

Comenzi de Vânzare

Funcții modul:

- **Gestiune comenzi client**
- **Calendare de plată**
- **Statistici de vânzări și achiziții**
- **Date articole**
- **Coduri de bare articole**
- **Statistici comenzi de vânzare**
- **Oferte către client**
- **Politici de prețuri**
- **Liste de prețuri multiple**
- **Codificare Smart**
- **UM multiple pentru un articol**
- **Cantități suplimentare**

Modulul Comenzi de Vânzare a fost conceput cu scopul de a gestiona crearea ofertelor către clienți și transformarea lor în comenzi de vânzare.

Modulul permite:

- gestiunea ofertelor către clienți;
- înregistrarea comenzilor de vânzare;
- generarea automată a comenzilor de achiziție pentru a garanta livrările la clienți;
- analiza tendințelor stocului;

Căutarea unui articol

Articolele pot fi căutate după cod, după descriere sau prin introducerea codului de bare cu un cititor optic, după producător sau după codul asociat de client acelui articol.

Articole echivalente

Mago.Net permite codificarea articolelor echivalente într-un master specific și introducerea lor în documentele de vânzare.

Se va introduce codul articolului, apoi se va deschide lista derulată asociată câmpului cod pentru a selecta articolele echivalente (dacă au fost introduse) și a vizualiza disponibilitatea lor.

Oferte către clienți

Cu modulul Comenzi de vânzare pot fi introduse oferte către clienți poten-

țiali. Modulul permite:

- identificarea și folosirea eficientă a clientului potențial;
- identificarea sursei ofertei;
- folosirea eficientă a funcțiilor documentului;
- crearea unei oferte rapid și eficient;

Acest document nu afectează inventarul și nu generează înregistrări în contabilitate.

Clienți potențiali

Dacă clientul nu a cumpărat niciodată de la această companie, atunci va fi introdus într-un master separat - cel de clienți potențiali. Clientul potențial va deveni automat client când oferta este acceptată și devine comandă fermă. Clientul potențial poate fi adăugat rapid în momentul introducerii ofertei.

Master Clienți Potențiali este asemănător cu Master Clienți și gestionează informații despre condiția de plată, lista de prețuri și alte informații folosite pentru ofertele de vânzare.

Date de livrare

În oferte pot fi indicate informații cu privire la livrarea bunurilor, cum ar fi termene, ambalare și transportator. Aceste informații pot influența într-un mod pozitiv decizia clienților potențiali. Informațiile vor fi introduse în mod automat în avizul de expediție.

Dacă la introducerea articolului vor fi

definite și date referitoare la greutate, metri cubi, etc. acestea vor fi introduse în mod automat în datele fiecărei linii din document și însumate în Fișa Expediție.

Se poate defini și cine va plăti pentru această livrare.

Comenzi de Vânzare

Comenzile de vânzare nu generează tranzacții în inventar sau în contabilitate. Cu toate acestea, vor rezerva articolele pentru cantitatea introdusă în comenzile de vânzare. O comandă poate fi introdusă și dacă nu are la bază o ofertă.

Priorități

Dacă există cazuri când trebuie livrate mai multe comenzi pentru aceleași articole într-o zi, se poate să se introducă o prioritate a comenzii în concordanță cu disponibilitatea articolului în inventar. Trebuie doar asociată fiecărei comenzi prioritatea dorită.

Data de livrare

Pentru a planifica corect livrările este important să știm data prevăzută pentru livrare. Data poate fi introdusă în câmpul "Livrare pe". Data de livrare prevăzută este folosită pentru generarea comenzilor la furnizor pentru bunurile care nu sunt disponibile și în rapoarte.

Condiții de plată

Mago.Net permite, de asemenea, introducerea condițiilor de plată care pot fi modificate pentru fiecare companie în parte.

În funcție de contractele comerciale

cu clientul, data de scadență poate fi calculată de la data comenzii sau de la data facturii. Dacă data este modificată, la salvare veți fi întrebați dacă se dorește recalcularea ratelor scadente pe baza noii date introduse.

Căutarea unei oferte

Oferta, pentru a fi transformată într-o comandă, trebuie să fie încărcată (selectată). Dacă codul clientului a fost introdus în comandă, Mago.Net va afișa numai ofertele făcute acelui client.

Dacă nu este introdus nici un client, sistemul va arăta toate ofertele înregistrate (începând cu ultima introdusă în sistem).

Dacă oferta a fost făcută unui client potențial, acesta va deveni automat client atunci când oferta va deveni comandă.

Gestiune Prețuri și Reduceri

Pentru a putea gestiona prețuri în comenzi sunt necesare instrumente flexibile, ușoare, care să corespundă cerințelor.

Gestiunea prețurilor și reducerilor în Mago.Net permite definirea unor politici de preț flexibile.

Poate permite, de exemplu:

- setarea tipurilor de prețuri și reduceri;
- crearea și modificarea listelor de prețuri, atât manual cât și automat;
- alegerea unei politici de preț care se potrivește cel mai bine cu nevoile companiei;

Lista de prețuri poate fi atribuită unui client, unui articol sau ambilor. Poate fi aplicat un preț calculat pe baza unui adaos la costul de achiziție sau cel de producție.

Se poate seta o politică de prețuri simplă prin introducerea unui preț de bază direct în Master Articole.

Prețul de bază nu este neapărat și preț de vânzare. Poate fi folosit în documentele de achiziții și actualizat automat folosind ca bază un cost, în loc de prețul de bază.

Gestiune și generarea liste de prețuri de vânzare

Listele de prețuri pot fi actualizate manual sau automat, chiar și pentru o subgrupă de articole, în cazul actualizării manuale folosindu-se un instrument automat. Datorită datei de valabilitate, este simplu de gestionat liste de prețuri pentru anumite perioade ale anului.

Pot fi aplicate reduceri pentru anumite cantități, folosind liste de prețuri pe intervale. Poate fi setat un preț fix și o reducere variabilă în loc să se scadă prețul din lista de prețuri.

Pot fi, de asemenea, folosite intervale de cantități și date de valabilitate simultan. În continuare, pot fi definite cantități și reduceri pentru a defini metode de operare și priorități în conformitate cu politicile companiei.

Mago.Net actualizează automat datele ultimei vânzări în tranzacțiile de inventar sau în timpul emiterii docu-



Articolele pot fi căutate după cod, după descriere sau prin introducerea codului de bare cu un cititor optic, după producător sau după codul asociat de client aceluși articol.

mentelor de vânzare. Acest lucru poate fi personalizat folosind setările Cauzelor de Inventar sau parametri specifici.

Oferte multiple și printarea comenzii

Toate ofertele și comenzile înregistrate într-o anumită perioadă pot fi tipărite împreună, centralizând și eficientizând această activitate.

Căutarea unei comenzi de vânzare

Comenzile de vânzare pot fi căutate în comenzile de achiziție. Această funcție este folositoare când nu se gestionează stocuri sau când se achiziționează articolele vândute.

Liste de verificare

Posibilitatea analizării, verificării și controlul datelor din arhiva sistemului este unul dintre principalele aspecte

ale unui management corect al afacerilor.

Mago.Net oferă rapoarte diverse care permit analiza, verificarea și controlul tuturor aspectelor legate de gestiunea comenzilor.

Portofoliul de oferte și comenzi

Listele de analiză a portofoliului de comenzi permit verificarea cantităților și a prețurilor articolelor și serviciilor din ofertele către clienți și comenzile de vânzare.

Anumite rapoarte permit vizualizarea informațiilor într-un alt mod, pentru a analiza corect progresul livrărilor care urmează a fi realizate precum și al cantităților ce trebuie recepționate.

Liste de verificare livrări

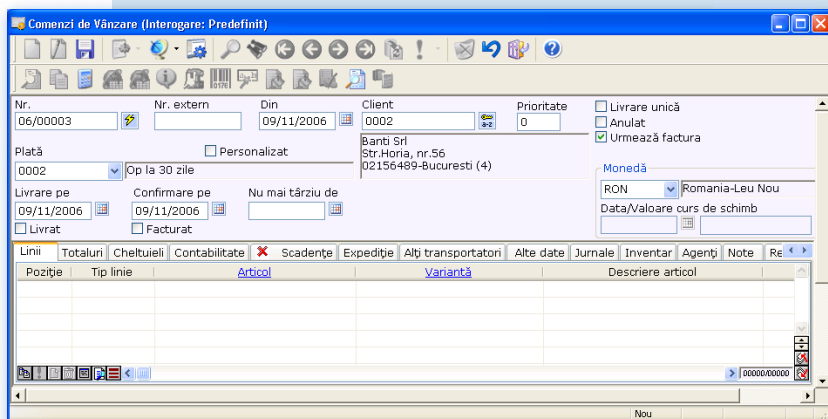
Verificarea datelor de livrare din comenzi este un aspect important al

activității.

Listele de verificare elaborate de Mago.Net oferă informații cu privire la respectarea datelor de livrare a comenzilor. Vizualizarea datei de livrare este una din cele mai importante informații pentru un vânzător.

Liste de verificare articole comandate

Aceste liste verifică cantitățile și valorile comandate, concentrând analiza pe clienți, pe articole sau pe ambele. Pot fi realizate diverse tipuri de analiză, ca de exemplu: verificarea progresului comenzilor de la un anumit client, care articole au fost comandate de la mai mulți furnizori sau dacă există vârfuri sezoniere sau lunare ale comenzilor.



www.microarea.it