para ampliar la información registrada y poder localizarlo**.
- Permite **archivar y catalogar** (definiendo la estructura de catalogación que se desee) y **publicar los documentos**, poniéndolos a disposición de cualquiera o de un grupo reducido de trabajo.
- Controla versiones de los documentos**, mostrando la activa.
- Permite la **revisión y sellado documental**, así como **su firma**.
- Permite añadir **comentarios, observaciones y anexos** a los documentos.
- Se amplía con un **módulo de OCR**, de manera que el documento sea interpretado y pueda **buscarse por su contenido**. Además, puede ser **autoarchivado y catalogado de forma automática** al escanearlo.
- Sirve de base documental al resto de sistemas.
- Unido al WorkFlow permite definir procesos a medida para la **creación, revisión, aprobación y publicación de documentos**.

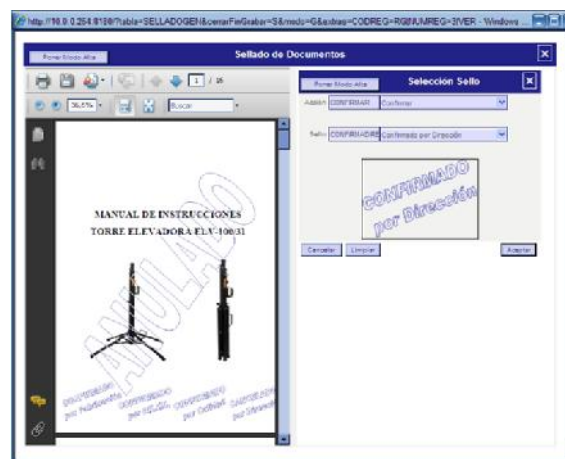
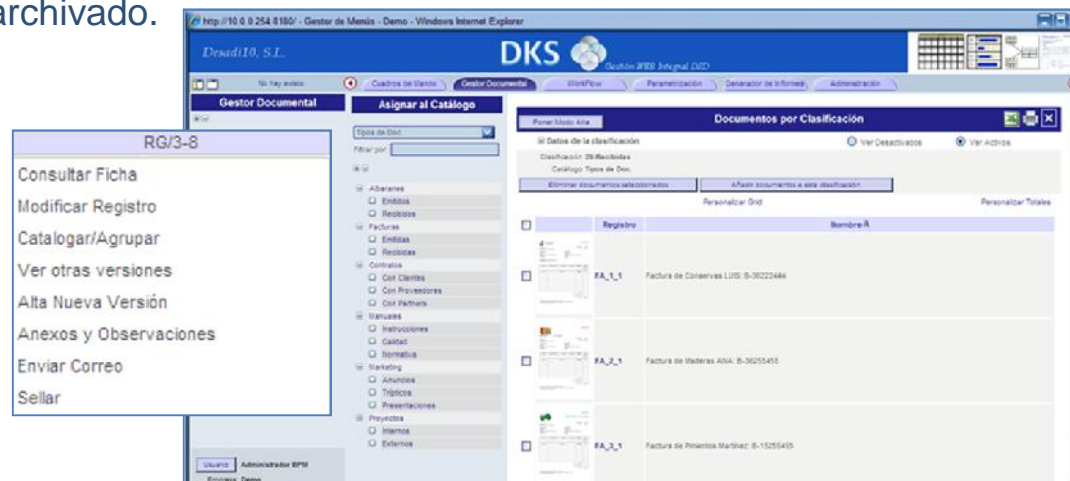


# Gestión Documental

## CICLO DE UN DOCUMENTO



Localización de documentos, catalogación abierta por árboles de archivado.



Previsualización para versionado y sellado de documentos. El sistema permitirá imprimir el documento original, y la última versión con todos sus sellos y observaciones.

Desadi10

Cuadros  
Mando





## Cuadros de Mando

- Sistema parametrizable para la gestión de Cuadros de Mando.
- Se definen **las variables** a observar, **y sus objetivos estratégicos**.
- Se definen **fórmulas de extracción y transformación de datos** a medida y se conecta con otros sistemas de forma sencilla a través del desarrollo de Interfaces.
- Indica la marcha de la empresa en base a desviaciones** sobre los objetivos de indicadores y factores definidos por los usuarios.
- Accesible desde navegador** web en cualquier parte del mundo, permite configurar los Cuadros de Mando a visualizar en pantalla.
- Permite crear modelos de Cuadros de Mando** con salida por pantalla, exportación a Excel y a papel, con **gran soporte gráfico**.
- Los cuadros de mando son visualizados bajo demanda, pero el sistema añade un funcionamiento de **avisos y alertas vía mail, en base a condiciones entre los datos y los valores esperados**.
- Fácil manejo y mínima formación**.





# Cuadros de Mando

## PROCESO DE INTERNO DE LOS CUADROS DE MANDO



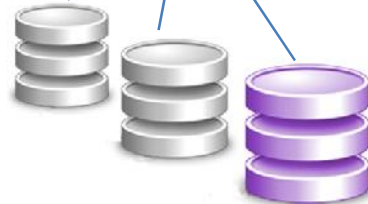
3.- Presentación



4.- Alertas

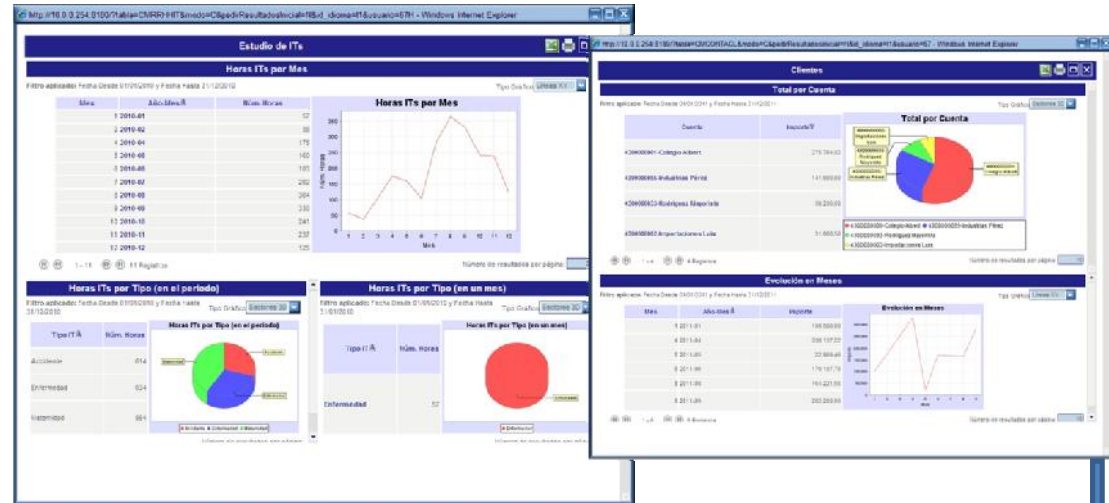


2.- Formulación



1.- Extracción

Cuadros de Mando que exploran diferentes bases de datos y sistemas, con datos de: Contabilidad, Compras, Ventas, Almacén, RR.HH, Fabricación, Trazabilidad, Comercial-CRM, ...



Permite cambiar on-line de tipo de gráfico de entre su galería de gráficos, Sectores, Barras, líneas, Relojes y Velocímetros, etc...

Procedimiento	Tarea	Días Estimados	Tiempo Medio Ejecución	% Desviación
WVPO_1 Definición de Nuevo Producto	50 Análisis de Coste de Producto en LBSA	5	52.00:00	5.136.00:00
WVPO_1 Definición de Nuevo Producto	40 Planificación de Producto	1	20.00:00	25.00.00:00
COPI_1 Control	40 Selección de Oferta a Proveedor	5	52.00:00	5.833.333.33
COPI_1 Control	110 Control de Asignación (Distribución de Producto)	5	52.00:00	5.848.00:00
WVPO_1 Definición de Nuevo Producto	20 Creación de Producto y Estructura	2	19.00:00	8.075.00:00

Drill-Down, pinchando en el dato general, se desciende por los datos hasta el llegar al último detalle..