



RDS ERP

Ciclo Attivo – *market*

market è la soluzione applicativa finalizzata alla gestione dell'intero ciclo attivo razionalizzando tutte le attività che coinvolgono le funzioni commerciale, amministrativa e logistica con l'obiettivo di ridurre i costi di gestione e di ottimizzare il servizio reso al cliente.

market è un modulo di RDS ERP la soluzione sviluppata in architettura SOA con interfaccia web. Altre caratteristiche:

- Multiplatforma (.Net, Windows, Unix (UIX e AIX) Linux, zLinux, iSeries, zSeries)
- Multilingua (italiano, inglese, francese, polacco, spagnolo e portoghese)
- Multidatabase (SQL, Oracle, DB2 e MySQL)
- Multaziendale
- Multinazionale (è utilizzato in Portogallo, Spagna, Francia, UK, Olanda, Germania, Svizzera, Polonia, Turchia, USA)
- Reportistica e front end integrati con gli strumenti office di Microsoft e Sun
- Reportistica pubblicabile via Internet per i clienti, fornitori, agenti, ecc.
- Interfaccia utente attraverso un Browser
- Integrato con il multimediale

market copre tutti gli aspetti legati all'area commerciale dell'azienda ed in particolare:

- la gestione di gare ed offerte, con cui è possibile organizzare razionalmente tutti gli elementi richiesti dal capitolato
- la gestione di ordini o contratti, che possono essere caricati direttamente dall'utente abilitato via Internet (agente o cliente) o da un addetto del customer service
- la gestione del piano di spedizione
- la gestione delle liste di prelievo
- la fatturazione, con l'aggiornamento della contabilità generale e del controllo di gestione per analizzare i ricavi in un conto economico per destinazioni (divisioni, mercati, prodotti, marchi, ecc...)

Le caratteristiche di integrazione del modulo, nell'ottica dell'intero sistema informativo, sono tali da consentire un allineamento in tempo reale degli "eventi" che il sistema genera nei confronti di altri sottosistemi; in particolare l'allineamento è completo ed automatico con il modulo offerte/ordine sia per quanto riguarda l'aggiornamento delle giacenze in funzione delle spedizioni effettuate, e con il modulo amministrativo per il trasferimento dei dati che permettono una completa imputazione dei ricavi per natura e destinazione.

La gestione del piano di spedizione fornisce gli strumenti più idonei alla programmazione delle spedizioni, analizzando il portafoglio ordini per data di consegna, tipologia clienti, zone geografiche, tipologia di trasporto, ed al gestore del magazzino, producendo liste di prelievo organizzate per priorità di prelievo e cliente, consentendo inoltre l'emissione automatica di documenti di trasporto.

Da questo flusso emergono tutti gli elementi per una fatturazione automatizzata, con eventuale alimentazione del portafoglio effetti, delle provvigioni e delle scritture gestionali.

Ciclo Attivo – *market*

Anagrafiche materiali parametri aggiuntivi

A livello di anagrafica materiali si possono imputare una serie di parametri legati alle modalità di vendita tra cui:

- le informazioni per le destinazioni gestionali delle imputazioni dei ricavi, es. linea prodotto, marchio, codici di categorie provvigionali, ecc...
- codici statistici di aggregazione
- codici di raggruppamento per listini
- codici di raggruppamento per l'identificazione dei conti di ricavo

Anagrafiche clienti parametri aggiuntivi

A livello di anagrafica clienti si possono imputare una serie di parametri legati alle modalità di vendita tra cui:

- area o zona geografica di appartenenza
- agente/funzionari commerciali
- tipologia di fatturazione (immediata, differita, fine mese)
- codici statistici di aggregazione
- codici di raggruppamento per listini
- codici di raggruppamento per l'identificazione dei conti di ricavo

L'integrazione con il modulo amministrativo *controller* consente di controllare la capienza del fido concesso attraverso la conoscenza del valore del rischio cliente nelle componenti di ordine in essere, scoperto contabile, esposizione cambiaria.

La gestione della cessione del credito a factor può essere assegnata in sede d'ordine cliente e le informazioni sul rischio sono distribuite nei vari factor.

Workflow

Il workflow consente l'automazione del processo di business dell'intero Ciclo Attivo durante il quale i documenti delle varie funzioni, le informazioni o i compiti sono passati da un partecipante ad un altro per compiere una determinata azione secondo quanto specificato da un insieme di regole procedurali ben definite.

Attraverso il workflow si può definire un flusso di lavoro composto da un insieme di attività correlate tra loro attraverso diverse tipologie di relazioni.

Il workflow consente ad esempio di automatizzare in ogni funzione di *market* le procedure ed i processi autorizzativi che coinvolgono in modo cooperativo più enti autorizzanti.

Listini di vendita

La procedura in oggetto consente di:

- gestire listini in valuta
- gestire contemporaneamente più listini
- gestire listini specifici con prezzi netti speciali
- registrare dati relativi a differenze di prezzo e/o sconti riferiti ad uno dei listini di base
- gestire dei listini per gruppi di articoli
- gestire dei listini per area, zona e gruppo cliente
- gestire dei listini per cliente

Tutte le gestioni di **Market** sono collegate parametricamente alla procedura dei listini per avere delle proposte di prezzo e di sconti.

Gare

Questo modulo consente di gestire tutte le fasi della stesura del budget di vendita fino all'evasione dell'ordine.

E' previsto inoltre l'invio di offerte commerciali indirizzate a clienti specifici e potenziali.

Il sistema poi permette di acquisire dei contratti o degli ordini direttamente o tramite l'assegnazione di gare.

Sono a disposizione dell'utente elenchi e visualizzazioni delle gare per cliente ed articolo che evidenziano le situazioni sulla base dei possibili stati in cui può essere la gara.

Contratti di vendita

A fronte di una gara processata il sistema permette di gestire dei contratti o ordini aperti da clienti/catene distributive.

L'utente può gestire con questo modulo i contratti in cui può essere memorizzato, indipendentemente dalla destinazione e natura contabile, un contratto di vendita con dati quantitativi indicativi, prezzi, sconti, sconti merce, omaggi.

Premi di fine anno

E' inoltre presente in *market* la problematica dei premi di fine anno che è di particolare interesse per chi vende alla GD/GDO. La soluzione è estremamente flessibile e permette di gestire contrattualistiche per divisioni, marchi, categorie articoli, ecc..

Promozioni

Il sistema permette di gestire le promozioni effettuate da gruppi commerciali a cui partecipano i clienti con contratto in essere.

Sono definiti in questa gestione la tipologia di manifestazione, il periodo di sell-out e, per ogni articolo oggetto di promozione, le condizioni straordinarie di vendita ed il relativo periodo di sell-in.

Ciclo Attivo – *market*

Sono a disposizione dell'utente elenchi e visualizzazioni delle promozioni per cliente ed articolo che evidenziano le situazioni sulla base dei possibili stati in cui può essere una promozione.

Ordini di vendita

Con questo modulo l'utente provvede all'emissione degli ordini attraverso l'evasione di contratti o infine digitando direttamente un ordine.

Nel caso in cui l'articolo evada dei processi automatizzati (contratti/promozioni) il sistema propone già gli articoli ed i relativi prezzi.

Attraverso le righe d'ordine **market** determina un piano di consegne che consente di ottimizzare il processo di spedizioni.

Sono a disposizione dell'utente elenchi e visualizzazione degli ordini per cliente ed articolo che evidenziano le situazioni sulla base dei possibili stati in cui può essere un ordine.

Gli impegni verso clienti sono gestibili per destinazione e natura contabile e ciò consente al controller aziendale di verificare la capienza delle proiezioni dei ricavi rispetto ad un budget e ad un forecast.

Agenti e provvigioni

Si possono definire nel sistema delle strutture di vendita miste, anche particolarmente complesse ed articolate (es. agenzie, agenti, subagenti, area manager, ecc...) associando ad ogni entità politiche commerciali e incentivi differenziati.

Il sistema gestisce le regole di calcolo delle provvigioni e la liquidazione delle stesse sul fatturato o sull'incassato.

La gestione è comprensiva di tutte le problematiche dell'ENASARCO ed in particolare sono previste le gestioni di:

- calcolo FIRR
- calcolo indennità di clientela
- stampa lista e lettera liquidazione
- lettere di addebito provvigioni

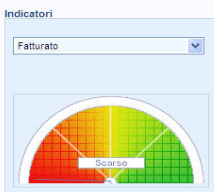
Visualizzazione corrente: Situazione fatturato Situazione per cliente

Pagina 1/1

Anno	Num. Fatture	Imponibile	Iva	Importo	Incassato	Da incassare	Mar
2002	5	26.200,00	5.240,00	31.440,00	5.907,00	25.533,00	
2003	27	6.824.196,89	1.364.839,74	8.189.036,63	1.986.207,20	6.202.831,23	6,7
2004	47	3.895.716,80	778.153,76	4.673.872,56	2.590.028,40	2.083.844,16	3,8
2005	58	1.585.703,29	285.501,56	1.871.204,85	1.804.242,85	66.962,00	1,5
2006	36	524.515,50	104.902,90	629.418,40	620.142,88	9.275,52	5

Indicatori

Fatturato



Gestione bolle di prelievo

La gestione delle bolle di prelievo è stata realizzata al fine di fornire all'ufficio competente i dati necessari alla preparazione dei prodotti da spedire ai clienti o depositi esterni.

Questa funzione viene realizzata in modo automatico, richiamando dal portafoglio ordini quelli interessati alla spedizione.

Questo richiamo può essere per fasce di clienti o ordini.

Individuato l'ordine l'operatore può registrare la bolla di prelievo. Il sistema consente di:

- aggiornare i movimenti e le giacenze di magazzino
- predisporre le distinte di prelievo ordinando i materiali da prelevare in funzione di una ottimizzazione di percorso in relazione ad un parametro che assegna la priorità dell'anagrafica delle ubicazioni fisiche
- predisporre le distinte di prelievo ordinando i materiali da prelevare per destinazione/cliente

Bolle di consegna

La gestione delle bolle di consegna permette l'emissione delle bolle, su moduli prestampati, al momento dell'uscita da magazzino, per consegne ai clienti.

La bolla si può ottenere tramite:

- richiamo delle bolle di prelievo. Tale funzione permette di richiamare uno o più ordini clienti per confermare i dati quantitativi dei prodotti da inviare al cliente
- richiamo dell'ordine. Tale funzione permette di richiamare uno o più ordini cliente per confermare i dati quantitativi dei prodotti da inviare al cliente
- bolla diretta. Tale funzione permette di inserire ex-novo una bolla di consegna dei prodotti da inviare al cliente. Anche in questa modalità di vendita sono realizzati i collegamenti procedurali previsti per altri tipi di consegna con l'unica eccezione riferita al portafoglio ordini.

La gestione delle bolle di consegna permette di gestire anche i materiali a rendere quali gli imballi e i pallets.

Bolle di reso da cliente

La gestione delle bolle di reso consente di caricare a magazzino gli articoli resi da cliente.

La bolla si può ottenere tramite:

- richiamo delle bolle di consegna. La funzione permette di richiamare una o più bolle di consegna per confermare i dati quantitativi dei prodotti ricevuti

Ciclo Attivo – *market*

RDS srl

Sede Legale

Via Canaletto 164
41122 Modena
Tel. + 39 059 451721
Fax + 39 059 451713

Sede Amministrativa e Operativa

Strada dei Mercati 16/E
43126 Parma
Tel. + 39 0521 940611
Fax + 39 0521 1705213

Sedi Operative Roma

Via Cristoforo Colombo 456
00145 Roma
Tel. + 39 06 5940517
Fax + 39 06 59646355

Milano

Via S.Rita da Cascia 33
20143 Milano
Tel. + 39 02 89122343
Fax + 39 02 89126845

www.rds-software.com
mkt@rds-software.com

RDS srl

*Tutti i diritti sono riservati.
RDS ERP è un marchio di RDS Srl.
Tutti gli altri nomi di prodotti citati sono marchi delle rispettive società.
La scheda tecnica è puramente informativa, senza pretesa di completezza o assenza di imprecisioni ed è soggetta a modifiche.*

- dal cliente
- bolla diretta. Tale funzione permette di inserire ex-novo una bolla di reso dei prodotti inviati dal cliente. Anche in questa modalità di reso sono realizzati i collegamenti procedurali previsti per l'altro tipo di carico con l'unica eccezione riferita alle bolle di consegna.

Fatturazione cliente

Il modulo in oggetto consente di registrare fatture e note di credito con differenti modalità:

- in modalità immediata
- in modalità differita
- a fine mese

In ogni caso la contabilizzazione è contestuale al processo di fatturazione.

Contribuzioni

Il modulo in oggetto permette di riconoscere ai clienti ed ai gruppi a cui appartengono i clienti varie contribuzioni in relazione ai target di periodo raggiunti o indipendentemente da obiettivi di vendita.

Il calcolo delle contribuzioni consente di ottenere note di credito o fatture passive pro-forma.

Sono previste anche delle quadrature tra gli addebiti contabilizzati e le contribuzioni calcolate

Integrazioni con il controllo di gestione e la tesoreria

Il modulo **market** è integrato con il controllo di gestione *co.gest* e permette, con una opportuna parametrizzazione, di alimentare le strutture gestionali di conto economico per le varie destinazioni dei ricavi (linee prodotto, mercati, marchi, paesi, ecc...).

Il tesoriere può conoscere, attraverso la situazione degli impegni di **market**, la proiezione degli impegni finanziari dalle scadenze delle righe d'ordine non ancora evase.

Tale informazione può essere utile per completare la proiezione degli impegni finanziari del modulo di tesoreria integrato con la contabilità.

Statistiche di vendita

Il modulo **market** permette di ottenere una pluralità di statistiche del venduto integrate con fogli elettronici che consentono di analizzare il venduto parametricamente per aree commerciali, zone geografiche, linee prodotto, marchi, ecc...

Altri moduli disponibili

controller – Finanza e Amministrazione

CVM – Credit Valuation Management

co.se.ce – Gestione Cespiti

co.gest – Controllo di Gestione

scoreCard – Analisi di Bilancio e Rating

fastLeas – Leasing Passivo

market – Ciclo Attivo

EPM – Enterprise Project Management

order – Ciclo Passivo

production – Ciclo Produttivo

magazzino – Gestione Materiali

docService – Conservazione sostitutiva

dailyBI – Business Intelligence

