



## GESTIONE ORDINI CLIENTI, VENDITE, AGENTI

I moduli descritti in questa sezione permettono di gestire l'intero ciclo attivo, a partire dall'offerta inviata al potenziale Cliente fino all'emissione della fattura finale, seguendo, in modo agevole e coordinato, il processo che riguarda la ricezione e l'evasione degli **Ordini Clienti**, l'emissione dei relativi **Documenti di Vendita** (Bolle, DdT, Fatture e Ricevute Fiscali) e degli eventuali **Effetti**, nonché il calcolo delle provvigioni **Agenti**. Totalmente integrati con i Moduli Contabilità e Magazzino, attingono da essi, con procedura automatica, le informazioni necessarie (caratteristiche dei sottoconti per IVA, ricavi e clienti, disponibilità di beni richiesti, caratteristiche di articoli e costi di approvvigionamento, ecc...) e al tempo stesso provvedono, ad ogni emissione di un Documento di Vendita, all'aggiornamento dei campi corrispondenti. Caricati i dati relativi all'ordine, le successive operazioni del processo di vendita vengono, pertanto, svolte a cascata e in automatico.

### ORDINI CLIENTI

#### Caratteristiche Funzionali

##### REGISTRAZIONE ORDINI

Un unico Modulo gestisce **Offerte ed Ordini**, consentendo la trasformazione delle prime in ordini effettivi, ossia convertendo in automatico un contatto in cliente.

Gli ordini sono classificati con ripartizione numerica (assoluta o annuale) e per tipologia, con possibilità di includere fino a 10 tipi diversi di ordini. La registrazione dei dati prevede, oltre alle righe ordine, l'inserimento di ulteriori informazioni, utili nelle fasi successive: quantità di beni ordinati, termini di consegna, modalità di pagamento, importo pattuito, dati inerenti al trasporto, agenti di riferimento, ecc...

Ad ogni tipo di ordine può essere associato un layout di stampa diverso, personalizzabile dall'utente.

##### CREAZIONE MODELLI E GESTIONE ORDINI APERTI

Il Software consente di creare **Modelli** di ordini, in numero illimitato, ovvero prototipi precompilati che snelliscono le procedure di registrazione e di emissione degli ordini generati con maggior frequenza (ad esempio, si può preparare un ordine da duplicare su diversi fornitori, oppure riproporre più volte il medesimo ordine per lo stesso fornitore); prevede la gestione di **Ordini Aperti**, qualora si tratti di ordini ripetuti per un solo fornitore o ancora da definire in alcune parti (come la quantità da consegnare) e la possibilità di du-

plicare le righe dei documenti (utile quando vengono ripetute più volte righe molto simili tra loro).

### VENDITE

#### Caratteristiche Funzionali

##### EMMISSIONE DOCUMENTI DI VENDITA

I **Documenti di Vendita** possono essere emessi direttamente oppure derivare automaticamente dall'evasione di documenti precedenti: dagli Ordini può essere generata la bollettazione, con possibilità di evasione totale, parziale o ad esubero; dalle Bolle di Accompagnamento (o DdT) possono derivare le fatture, sulle quali è possibile accorpate più documenti d'origine, qualora rispettino determinate condizioni.

Gli aggiornamenti di magazzino sono generati in modo automatico alla conferma dei documenti, mentre per quanto riguarda l'aspetto contabile, le relative registrazioni di Prima Nota scaturiscono dalla funzione di contabilizzazione (immediata o differita) delle fatture; nello stesso momento è prevista anche l'imputazione automatica ai centri di ricavo.

La procedura agevola la compilazione dei Documenti Commerciali offrendo la possibilità di inserire nel corpo del documento righe relative ad articoli di magazzino, di commento, righe relative ad articoli non presenti in anagrafica, a forfait, righe omaggio, di sola IVA, di variazione al totale o di interessi; viene anche convertito, in modo automatico, il prezzo indicato sul Documento di Vendita, qualora l'unità di misura dell'articolo sia diversa da quella utilizzata per il Magazzino. Inoltre, la numerazione alfanumerica della modulistica, assoluta o annuale, consente la gestione di più bollettari e diversi tipi di fattura.

##### EMMISSIONE RICEVUTE BANCARIE

Le **Ricevute Bancarie** vengono generate automaticamente a partire dagli effetti prodotti dalla procedura di fatturazione. La loro gestione può avvenire sia mediante stampa sia mediante supporto magnetico, da presentare o da inviare alla banca tramite remote banking (in formato ABI o CBI).

Gli **Effetti** vengono contabilizzati in automatico, a livello di Prima Nota Contabile, ed il relativo **Scadenario** visualizza le somme in scadenza nei diversi periodi. Eventuali insoluti possono essere rilevati da remote banking.

##### ARTICOLI E CARICAMENTO LOTTI

Gli **Articoli** possono essere gestiti con unità di

misura diversa da quella utilizzata per il magazzino, ricorrendo a fattori di conversione fissi o variabili, e possono essere memorizzati e opportunamente richiamati utilizzando diverse codifiche:

- il codice assegnato internamente
- il codice associato al cliente/fornitore
- il codice a barre abbinato all'articolo
- scegliendo all'interno dell'elenco che comprende tutti gli articoli o esclusivamente quelli già venduti al cliente.

La gestione dei documenti permette di controllare il carico/scarico di **Lotti e Matricole**, le giacenze e la disponibilità di magazzino e lo storico dei prezzi praticati ai clienti dell'articolo inserito nella riga.

In fase di caricamento dati nei Documenti di Vendita, è possibile scegliere la modalità in cui si preferisce vengano proposti i **Lotti**:

- in ordine LIFO
- in ordine FIFO
- esclusi/inclusi quelli scaduti
- con/senza rigido controllo delle giacenze per lotto.

##### LISTINI DI VENDITA, SCONTI E PROMOZIONI

Il Modulo **Vendite** assicura una gestione versatile dei Listini e delle politiche di Sconto attuate.

I **Listini** possono essere creati manualmente, imputando direttamente i dati, oppure in automatico, attraverso una serie di criteri di determinazione dei prezzi, definiti a partire da uno o più Listini preesistenti; possono essere comprensivi o privi di IVA, in euro o in valuta estera; possono essere aggiornati indicando solamente i parametri di variazione. Ad ogni Listino, inoltre, vengono associati un periodo di validità ed il nuovo Listino da utilizzare alla scadenza del precedente.

Gli **Sconti** possono essere applicati con modalità diverse, anche combinate tra loro:

- per ogni riga sono previsti fino a 4 sconti in cascata, il cui calcolo può essere effettuato sul prezzo unitario o sul valore di riga
- alla chiusura del documento è possibile immettere un ulteriore sconto, nella forma di percentuale o di importo fisso
- possono essere inseriti sconti per scaglione (di valore o di quantità) e sconti per categoria (merceologica o economica).

E', infine, possibile proporre **Listini Promozionali** o strutturati per categorie clienti, in sostituzione di quelli abitualmente in uso, gestiti in modo automatico.

##### RENDICONTAZIONE DEPOSITARI

Sono previste specifiche funzioni che automatizzano la gestione dei rapporti con i **Depositari**:

- emissione semi-automatica dei **Documenti**



di **Vendita** (Fatture o Note di Credito), a fronte dei periodici Rendiconti inviati dai Depositari

- emissione completamente automatica dei **Documenti di Vendita** relativi a Rendicontazioni fornite con metodi informatici (utilizzati in particolar modo dai grandi Distributori); ricezione dei dati direttamente dal file di Rendicontazione, elaborazione degli stessi secondo parametri prestabiliti ed emissione dei documenti finali; generazione di tutti gli aggiornamenti derivanti dall'elaborazione effettuata.

#### 📌 GESTIONE VENDITA AL BANCO

Il Software prevede la gestione delle operazioni di **Vendita al Banco**, relative ad attività sia organizzate in un unico Punto Vendita sia distribuite in più Punti Vendita e coordinate da una Sede centrale. Il modulo, particolarmente flessibile, si adatta alla realtà lavorativa quotidiana, consentendo la personalizzazione, anche per ogni singolo utente, della maschera di inserimento dati; inoltre, è stato certificato il collegamento con le più diffuse marche di registratori di cassa, ma esiste la predisposizione ad interfacciarsi anche con tutte le altre.

Le principali caratteristiche di questa gestione possono essere così sintetizzate:

- inserimento rapido degli articoli, anche tramite codice a barre
- emissione diretta dello scontrino sul registratore di cassa
- emissione di Bolle, Fatture e Ricevute Fiscali
- registrazione periodica automatizzata dei movimenti contabili derivanti dai corrispettivi e dei movimenti di magazzino relativi alle vendite effettuate
- verifica e monitoraggio delle operazioni svolte, tramite specifiche stampe riepilogative di vendita e relativi movimenti di magazzino
- possibilità di svolgere le operazioni di Vendita al Banco in modalità *touch screen*, utilizzando il tastierino numerico ed i pulsanti di inserimento rapido, creati direttamente dall'utente
- collegamento tra Sede centrale e negozi tramite protocollo FTP.

#### 📌 STAMPE

Uno specifico programma di gestione dei report, distribuito insieme a OPENEDIT, offre ampia possibilità di personalizzazione del layout dei Documenti di Vendita, con la scelta del tipo di impaginazione e con l'inserimento del proprio logo aziendale.

Complete funzioni di stampa consentono, inoltre, di elencare i documenti al livello di dettaglio desiderato, adottando l'ordinamen-

to preferito e attivando particolari filtri di selezione.

#### 📌 RICERCHE

Le operazioni di ricerca negli archivi sono facilitate dalla possibilità di creare e riprodurre semplici *query*, adottando il criterio di ricerca desiderato. Qualora la *query* creata fosse di utilizzo frequente, la stessa potrà essere memorizzata con un indicativo che la renda immediatamente richiamabile.

Per quanto riguarda i documenti, è utilizzabile una procedura che ne consente la ricerca in modo completo ed agevole; è, infatti, possibile visualizzare tutti i documenti correlati a quello ricercato, documenti che possono, a loro volta, essere richiamati nel dettaglio.

#### ULTERIORI FUNZIONI / PRESTAZIONI

- > Elaborazione di **grandi volumi di ordini** generando BAM, DdT e Fatture senza richiedere manualmente l'evasione di ogni singolo ordine
- > Emissione di documenti mediante la **lettura dei barcode**, utilizzando penne ottiche o lettori laser
- > Possibilità di importare file esterni tramite terminali portatili per generare documenti
- > Elaborazione di **Statistiche di Vendita**
- > Gestione degli **Omaggi**
- > Gestione del contributo ambientale (CONAI) in fattura.

#### AGENTI

Il Modulo *Agenti* consente di definire gli Agenti di riferimento dei clienti, indicando fino a 3 nominativi per ogni documento, di calcolarne le rispettive provvigioni, di emettere Distinta, Scadenario Fatture e Autofattura per Agente e di gestire il Contributo Enasarco.

#### Caratteristiche Funzionali

##### 📌 PROVVISIIONI

La **generazione in automatico delle provvigioni** può essere effettuata applicando diversi criteri di calcolo:

- per categoria merceologica di articolo
  - per categoria economica del cliente
  - per fascia di sconto
  - per zona di appartenenza del cliente.
- E', inoltre, possibile variare le percentuali di provvigione, differenziandole tra vendite dirette e indirette (ossia effettuate come Capo Area).
- La **maturazione delle provvigioni** può avvenire:
- alla data della fattura
  - alla scadenza
  - all'incasso.