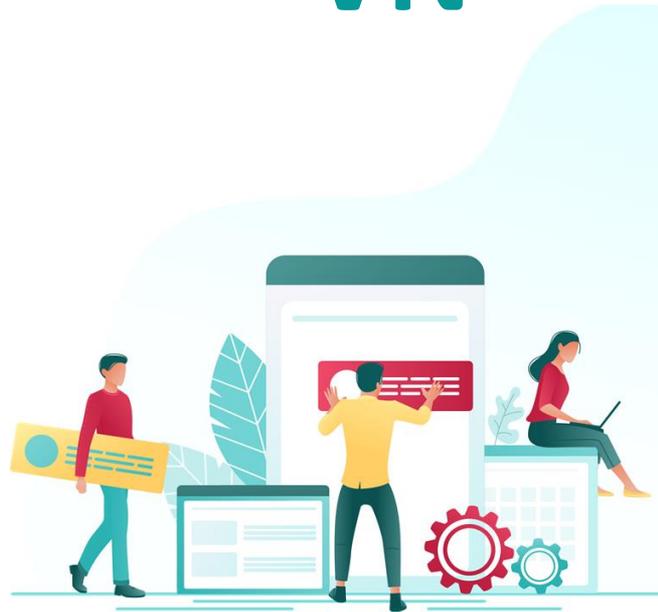


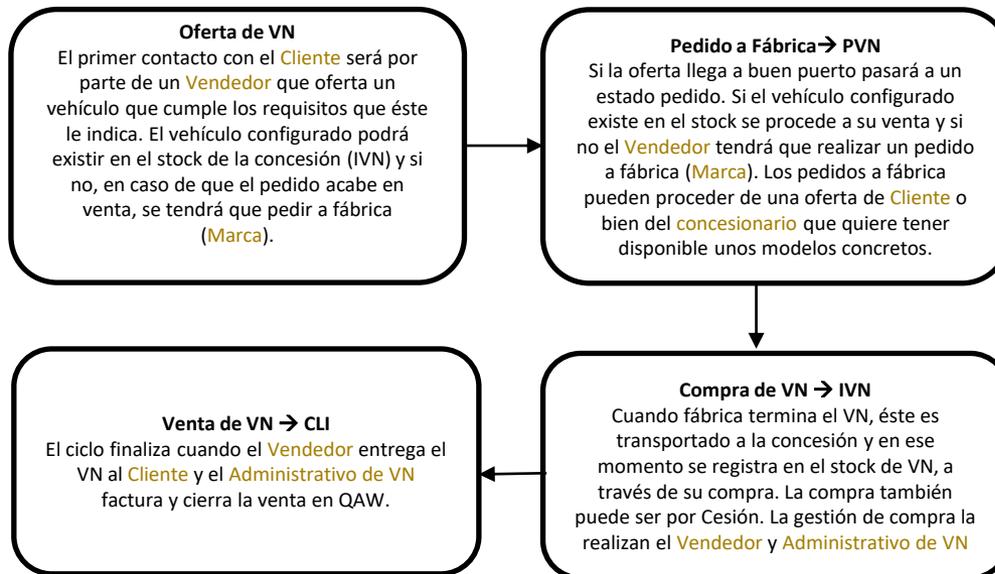
# Operaciones de Comercial VN



## Operaciones de Comercial: Departamento de V.N.

Desde el **Departamento de VN** se desarrollan todas las operaciones asociadas a la adquisición y venta de **Vehículos Nuevos (VN)**, así como al control de facturación y rentabilidad de dichas operaciones.

Todos estos procesos equivalen a distintos movimientos que se van registrados cronológicamente en estos vehículos y suponen un cambio de estado de los mismos.



- Tanto las compras como las ventas de VNs generan mucha documentación y será el **Administrativo de VN** el encargado de registrarlo en QAW, así como de archivarlo tanto física como digitalmente.
- Las operaciones de venta son analizadas por parte del **Jefe de VN** para conocer el beneficio de cada una de ellas y la productividad de sus **Vendedores**.
- La **Marca**, a su vez, recibe información de la situación real del stock y ventas de VN del **concesionario** y también envía información diaria de los vehículos, compras, campañas y tarifa vigentes.

## Contenido Departamento VN:

- [Oferta de VN](#)
- [Pedido a fábrica de VN](#)
- [Compra de VN](#)
- [Venta de VN](#)
- [Logística de VN Y VO](#)
- [Listados e Informes de Control VN](#)
- [Productos](#)



# Oferta de VN



## Oferta de VN

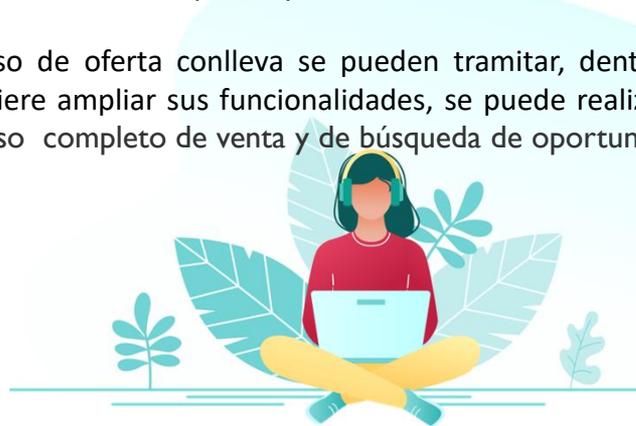
El ciclo de una venta de V.N. consta de varias etapas que culminan con el cierre de una venta exitosa.

Todo comienza con la [oferta de un vehículo](#), que es el primer contacto del **Ciente** con el área de Comercial. En este punto el **Vendedor**, que habrá conseguido su contacto por diversos canales, ofrecerá al **cliente** información detallada sobre los diferentes modelos de vehículos disponibles, sus características, precios y [campañas](#). Éste ofertará a cada **cliente** un vehículo que cumpla con los requisitos y expectativas que éste le indique y podrá complementar su explicación con una [prueba de vehículos](#) que ayude en la toma de decisiones del **cliente**. Dicha prueba se puede gestionar con vehículos que llevan [matrículas temporales](#).

El **Ciente** analizará la información contenida en la oferta y si se ajusta a su presupuesto y necesidades realizará una [entrega a cuenta](#) que hará que la oferta pase a la siguiente etapa, el [Pedido de VN](#).

El vehículo configurado podrá existir en el stock de la concesión (IVN) y si no, el **vendedor** tendrá que gestionar el pedido a fábrica (**Marca**), en caso de que finalmente sea adquirido por el **cliente**.

Todas las gestiones que este proceso de oferta conlleva se pueden tramitar, dentro de Quiter AutoWeb, desde el [Administrador de Ofertas](#). Y si se quiere ampliar sus funcionalidades, se puede realizar a través del módulo de [CRM](#), que facilita a los **vendedores** el proceso completo de venta y de búsqueda de oportunidades de negocio.



# Pedido a fábrica de VN

## PVN



## Pedido a fábrica de VN

Una vez que el **cliente** hace una [entrega a cuenta](#), como señal y compromiso de la futura compra del V.N, el **concesionario** tendrá que tramitar todas las gestiones necesarias para que el V.N. llega a su campa. Tendrá que conseguir stock del vehículo solicitado por el **Cliente**, por lo que se producirán alguna de las siguientes situaciones:

1. Puede que tenga que hacer un [pedido a fábrica](#) (**Marca**) y entrará a formar parte del **stock virtual** de la concesión, en un [estado](#) pedido (**PVN**).
2. También puede ocurrir que el vehículo configurado en la oferta corresponde a uno que tiene el **concesionario** en su stock, por una [compra previa](#); por lo tanto no será necesario pedirlo y estará ya en un [estado](#) de inventario (IVN).
3. Puede que el vehículo esté en el stock (IVN) por tratarse de un vehículo cedido por otro **concesionario** ([compra de vehículos-cesión](#)).

Además, en Quiter AutoWeb, se podrán gestionar todos los trámites logísticos necesarios, que garanticen la llegada y preparación a tiempo del vehículo y que culminan con la entrega del vehículo al **Cliente**:

- [Transporte de vehículos.](#)
- [Trámite de vehículos.](#)
- [Entrega de vehículos.](#)

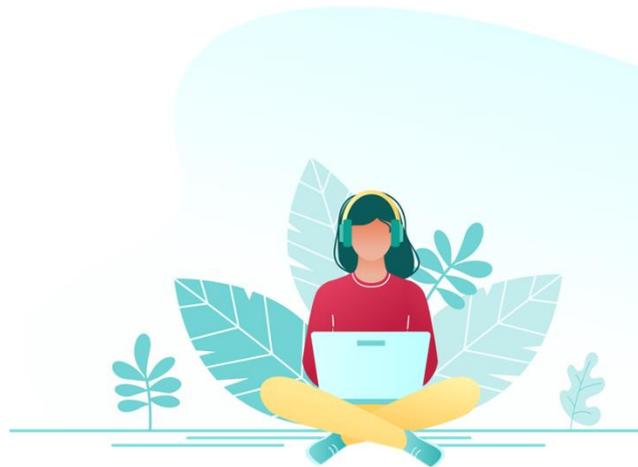
Puede ocurrir también que el **concesionario** haga un pedido a fábrica para disponer de stock de determinados modelos, sin que exista una oferta comercial previa.



## Pedido a fábrica de VN

En todo este proceso, puede que sea necesario realizar modificaciones, las cuales se podrán realizar si el usuario tiene los [atributos necesarios](#):

- [Modificación de Pedidos de VN](#)
- [Avisos y control de modificaciones en Comercial](#)



# Compra de VN

## IVN



## Compra de VN

La siguiente etapa, tras el pedido, consiste en registrar la compra del vehículo en el stock de VN, que puede venir por compra a fábrica o por cesión. Esto supone una doble operación en Quiter AutoWeb: el [alta del vehículo en el stock de VN](#) y el [registro de su factura de compra](#). [Ambos procesos](#) se pueden gestionar de dos maneras:

- **Manualmente:** Cuando el usuario de comercial de VN [registra el vehículo en el inventario VN](#) y luego su [factura de compra](#).
- **Automáticamente:** Cuando la **marca** tiene integrado en Quiter AutoWeb una tarea que genera automáticamente las facturas de compra, a la vez que se registra el movimiento de alta en inventario. Estas facturas integradas son incompletas; es decir, que están pendientes de ser revisadas y grabadas, tarea que se realiza desde el [Administrador de Compras de comercial](#).

Las facturas de compra, una vez que se graban, generan el apunte contable del inventario de VN y del I.V.A. y éste, a su vez, está condicionado por la [Familia del VN](#), contenida en el [Modelo de VN](#).

El valor de adquisición del VN representa el coste de las futuras operaciones de venta y a él se le sumará o restará el importe del [Reacondicionamiento y Vales de compra](#).

Una vez que el vehículo está en el stock de V.N., con su factura de compra registrada, se puede proceder a su venta.



## Compra de VN

En todo este proceso, puede que sea necesario realizar modificaciones, las cuales se podrán realizar si el usuario tiene los [atributos necesarios](#):

- [Modificación de Ubicación](#)
- [Modificación de Familia](#)
- [Abono y rectificación de VN](#)
- [Factura Rectificativa](#)
- [Modificación de reacondicionamiento de VN](#)
- [Modificación de Vales de compra](#)
- [Reasignación de órdenes y vales de compra](#)
- [Avisos y control de modificaciones en Comercial](#)



# Venta de VN CLI



## Venta de VN

En esta guía se describe el ciclo de venta de un vehículo nuevo, que comienza con una oferta comercial que se espera pase a [pedido \(entrega a cuenta\)](#) y culmina con la etapa final de [entrega de vehículo al Cliente](#) y, por lo tanto, la facturación y cierre de la [operación de venta](#). Esta facturación y cierre suponen:

- Generación del documento → Fecha de factura
- Cambio de [estado](#) del vehículo que pasa de estar en el stock (IVN) a ser vehículo de cliente (CLI). → Fecha de Cierre.
- Generación del apunte contable → Fecha de cierre
- Alta del VO, en caso de [vehículo a cambio](#) → Fecha de cierre

Quiter AutoWeb dispone de un [Administrador de ventas de VN](#) que pone a disposición del usuario todas las funcionalidades necesarias para una completa gestión de estas operaciones. Además, Quiter está adaptado a otras casuísticas de ventas de VN, gracias a los administradores de:

- [Ventas a Flotas](#)
- [Contratos de recompra.](#)
- [Agencia de VN](#)

Por otra parte, como cada venta puede incluir las campañas ([Apoyos](#)) que la **Marca** entrega por venta, el **concesionario** las podrá gestionar en Quiter desde el módulo de [Control de cargos y abonos](#).

La trazabilidad de todas las operaciones por las que ha pasado cada vehículo nuevo queda reflejada, automáticamente, en [su estado y movimientos](#), que quedan registrados cronológicamente, garantizando la integridad de los datos generados en el área de Comercial.



## Venta de VN

Además, en **Quiter AutoWeb**, se podrán gestionar todos los trámites logísticos necesarios que garanticen la llegada y preparación a tiempo del vehículo y que culminan con la [entrega del vehículo](#) al **Ciente**:

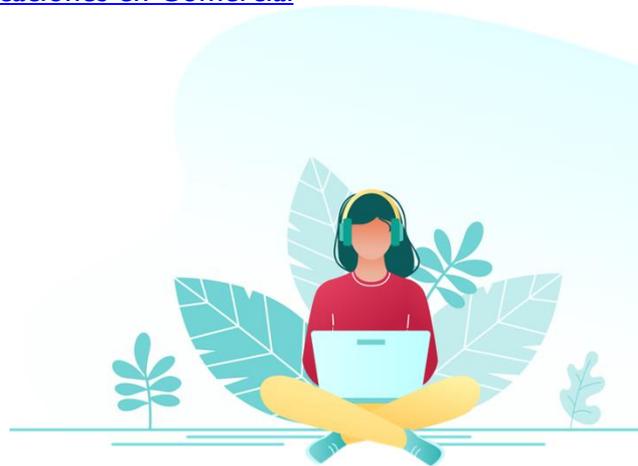
- [Transporte de vehículos.](#)
- [Trámite de vehículos.](#)
- [Entrega de vehículos.](#)



## Venta de VN

En todo este proceso, puede que sea necesario realizar modificaciones, las cuales se podrán realizar si el usuario tiene los [atributos necesarios](#) :

- [Modificación de venta de VN](#)
- [Abono de venta de VN](#)
- [Modificación de reacondicionamiento de VN](#)
- [Modificación de Vales de compra](#)
- [Reasignación de órdenes y vales de compra](#)
- [Avisos y control de modificaciones en Comercial](#)



# Logística de VN y VO



## Logística de VN y VO

Las gestión del inventario de vehículos nuevos y de ocasión, en Quiter AutoWeb, no sólo se limita a disponer de módulos que ayudan a registrar sus compras y ventas, existen otros procesos implicados en estas dos operaciones y a las que se les puede dar seguimiento en la aplicación:

- [Trámite de vehículos.](#)
- [Entrega de vehículos.](#)
- [Transporte de vehículos.](#)
- [Matrículas temporales.](#)
- [Pruebas de vehículos.](#)
- [Tasaciones de vehículos de V.O.](#)
- [VO Activo](#)
- [Puesto del vendedor de V.O.](#)



[Volver al Contenido](#)

# Listados e informes de Control para VN



## Listados e informes de Control de VN

Toda la actividad que se desarrolla en el departamento de VN conlleva la necesidad de obtener información que permita llevar a cabo procesos de [comprobación y auditoría](#) que garanticen que todo se desarrolla con normalidad e integridad, a la vez que se analizan los datos que ayudan a identificar donde se pueden introducir mejoras. Ésta información se encuentra disponible desde el apartado Listados de cada módulo descrito en los enlaces de este manual.

Además, todos ellos se pueden usar de plantilla para crear nuevos listados que se adapten a las necesidades de cada usuario, gracias al [Configurador de listados](#).

A continuación se muestran algunos ejemplos de los listados más habituales del módulo de Comercial:

### Las Compras:

Cada alta de inventario de VN tiene que ir acompañado de un registro de factura de compra. Estos son alguno de los listados que podemos usar para garantizar que el stock contable está cuadrado con el stock físico:

- [Listado de Stock de VN \(fecha actual o a fechas anteriores\)](#).
- [Listado de facturas de compras de VN](#).
- [Cuadre de stock contable con stock físico de VN](#).

### Las Ventas:

Para conocer la rentabilidad de cada operación de venta es necesario hacer un buen [Análisis de ventas](#). Estos son algunos listados que pueden ayudar en este proceso:

- [Listado de fras. de venta de VN](#)
- [Listados de rentabilidad de VN](#)



## Listados e informes de Control de VN

### Los Abonos:

En algunas ocasiones es importante conocer las operaciones de cancelación de compras y ventas de VN:

- [Listado de abonos de compras de VN.](#)
- [Listado de abonos de ventas de VN.](#)



# Productos



## Productos

**Quiter AutoWeb** cuenta con una serie de herramientas que permiten a los usuarios de la concesión mejorar las tareas desarrolladas en el área de Comercial, le invitamos a conocerlas:

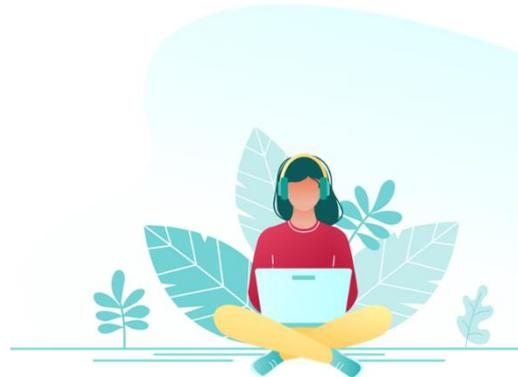
**VO ActiVO**: herramienta que permite la **gestión y control** precisos del **stock de V.O.** y su **publicación** en cualquier portal de internet o web propia.

**OCLOCK**: sistema de **fichajes** de Quiter, para que todo el personal del **concesionario** a través de **teléfono móvil**.

**OSIGNER**: servicio de **firma remota** cuyo **objetivo** es que el **cliente firme** los documentos emitidos en Quiter Auto Web de manera **presencial** o desde **cualquier lugar**.

**OAE**: herramienta que permite **asociar ficheros adjuntos** en las referencias, vehículos y cuentas personales de todas las áreas de la aplicación.

**OMS**: **servicio de mensajería** que Quiter pone a disposición de los usuarios para **comunicarse** con los clientes **vía email o SMS**.



[Volver al Contenido](#)

---



**Orgullosos de Mostrar  
Humildes al Aprender**

---