



Soluciones informáticas de gestión para bodegas con tecnología Microsoft



Sumérgete en el centro de experiencias

www.vinotec.net

VinoTEC
Soluciones Tecnológicas de Gestión para Bodegas
POWERED BY



Microsoft
Dynamics 365

¿Qué es VINOtec?

Es un conjunto de aplicaciones de gestión empresarial desarrolladas con tecnología Microsoft que ayudan a las bodegas y cooperativas vitivinícolas a desarrollar su estrategia de transformación digital conectando procesos de negocio; agilizando operaciones y transacciones; promoviendo relaciones y simplificando el análisis de los datos para tomar decisiones con seguridad.

Como plataforma, VINOtec se organiza en torno a cuatro aplicaciones que funcionan de forma autónoma o conectadas entre sí:

01 – VINOtec ERP

Solución **certificada por Microsoft Corporation** para atender los **procesos de negocio** específicos de bodegas y cooperativas, integrándolos en su **gestión económico-administrativa**, actividad transaccional (**compras y ventas**), producción y operaciones de la **cadena de suministro**. Solución construida en Dynamics 365 Business Central.

02 – VINOtec CRM

Gestión comercial avanzada; marketing y generación de demanda; operaciones de **servicio al cliente**. Propuesta basada en Dynamics 365 Sales, Marketing y Customer Service.

03 – VINOtec BI

Análisis avanzado y visualización gráfica de datos (cuadros de mando e indicadores/KPIs). Herramienta desarrollada en Microsoft Power BI.

04 – VINOtec Enoturismo

Diseño, promoción, comercialización y ejecución de **oferta de ocio en bodega**. Solución basada en las aplicaciones de Dynamics 365 Customer Engagement.

Empiece con la aplicación que mejor satisfaga sus necesidades de gestión, personalícela y extiéndala a su gusto. En cualquier momento **podrá añadir funcionalidades y aplicaciones** que den respuesta a su estrategia.

Gracias por su interés en VINOtec y por la confianza depositada en TIPSA para ayudarle a explorar su nuevo software de gestión empresarial.



01 VinoTEC ERP

Desarrollado en **Dynamics 365 Business Central**, la nueva generación de Microsoft Dynamics NAV | Navision, gestiona la **actividad transaccional** (administración y finanzas, cadena de suministro y logística, producción, ventas) específica de las empresas vitivinícolas. **Modular, multi-empresa, multi-ejercicio** y **multi-divisa**, y en constante actualización, el software cuenta con el mayor reconocimiento que **Microsoft Corporation** otorga al software desarrollado por sus partners.

“The Certified for Microsoft Dynamics software solution test, verifies compatibility of the partner software solution with the Microsoft Dynamics platform upon which it runs, and that it is supported by processes and documentation.”

– **Microsoft Corporation**



LO QUE DEBE SABER

- + Se ofrece en modalidad de **compra y suscripción** mensual.
- + Disponible para alojarse en **entorno local** (empresa) o en la **nube** (cloud) de Microsoft.
- + Permite trabajar desde **PC, navegador** web, **tableta** o **smartphone**, en entornos con sistema operativo Windows, iOS y Android.
- + ERP implantado en más de **250 bodegas**.
- + **Integrable** con software y plataformas de terceros; maquinaria auxiliar de bodegas, laboratorio y campo (sensórica e IoT); Office 365 y otras aplicaciones de Dynamics 365.
- + **Solución modular**. Comience con la edición Starter, añada módulos adicionales de interés, e incorpore desarrollos de funcionalidades personalizadas si lo precisa.

LO QUE SE CONSIGUE

- + **Gestión unificada y completa** de la bodega: olvídense de cambiar de una aplicación a otra (contabilidad, facturación, trazabilidad, libros, etc.). Introduzca el dato una única vez y despreocúpese de errores por duplicidad o incoherencia de los datos.
- + **Mayor control** de las operaciones globales: financieras, cadena de suministro, producción o ventas.
- + Información adaptada a cada **rol profesional** (gerencia, procesador de pedidos, bodega, etc.).
- + **Potentes capacidades de análisis**, a través de informes, gráficos y utilidades avanzadas de business intelligence (BI) que agilizan y simplifican los procesos de toma de decisiones.
- + Mejora el **trabajo colaborativo** y la **productividad** de los empleados vinculando el correo electrónico, calendario y los archivos con los datos, los informes y la lógica de los procesos de gestión empresarial.
- + **Integración nativa** (exportación-importación-sincronización) con las herramientas de ofimática con las que el usuario trabaja cada día (Outlook, Excel, Word, OneNote).

01 ERP

Ofrece tres ediciones diferentes:

STARTER

Punto de partida

- **Funcionalidades de gestión** de Dynamics 365 Business Central.
- **Capacidades técnicas** para atender los trabajos de vendimia, bodega, embotellado y trazabilidad.

MODULAR

Funcionalidades a la carta

- **Añada** a la edición Starter aquellos módulos adicionales que sean de su interés.

CLOUD SMALL SUITE

ERP en la nube para pequeñas bodegas

FUNCIONALIDADES DE GESTIÓN

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Gestión completa de los históricos, previsiones y actividades económicas de la bodega.

VENTAS Y COBROS

Sistematiza y organiza las operaciones de ventas y cobros de la bodega.

ACTIVOS FIJOS

Control del estado (altas, bajas, ventas, reclasificaciones, amortizaciones...) de los activos fijos.

COMPRAS Y PAGOS

Optimiza las transacciones de compras y pagos a proveedores.

BANCOS Y CARTERA

Centraliza las relaciones y operaciones económicas con entidades financieras, clientes y proveedores.

CADENA DE SUMINISTRO Y ALMACÉN

Gestiona la logística de aprovisionamiento y existencias de productos auxiliares intermedios y terminados.

MARKETING Y GENERACIÓN DE DEMANDA

Aporta funcionalidades de CRM para la clasificación, segmentación, perfilado de referencias y gestión de campañas.

OTROS

Flexibilidad para trabajar en entornos multi-empresa, multi-ejercicio, multi-idioma.

CAPACIDADES TÉCNICAS

VENDIMIA

Gestión de los trabajos de vendimia y entrada de fruto en bodega.

BODEGA

Gestión de los análisis enológicos y de los procesos de elaboración y crianza en bodega.

EMBOTELLADO

Gestión de los procesos de envasado, etiquetado y vestido.

TRAZABILIDAD

Gestión integral de la trazabilidad del proceso de producción y expedición.

EDICIÓN STARTER + MÓDULOS ADICIONALES A ELEGIR

CAMPO

Administración de los trabajos en fincas y parcelas. Gestión de recursos humanos, maquinaria y productos agrícolas.

GRANDES SUPERFICIES

Canaliza las transacciones comerciales y las negociaciones de la bodega con la gran distribución.

LIBROS

Elaboración automática de libros exigidos por autoridades y organismos vitivinícolas.

TIENDA ONLINE PARA BODEGAS

Integración del e-commerce vitivinícola con la gestión del ERP.

EMCS

Gestión de los documentos electrónicos de acompañamiento (e-DA) conforme a normativa europea EMCS.

CONTABILIDAD DE EXISTENCIAS

Gestión de libros de despacho, envasado, etiquetado, prácticas enológicas...

IMPUESTOS Y OTRAS DECLARACIONES

Elaboración y presentación de impuestos asociados a los procesos de producción y elaboración de vino.

TPV

Integración del ERP con el Terminal Punto de Venta de la tienda en bodega.

COOPERATIVAS

Gestión de socios. Gestión de crédito. Operaciones de venta y facturación a socios cooperativistas.

CALIDAD

Control de las actividades preventivas, correctivas y no conformidades según normativa.

PORTAL DEL VITICULTOR

Espacio web de acceso privado con información detallada de las aportaciones del agricultor y su estado con la bodega.

BUSINESS INTELLIGENCE

Cuadros de mando interactivos con los principales indicadores de negocio (KPIs).

CLOUD SMALL SUITE

- Enfocado a pequeñas bodegas.
- Alojado en la **nube de Microsoft**.
- Capacidades de la edición Starter.
- Rápida de implantar.
- Intuitiva y fácil de usar.
- Régimen de suscripción.
- Pago mensual por usuario y mes.
- Sin mínimo de usuarios.

STARTER

● Punto de partida

FUNCIONALIDADES DE GESTIÓN

CONTABILIDAD Y FINANZAS

- Consolidaciones
- Presupuestos contables
- Contabilidad de costes...
- Esquemas de cuentas
- KPIs
- Contabilidad financiera y analítica
- Tesorería
- Flujo de efectivo

BANCOS Y CARTERA

- SEPA
- Cartera de cobros y pagos...
- Conciliación bancaria
- Gestión bancaria

VENTAS Y COBROS

- Gestión de clientes
- Descuentos de factura de venta
- Devoluciones...
- Gestión de pedidos de venta
- Envíos
- Facturación de ventas
- Transportistas

CADENA DE SUMINISTRO Y ALMACÉN

- Gestión de productos
- Unidades de almacenamiento
- Transferencias entre almacenes
- Gestión de stock
- Almacenes y ubicaciones
- Listas de materiales
- Productos sustitutos
- Picking
- SGA
- Kitting
- Referencias cruzadas
- Disponibilidad...

ACTIVOS FIJOS

- Distribución
- Reclasificación
- Seguros
- Amortizaciones y depreciaciones
- Mantenimientos...

MARKETING Y GENERACIÓN DE DEMANDA

- Gestión de tareas y calendarios
- Segmentaciones y perfilados
- Gestión de campañas
- Contactos y perfiles
- Comunicaciones
- Interacciones...

COMPRAS Y PAGOS

- Gestión de proveedores
- Gestión de demanda
- Pedidos de compras
- Devoluciones...
- Facturación de compras

OTROS

- Multi-empresa
- Análisis por dimensiones
- Capacidades
- Multi-divisa
- Intrastat
- Recursos
- Multi-idioma
- Empleados
- Proyectos...

CAPACIDADES TÉCNICAS

VENDIMIA

- Recepción de uva (Tickets vendimia)
- Pre facturación de vendimia
- Agricultores
- Diario de envases de entrega
- Traspasos entre agricultores
- Informes de vendimia (entregas por agricultor, penalizaciones, saldos de envases entregados, resumen de facturación...)
- Declaración de producción y emisión de anexos de vendimia
- Conexión con báscula y analizadores externos
- Vendimia seleccionada
- Control de rendimientos
- Facturas de vendimia
- Precios
- Modelo 190 agricultores...
- Penalizaciones y bonificaciones

TRAZABILIDAD

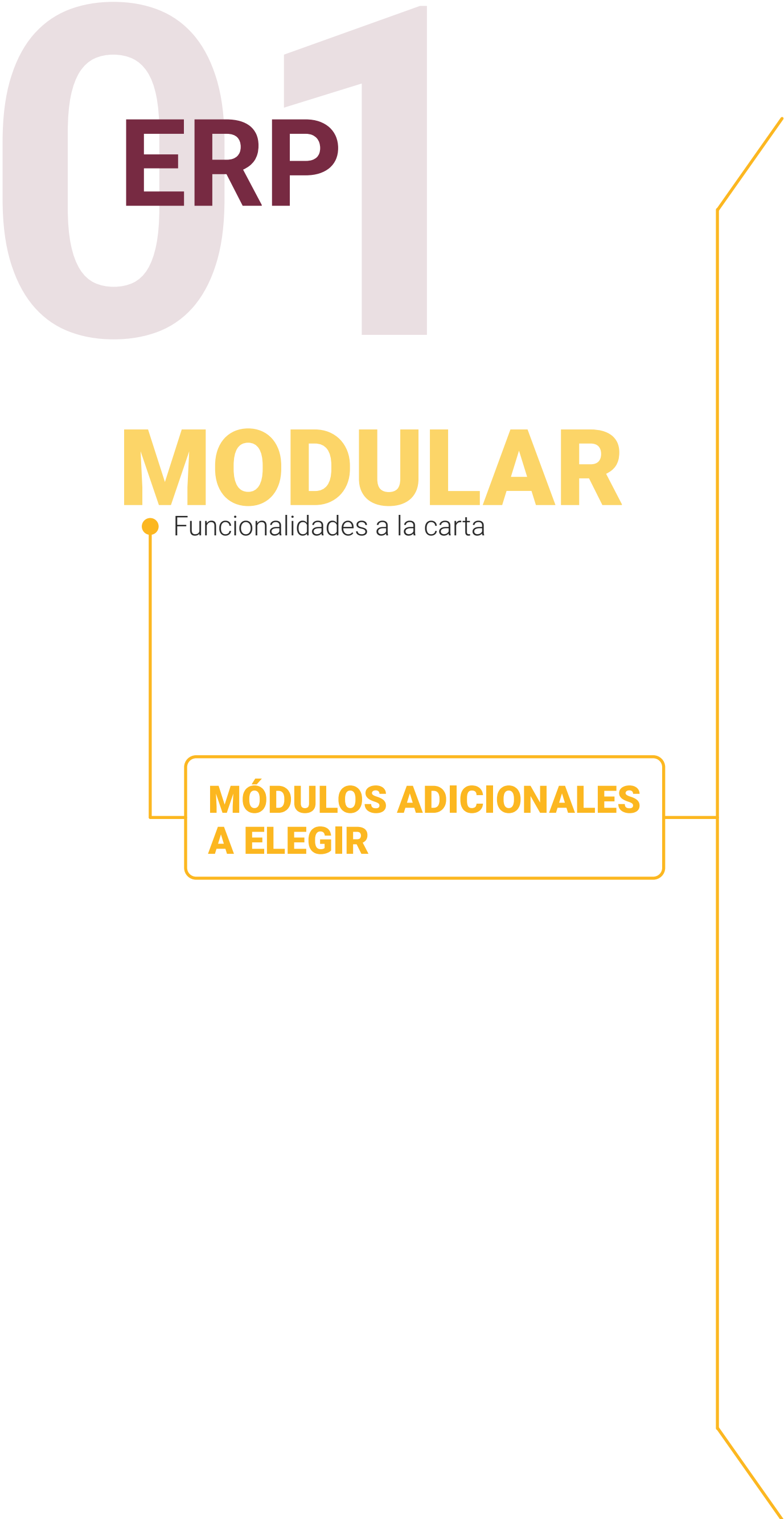
- Seguimiento de productos. Lotes y números de serie
- Ficha técnica (orígenes, crianzas, trabajos, composición, destinos)
- Trazabilidad comercial.

BODEGA

- Productos de bodega
- Análisis enológicos
- Graneles
- Parte de trabajo en bodega
- Gestión de depósitos
- Gestión de barricas
- Tratamientos
- Costes de elaboración
- Laboratorio - Análisis

EMBOTELLADO

- Lista de materiales
- Previsión de producción...
- Consumos (materiales; productos; recursos)
- Planificación del envasado (stock de seguridad; punto pedido; unidad almacenamiento, etc.)
- Órdenes de embotellado
- Cálculo de MPS y MRP
- Órdenes de etiquetado



CAMPO

• Parcelas de cultivo (viñedos y explotaciones)

• Partes de observaciones

• Partes de cultivo

• Cuaderno de campo

• Estados fenológicos

• Laboratorio (análisis)

• Análisis de costes

• Recursos utilizados (humanos, producto, maquinaria)

EMCS

• Destinatarios

• Expedidores

• Establecimientos

• Transportistas

• CAEs

• Anulaciones

• Retrasos

• Orígenes y destinos

• e-DAA Envío

• e-DAA Recepción

GRANDES SUPERFICIES

• Muestras y obsequios

• Estuches

• Descuentos promocionales

• Gestión de distribuidores

• Comunicaciones EDI

• Análisis de explotación...

• Preparación y paletización de cargas

PORTAL DEL VITICULTOR

• Detalles de Parcelas

• Detalles de Rendimientos

• Detalles de Entregas

• Pagos de cosecha

• Sistema de comunicaciones.

• Capital social asociado a cada socio o agricultor

TPV

• Tarifas

• Impresión de ticket...

• Mantenimiento de stock

• Arqueos de caja

• Diario de cobros y pagos

• Venta por código de barras

• Gestión de productos y familias

• Terminal Táctil para el Punto de Venta

BUSINESS INTELLIGENCE

• Paneles con gráficos e informes dinámicos, muy visuales y actualizados que ofrecen un análisis pormenorizado de los indicadores más relevantes definidos por la organización para su actividad comercial, financiera, vendimia, procesos de producción, CRM...

IMPUESTOS Y OTRAS DECLARACIONES

• Impuestos del vino

• Ecovidrio, Ecoembes

• Intrastat

• Modelo: 190, 193, 347, 349, 303, 390, 340, 551, 521...

LIBROS DE AGRICULTURA

• Despacho

• Envasado y embotellado

• Etiquetado

• Entrada y salida de graneles

• Procesos de elaboración

• Prácticas enológicas.

CONTABILIDAD DE EXISTENCIAS

• Libros de IIEE

• Libros de Materias primas

• Libros de elaboración

• Productos terminados, 553

• Libro de precintas



VinoTEC CRM

02

Se trata de un **software de gestión comercial** desarrollado en Dynamics 365 Sales (CRM para Ventas) que ayuda a la dirección comercial y a los equipos de venta a mantener una **relación cercana y proactiva** con clientes, influenciadores y prescriptores, distribuidores, importadores, HORECA... ofreciéndoles información actualizada y herramientas de **atención multicanal** allí donde estén.

CARACTERÍSTICAS

- + Facilita la gestión del **calendario** (agenda) y de las **actividades comerciales** (llamadas, reuniones, visitas de acompañamiento, correos electrónicos, etc.), para no perder de vista el estado y evolución de la oportunidad comercial.
- + Refleja la **trazabilidad de la actividad comercial** a través del **histórico de interacciones** comerciales.
- + Aporta **visibilidad** de las operaciones atendiendo al **canal**: venta directa, indirecta (distribuidor), venta online, importador, HORECA, gran distribución.
- + Propone procesos de gestión de la **oportunidad** en función del perfil del cliente potencial.
- + Contribuye a alinear la actividad comercial de la bodega con las iniciativas promovidas por los equipos de **marketing** y las operaciones de **administración** y **atención al cliente**.
- + Suministra herramientas de **análisis** de la actividad comercial a través de **indicadores visuales**, KPIs y paneles gráficos interactivos de fácil manejo.
- + Opcionalmente, es posible configurar **recorridos de cliente** (Customer Journeys), modelos de **lead nurturing y lead scoring**, y ejecutar acciones de **e-mail marketing** avanzadas (landing pages). Requiere suscripción a Dynamics 365 Marketing.
- + Cuenta con apps para **tabletas y smartphones** con sistema operativo Android e iOS.
- + **Integrable** con VinoTEC ERP, tiendas online, páginas web y otro software de terceros.
- + **Escucha e interacción social**: monitorización, análisis e interacción en redes sociales.
- + Software en régimen de **suscripción mensual** alojado en la nube de Microsoft.

FUNCIONALIDADES DESTACADAS

- + Gestión de **cuentas** (empresas) y **contactos** (personas).
- + Gestión de **actividades** (llamadas, tareas, reuniones, correos electrónicos...), notas adjuntas y anuncios corporativos.
- + Gestión de leads / **clientes potenciales**.
- + Gestión de **oportunidades** y **ciclos de ventas** (ofertas, pedidos, facturas).
- + Gestión de **objetivos** de ventas y **planificación** comercial.
- + Gestión de **productos y familias** de productos.
- + Listas de **precios** / tarifas.
- + **Productos** relacionados.
- + **Documentación** de ventas.
- + Gestión de **competidores**.
- + Gestión de **casos** / incidencias comerciales.
- + Listas de marketing / **segmentaciones**.
- + **Campañas** de marketing.
- + Rendimientos de ventas / **indicadores** comerciales.
- + **Social engagement** / análisis e interacción en medios sociales.

VinoTEC BI

VinoTEC BI, es una herramienta de Business Intelligence **desarrollada en Microsoft Power BI**, la solución cloud para análisis de datos avanzado.

Permite **combinar datos de múltiples orígenes** (ERPs, CRMs, ficheros Excel, bases de datos SQL, Access, estadísticas online...) para construir cuadros de mando con **indicadores estadísticos muy visuales y dinámicos** (KPIs), e **informes** de gran valor, que ayudan a analizar en profundidad las distintas áreas de negocio (finanzas, ventas, viticultura, vendimia, enología, producción...) para tomar decisiones con seguridad.

Informes visuales e interactivos que explican la evolución del negocio vitivinícola, accesibles en cualquier momento, desde cualquier lugar

La solución refleja con máxima precisión el **estado de cada división de negocio** (finanzas, gestión de campo, trabajos en bodega, análisis enológicos, ventas nacionales, exportación, operaciones con los distribuidores, etc.). Decida qué contenido quiere analizar, cómo desea que se muestre (listados, gráficos de barras, gráficos circulares, curvas de evolución...), y con quién necesita compartirlo de forma segura.

Tome mejores decisiones

Podrá acceder a información en tiempo real para **identificar** cualquier tipo de **tendencia** que empiece a generarse en el sector y en su negocio particular, permitiéndole minimizar a tiempo problemas potenciales o aprovechar nichos de mercado emergentes. Gracias a la posibilidad de integración con fuentes de análisis de mercado / sector y modelos de **análisis predictivo** podrá adoptar medidas proactivas para corregir acciones, anticiparse y dirigir el negocio con mayor seguridad.

Aproveche cada dato generado

Pregúntele a Power BI la causa de cualquier variación de un KPI o dato interesante para su negocio.



LE AYUDAMOS A PONER EN MARCHA SU SOLUCIÓN DE BI

- + Ofrecemos análisis avanzados (KPIs) de gran potencia específicos del negocio vitivinícola.
- + Le ayudamos a definir indicadores de gran impacto visual, sencillos, siempre actualizados, accesibles desde cualquier lugar y dispositivo.
- + Conectamos los datos, sean cuales sean. Integramos y damos vida a los datos estén donde estén, en una ubicación local, Internet, o en la nube.
- + Preparamos y modelizamos los datos. Limpiamos, transformamos y combinamos datos de múltiples orígenes.

04 VinoTEC Enoturismo

Diseño, promoción, comercialización y ejecución de la oferta de ocio en bodega.

Se trata de una solución web desarrollada a partir de las aplicaciones de Dynamics 365 Customer Engagement concebida para ayudar a los equipos de Enoturismo a **gestionar la oferta y servicios de ocio en bodega** en su totalidad. En concreto, el software ayuda en:

La gestión de servicios turísticos, recursos materiales y humanos.

Capacidades:

- Sistema de gestión de reservas y grupos, integrable con la página web de la bodega.
- Herramientas de marketing de captación y fidelización de clientes.
- Utilidades de coordinación de calendarios y análisis de disponibilidades de servicio.
- Herramientas de segmentación y perfilado de visitantes.
- Social Engagement – Monitorización de las redes sociales, análisis de la reputación online, detección de influenciadores.

La medición y evaluación de la calidad enoturística, a través de sondeos de satisfacción, incidencias, y el despliegue de acciones de mejora.

La elaboración y seguimiento de indicadores y estadísticos visuales (KPIs - cuadros de mando) **específicos del negocio enoturístico.**





VinoTEC
Soluciones Tecnológicas de Gestión para Bodegas
POWERED BY

 Microsoft
Dynamics 365

tipsa
técnicas de informática

VinoTEC es una marca registrada propiedad de:

TIPSA S.L.

C/ Pintor Rosales, 7 bajo. 26007. Logroño, La Rioja.

941 202 069

| comunicacion@tipsa.net

| www.tipsa.net

| www.vinotec.net