



LS RETAIL: La solución ideal para la gestión integral de las empresas de retail; desde las tiendas a las oficinas centrales.

LS Retail NAV es una solución de gestión para el sector de retail basada en la plataforma [Microsoft Dynamics NAV](#), totalmente adecuada para pequeñas y medianas empresas con operaciones tanto nacionales como internacionales. Esta solución proporciona de manera amplia y profunda la funcionalidad exigida por las empresas de retail, sin la necesidad de diseñar, 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 NAV](#) de otras soluciones en el mercado.

¿Por qué LS RETAIL?

LS Retail es el [software de gestión líder](#) europeo desde 1988, para las empresas de venta al detalle con múltiples tiendas o puntos de venta, distribuidores, supermercados o tiendas. Está enfocada principalmente para satisfacer las necesidades del exigente entorno del Retail en la plataforma [Microsoft Dynamics NAV](#). Una solución fácil de configurar y usar, muy flexible y escalable por lo que se adapta a las necesidades de su negocio y a los cambios que este se enfrenta.

Con más de [39.000 tiendas de 2.000 empresas](#), y más de 80.000 TPV, LS Retail es el líder global en soluciones para empresas de venta al detalle.

Clasificación de artículos, clientes, tiendas y horarios.

Usted puede ver el rendimiento de las tiendas individualmente o por grupos de tiendas. Del mismo modo puede ver el detalle por categorías de artículos y grupos de productos. Los informes "Top List" permiten la visualización de los artículos más vendidos, clientes y transacciones. Por otra parte también permite el análisis en base a diferentes temporadas ordenando los resultados de acuerdo al importe, al volumen de descuentos o al beneficio. Las consultas de Ventas por Hora le da la posibilidad de ver cómo sus tiendas se comportan en diferentes períodos del día.

Gestión de precios, promociones y ofertas.

LS Retail NAV ofrece varias herramientas para la administración eficiente 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.



LS Retail NAV ofrece una compleja gestión de promociones y descuentos, por los criterios:

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

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

Tipos de ofertas:

- Promoción: Cambio en el precio de manera temporal.
- Ofertas de descuento: Descuento del precio.
- 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 por volumen de la venta.
- Descuentos por Forma de Pago.

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

LS Retail Gestión de tiendas.

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

La gestión de las reposiciones en LS Retail.

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

Una de las principales piezas que constituyen LS Retail es la **asignación y el reaprovisionamiento**, esto le ayudará a conseguir el producto adecuado en el lugar correcto en el momento adecuado.

El módulo de **Open-to-Buy** permite al usuario 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 stock está dentro de los límites establecidos.



Las poderosas funciones de **planificación y administración de existencias** le permiten ofrecer al cliente un excelente servicio sin comprometer espacio excesivo del almacén ni recursos de logística.

El Responsable de Compras tiene una buena visión general de la gestión 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 las diferencias en la facturación. Estos datos pueden ser una herramienta importante para los Responsables de Compras al entrar en negociaciones con los proveedores. La solución **facilita el cumplimiento de descuentos retroactivos a través de contratos de compra**.

El Plan de Asignación de LS Retail es una poderosa herramienta para preparar una temporada, comprar anticipadamente y gestionar la distribución de artículos. Esto ayuda a los Responsable de Compras en:

- La Planificación del proceso de compra
- La asignación de la cantidad planificada.
- La asignación a las tiendas y a los clientes
- La previsión del inventario de seguridad

Punto de Venta LS.

El Punto de Venta de LS (TPV) es una aplicación **rápida, fiable y poderosa** con una interfaz de usuario gráfica; trabaja online u offline 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 evita los posibles errores en el proceso de venta. El sistema está integrado en tiempo real con la contabilidad y con un poderoso control de almacén.

- LS Punto de Venta
- Pantalla táctil
- Soporta el estándar OPOS
- Soporta Teclado

- Varios Diseños de Interface
- Ejemplos Incluidos
- Definibles por el usuario
- Cualquier tamaño de pantalla.

- Múltiples Idiomas
- En los botones
- Basados en el usuario

- 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



¿Por qué Microsoft Dynamics NAV?

Microsoft Dynamics NAV 2013 R2 antes conocido como **Navision** es una solución empresarial completa de Microsoft, que ofrece muchas mejoras y nuevas características diseñadas para ayudarle a lograr sus objetivos, al obtener un mayor control sobre su empresa, le permite mejorar sus márgenes e impulsar el crecimiento de su compañía.

Es una solución **altamente personalizable y se adapta perfectamente** a las necesidades de crecimiento de su negocio. Más control significa tener mayor visibilidad sobre el funcionamiento de la empresa. Se trata de saber que el sistema ayudará en los procesos de decisión y permite a los empleados ser más proactivos y productivos. **Microsoft Dynamics NAV** le permite confiar en que las personas adecuadas de su organización toman las decisiones correctas. Y proporciona la información necesaria para controlar el rendimiento empresarial desde todos los ángulos posibles; desde el tiempo de los empleados hasta los recursos de inventario y los envíos.

Características LS RETAIL

LS Retail NAV se ajusta perfectamente a las necesidades de los retailers en varias industrias: ropa y moda, restaurantes y autoservicios, enceres (muebles), dispositivos electrónicos y mucho más.

- **Reposición:** maximiza sus ventas al tener la variedad correcta de productos en las tiendas correctas al tiempo correcto.
- **Pedidos especiales:** facilita la flexibilidad de atender las crecientes demandas de sus clientes con pedidos personalizados.
- **Planificación de la demanda:** ayuda a reducir las existencias y a controlar los recursos.
- **Gestión de franquicias:** simplifica la comunicación esencial entre el “franquiciador” y la “franquicia” necesario para los negocios de franquicias.
- **Control de existencias:** Cumple tus objetivos de ventas y maximiza las ganancias por medio del control de stocks.
- **Eficacia para los usuarios de almacén:** Acorta en un 60% el tiempo utilizado en las diferentes gestiones de almacén.
- **Sincronización eficiente de datos:** Actualizando los datos almacenados en una base de datos centralizada.
- **Control de oficinas centrales:** Control total sobre precios e incrementos de ventas basado en la gestión centralizada.
- **Programa de fidelización :** Fácil acceso de los clientes desde cualquier lugar, vía aplicaciones móviles o un portal Web.
- **Crecimiento de negocios :** Solución altamente escalable que soporta el crecimiento rápido de las empresas, nuevas tiendas, canales de ventas y áreas geográficas – como también nuevas marcas y proveedores, mientras que el coste de administración se mantiene bajo control.
- **Reducción de costes de operación:** Mejor control de gestión y centralización de procesos.
- **Incremento neto del ROI:** La Rentabilidad Sobre Inversión es aproximadamente 30% más alto que otras plataformas.
- **Simplificación de procesos financieros:** Reduce los procesos de cierre de mes - de 1 semana a 1 día.