



fullWORK vendite

fullWORK vendite

DAL PORTAFOGLIO ORDINI ALLE COMMESSE E PREVENTIVI PER UNA COMPLETA GESTIONE COMMERCIALE

Controlla e analizza con chiarezza i rapporti commerciali con clienti sia italiani che esteri attraverso moduli multi lingua specifici, strettamente correlati alle disponibilità di magazzino e al processo produttivo.

GESTIONE DI TUTTO IL PROCESSO DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

La trattativa con il cliente viene seguita interamente, dalla preventivazione all' offerta, dalla conferma d'ordine alla vendita finale, garantendo il collegamento tra i documenti , per favorire la ricerca e la rintracciabilità delle informazioni e fornire una interfaccia rapida, sicura e professionale.

INTEGRAZIONE CON IL MONDO ESTERNO E COLLEGAMENTO CON FOGLI ELETTRONICI

Caratteristiche fondamentali in una PMI sono la flessibilità e la velocità nell'analizzare le richieste del cliente e fornire la miglior soluzione commerciale presente sul mercato. Il tempo di inserimento e di analisi di una richiesta commerciale acquisisce, nel settore manifatturiero un valore fondamentale, determinando spesso l'acquisizione del lavoro stesso.

Integrato con l'ambiente informatico aziendale, fullWORK vendite automatizza i processi di input e output dei documenti, minimizzando gli errori e riducendo i tempi di gestione. L' acquisizione di informazioni da fogli elettronici tramite funzione di copia ed incolla da EXCEL e l'invio integrato di mail e fax rappresentano solo alcuni esempi dei processi di automazione a disposizione dell'utente.

fullWORK vendite incorpora tutti gli strumenti necessari per gestire un ordine cliente a 360°, attraverso cruscotti specifici si controlla costantemente la situazione del magazzino e le commesse lanciate, le date di arrivo dei materiali e gli avanzamenti di produzione, gli storici di produzione e di vendita, la validità di listini e contratti, al fine di supportare il commerciale nel formulare le risposte da comunicare al cliente.

STAMPE DI OFFERTA E CONFERMA D'ORDINE FACILMENTE PERSONALIZZABILI ED INTEGRABILI

Le stampe commerciali, preventivi, offerte, conferme d'ordine, rappresentano la professionalità dell'azienda, fullWORK permette all'utente la totale personalizzazione in modo semplice ed efficace. Utile complemento alla gestione commerciale è il modulo della gestione documentale. Integrata nel sistema permette di associare qualsiasi supporto cartaceo o informatico ad ogni attività commerciale, eliminando scomodi archivi ed ottimizzando i tempi di ricerca.

fullWORK vendite



VENDITE moduli e funzionalità

workflow vendite

VALORIZZAZIONE	Modulo di collegamento tra la gestione della produzione e le vendite. Attraverso una dettagliata analisi dei costi di prodotto derivati dall'approvvigionamento delle materie prime e dal ciclo di produzione è possibile stimare costi di realizzazione del prodotto che vengono presi in considerazione dal modulo offerte. Dall'analisi del costo di produzione al preventivo da consegnare al cliente, impostando dinamicamente percentuali di ricarico, sconti, costi aggiuntivi di attrezzature derivanti dal processo produttivo, lavorazioni e trattamenti in lavorazione.
OFFERTE	Permette di trattare le proposte ai clienti sulla base di nozioni di carattere logistico e commerciale. Rende possibile in modo rapido e preciso il recupero dei dati da moduli quali: preventivi, listini, distinte base e anagrafiche. Ulteriore possibilità è generare una conferma d'ordine al cliente e di mantenere il legame tra i documenti. Creazione e stampa di offerte dettagliate con riferimento e collegamento a documentazione tecnica, immagini, disegni tecnici, ecc. . . Invio dei documenti tramite mail e fax direttamente dalla maschera dell'offerta.
LISTINI E CONTRATTI DI VENDITA	Il modulo LISTINI è di supporto alle conferme d'ordine e alle offerte. Listini per articolo o per cliente, periodo di validità (controllato in inserimento dati), gestione dei prezzi per quantità, sconti e maggiorazioni. Mantenimento dello storico di variazione prezzi. Con il modulo CONTRATTI DI VENDITA l'utente può gestire una politica di prezzi personalizzata, promuovendo promozioni o azioni per gruppi di articoli e clienti. Il sistema guida l'utente nella scelta di regole attraverso le quali istruire il programma sulla modalità di calcolo del prezzo. Il concetto di WORKFLOW permette di organizzare le regole, che portano alla determinazione di un prezzo di vendita, sulla base di priorità assegnate, definendo così la sequenza delle operazioni da eseguire. Ogni regola può contenere al suo interno operazioni di sconto, ricarico, variazione di prezzo per periodo o per stagionalità, promozioni basate sulla disponibilità di magazzino o sul fatturato del cliente, oppure calcolo personalizzato e definito dall'utente.
ORDINI DI VENDITA	Condivide le stesse funzionalità del modulo offerte, permettendo di tenere sotto controllo i rapporti commerciali sia con clienti nazionali che esteri. E' possibile analizzare gli ordini dei clienti in relazione all'avanzamento del processo produttivo, fornendo la possibilità di conoscere lo stato di evadibilità e le quantità prodotte per gli articoli pronti, la progressione delle lavorazioni per quelli in via di realizzazione. Creazione e stampa delle conferme d'ordine con riferimento e collegamento alla documentazione tecnica, immagini e disegni tecnici (richiede anche il modulo di gestione documentale). Gestione dei KIT di articoli che permettono di inserire nell'ordine un articolo fittizio per lanciare la produzione degli articoli reali ad esso collegati con esplosione automatica in fase di inserimento del documento. Inserimento rapido degli ordini mediante copia incolla da documenti EXCEL. Gestione provvigioni per agente. Invio dei documenti tramite mail e fax direttamente dall'ordine. Gestione doppia codifica interna ed esterna con possibilità di inserire sia il codice dell'azienda che quello del cliente. Possibilità di collegare alla testata e alle righe d'ordine documenti RTF. Modulo ATP di simulazione per determinare la possibile data di consegna di un prodotto in relazione ai tempi di approvvigionamento da acquisto o produzione, verifica immediata della disponibilità di magazzino nel periodo (attivo solo con modulo di MRP II).
ORDINI PREVISIONALI	Gestione di ordini previsionali, ROP forecast. Possibilità di lancio di produzione legata agli ordini previsionali. Versamento degli articoli a magazzino. Gestione dei call off da parte del cliente con collegamento agli ordini previsionali, evidenza e gestione delle quantità previsionale attraverso stampa di controllo.
PORTAFOGLIO ORDINI	Modulo di presentazione dei dati di vendita quali: fatturato per cliente-periodo-articolo, fatturato per mese, portafoglio ordini, portafoglio offerte confermate – non confermate, ... Dati esportabili e disponibili per statistica ed analisi.
FATTURAZIONE	Gestisce la vendita di qualsiasi articolo come descrizione libera o come descrizione estratta da un documento commerciale. Permette di fatturare documenti di vendita per data di emissione e controparte. Inoltre è possibile gestire uno scadenziario in grado di ripartire automaticamente le date di scadenza e gli importi in base al pagamento concordato. Gestione provvigioni per agente e stampa riepilogativa. Gestione ufficializzazione documenti per la contabilità ordinaria.