



AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

È l'applicativo del software Ergdis realizzato per gestire l'area commerciale dell'azienda: dall'offerta iniziale fino alla fatturazione del prodotto, dagli ordini cliente alle campagne acquisti. Si compone di moduli software personalizzabili e modellabili secondo le esigenze, che semplificano i processi del business e migliorano l'utilizzo delle risorse aziendali. Grazie alla suite di programmi dell' **Area Vendite** sarà possibile velocizzare il passaggio dei dati e rendere automatici molti procedimenti prima manuali.

CARATTERISTICHE e FUNZIONALITÀ

- Gestione ordini clienti
- Proposte commerciali
- Trasmissione dati secondo metodi codificati
- Gestione promozioni e sconti
- Statistiche di vendita
- Previsioni sulle vendite
- Completa gestione dell'area commerciale
- Gestioni imballi e cauzioni
- Gestione ordini al banco



AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Un insieme di moduli

- **Ordini clienti**
- **Gestione negozio retail**
- **EDI**
- **Promozioni**
- **Communication mail e Whatsapp**
- **Vendite guidate indirette**
- **Premi fine anno clienti**
- **Bollettazione**
- **Fatturazione**
- **Rifatturazione cessionari**
- **Budget di vendita**
- **Distributori automatici**
- **Call center ordini telefonici**
- **Gestione imballi e cauzioni**
- **Gestione preventivi**
- **Concessionari**
- **Interfacciamento con Cerved/Cribis**
- **Gestione ordini cash and carry**
- **Gestione appalti**
- **Gestione volantino grafico**



AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Ordini clienti

La suite di programmi garantisce un'efficace gestione del portafoglio ordini, grazie all'utilizzo di alcuni automatismi che rendono i processi veloci e immediati. In primo luogo il programma consente di effettuare un controllo sulle situazioni clienti, per segnalare ed eventualmente bloccare gli ordini di coloro che hanno superato il fido o hanno lasciato fatture impagate. Secondariamente la suite può essere utilizzata per inviare una proposta d'ordine in funzione dei prodotti contenuti nell'assortimento o di quelli acquistati recentemente. Infine il modulo gestisce l'intero processo che precede la spedizione della merce. Il programma consente infatti di:

- **effettuare dei tagli sulla quantità ordinata**, funzione essenziale per chi lavora con i prodotti freschi o freschissimi. L'utente potrà individuare tra tutti gli ordini ricevuti quelli da tagliare, così da agire secondo una logica intelligente. Sarà possibile inoltre storicizzare i tagli realizzati in precedenza al fine di poter elaborare successive statistiche.
- **stampare il buono di prelievo generale o per reparto di approntamento**. Consiste in possibili tabulati con evidenziate le partite da prelevare, proposte automaticamente in funzione della data di scadenza del prodotto.
- **Approntare le spedizioni** sia da postazione fissa che da terminali con lettore laser.
- **Confermare la quantità in spedizione** con possibilità di installare una versione che prevede l'interfacciamento con la bilancia elettronica.

Più in generale la merce può essere registrata e quindi gestita secondo quattro unità di misura: colli, confezioni, pezzi e peso. Dato l'articolo e la quantità, il programma permette di effettuare la valorizzazione della riga ordine, evidenziando quelle contenenti omaggi o sconti.

Gestione negozio retail

Automatizza i punti vendita o le catene di negozi al dettaglio e all'ingrosso, permettendo di emettere scontrini, ricevute fiscali, fatture ecc. Consente di gestire articoli con aliquote IVA differenti o IVA esenti, annullare documenti emessi, effettuare la chiusura parziale di cassa per turni o gestire movimenti come prelievi e versamenti. Grazie alla **gestione negozio retail** vengono amministrati contemporaneamente numerosi punti cassa, pur mantenendo separati i conti, così da monitorare vendite e responsabilità di ogni addetto. La gestione della vendita può avvenire con diverse modalità:

- Tramite lettura di codice a barre
- Con immissione manuale del codice da tastiera
- Con l'ausilio di un monitor **touch screen**, tramite l'utilizzo di una interfaccia utente

Il programma realizza inoltre le comuni operazioni di cambio prezzo vendita, cambio importo di riga, modifica quantità venduta e registra forme di pagamento di varia natura: contante, bancomat, carta di credito, tickets.

Infine il modulo archivia automaticamente in contabilità i corrispettivi e può memorizzare delle righe omaggio con l'apposita funzione di vendita.



AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

EDI: Electronic Data Interchange

È il modulo che consente lo scambio dati, utilizzando il metodo di trasmissione internazionale EDI, che prevede il passaggio delle informazioni secondo tracciati record prestabiliti. La comunicazione può avvenire tramite due versioni: Euritmo e Edifact, entrambe riconosciute e utilizzate. Grazie a questa suite è possibile generare archivi in formato EDI dell'intero processo commerciale: dalla fatturazione, con selezione delle fatture da trasmettere, all'acquisizione ordini clienti; dalla conferma dell'ordine, con possibilità di accettare, accettare con modifiche o rifiutare l'ordine, alla creazione dell'archivio bolle e degli avvisi di spedizione. Infine il programma consente di creare in formato EDI il file contenente il catalogo dei prodotti, che può essere generato in base ad un determinato listino generico, personalizzato o allo storico del cliente.

Promozioni

Favorisce la gestione delle promozioni e degli sconti riferiti ad un prodotto o ad un paniere di prodotti impartiti ai singoli clienti, ad un gruppo di clienti o ad un gruppo d'acquisto. Le promozioni effettuate entrano in vigore e terminano in una data precisa e sono espresse in quattro modi: percentuale di sconto, prezzo finito o omaggi. Possono essere normali o ripetitive: applicate ad una quantità o ad un valore di merce acquistata oppure ripetute ad ogni quantità data. Il modulo emette automaticamente degli avvisi promozionali, indirizzati non solo all'intestatario della fattura, ma anche ai punti di consegna a lui appartenenti o ai concessionari/ depositi che consegnano a determinati clienti. Infine le promozioni possono essere automaticamente gestite in osservanza a specifici contratti di vendita (promozioni da applicare) o inserite manualmente nell'ordine cliente (promozioni da controllare).

Communication mail e Whatsapp

Communication Mail & Whatsapp è un modulo software per comunicare con i tuoi clienti attraverso e-mail e Whatsapp. Si tratta di messaggi personalizzati e coerenti con la vostra immagine aziendale, completamente integrati in Ergdis. Con questo tool potrete implementare le relazioni tra brand e audience e inviare informazioni e aggiornamenti di natura promozionale.

Communication Mail & Whatsapp permette di personalizzare ogni singola comunicazione tramite email e/o whatsapp, scegliendo colori, font e stili in linea con la vostra identità, aggiungendo immagini, video e personalizzazioni in modo semplice e veloce grazie ad un editor facilissimo da utilizzare.

Vendite guidate indirette

La gestione delle vendite guidate indirette consente di pianificare le attività promozionali fatte nei punti vendita dai promoter. Tale gestione, tramite le date di sell in e sell out, consente di emettere



automaticamente degli avvisi di servizio ai punti di consegna interessati, ad eventuali concessionari e agenzie. Il programma, infine, permette di riscontrare questo servizio con le fatture ricevute dalle agenzie, creando la base dati per successive elaborazioni statistiche.

AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Vendite guidate indirette

La gestione delle vendite guidate indirette consente di pianificare le attività promozionali fatte nei punti vendita dai promoter. Tale gestione, tramite le date di sell in e sell out, consente di emettere automaticamente degli avvisi di servizio ai punti di consegna interessati, ad eventuali concessionari e agenzie. Il programma, infine, permette di riscontrare questo servizio con le fatture ricevute dalle agenzie, creando la base dati per successive elaborazioni statistiche.

Premi fine anno a clienti

Permette di calcolare automaticamente gli sconti da effettuare a fine anno o in diversi periodi ai singoli clienti o gruppi di clienti, previo inserimento delle condizioni di premio. La suite di programmi gestisce tre tipologie di sconto: fisso, premio ad importo, a scaglioni di fatturato o a quantità. Gli sconti e le relative griglie di fatturato verranno inseriti all'interno di tabelle stampabili dall'utente. Attraverso il modulo è possibile infine creare ed effettuare in automatico la stampa della nota di accredito relativa al premio maturato e il controllo della fattura che il cliente invierà al fornitore a fronte dello sconto ricevuto.

Bollettazione

Integrato con il sistema Ergdis, la suite gestisce la bollettazione, permettendo di generare documenti suddivisi per reparto, con eventuale esposizione del codice articolo dato dal cliente. Le bolle sono suddivise in funzione di alcuni parametri in: normali, valorizzate, solo prezzo lordo. Tali documenti possono essere indirizzati sia al codice cliente intestatario che al cliente a cui spedire. Nella fase relativa al movimento di magazzino sarà possibile, previo acquisto del modulo **Rintracciabilità dei lotti**, rinvenire i prodotti anche suddivisi per "partita" e, nel caso in cui un articolo abbia scorte insufficienti, il programma darà la possibilità di selezionare un prodotto alternativo simile a quello richiesto.



AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Fatturazione

La suite di programmi accompagna l'utente nella fase di fatturazione del prodotto, permettendo di gestire la vendita degli articoli sia per clienti italiani che esteri, con possibilità di generare fatture di vendita evadendo gli ordini dei clienti o fatturando automaticamente le bolle di consegna. È inoltre possibile, attraverso la gestione dei parametri di fatturazione nell'anagrafica clienti, generare documenti suddivisi per reparto del cliente, per suo ordine, per documento di consegna ecc. Tali documenti possono essere dettagliati per articolo/ consegna o totalizzati a parità di articolo/prezzo. Il modulo consente inoltre di:

- Generare fatture di vendita con o senza raggruppamento di bolle.
- Indirizzare i vari documenti al codice cliente intestatario, al cliente a cui spedire.
- Creare fatturazioni divise o come accumulo di più spedizioni.
- Generare note di accredito.
- Dare origine automaticamente alle provvigioni agenti, agli effetti attivi, alle statistiche di vendita.

Infine il programma fornisce la possibilità di stampare immediatamente il documento o di procedere alla stampa differita dello stesso.

Invio fatture differite tramite e-mail

Con questo modulo si ha la facoltà di non stampare più la copia della fattura da inviare ma di inoltrarla semplicemente via e-mail al cliente. L'inoltro viene interamente gestito dal software il quale, comunicando direttamente con il server di posta, garantisce il controllo sull'effettivo invio del documento. Per i clienti che non accettano l'invio tramite posta elettronica si potrà procedere con la consueta stampa della fattura.

Rifatturazione clienti

Il modulo è rivolto a quelle aziende che forniscono ai loro clienti non solo la fattura di vendita, ma anche un file contenente tutti i dati relativi alla fattura. Il file generato dal programma sarà caratterizzato da un determinato tracciato condiviso dall'azienda e dal cliente.

Rifatturazione Cessionari

Questo modulo di Ergdis è stato pensato per i cessionari: quelle aziende che effettuano delle consegne ai loro clienti su richiesta dei loro fornitori (cessionari). Esso consente di gestire le differenze di codifica clienti/articoli, creare un archivio con i dati di rifatturazione secondo un tracciato definito o concordato con il cessionario, controllare la nota di accredito e i compensi



liquidati. Il valore dei compensi è assegnato secondo diversi criteri e determinato dalla Tabella compensi cessionari.

AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Budget di vendita

Tramite il **Budget di vendita** viene effettuato il confronto del venduto corrente con gli obiettivi di vendita fissati ad inizio esercizio. Il programma porrà in evidenza gli scostamenti sia di quantità che di prezzo tra la previsione e l'effettivo. Il budget di vendita può essere inserito secondo vari livelli: geografico, cliente (gruppo, intestatario fattura, insegna ecc.), articolo e livelli superiori (linea, settore, famiglia e sottofamiglia), ai fini di rendere il calcolo più realistico e veritiero.

Distributori automatici

L'applicazione fornisce un valido supporto nella gestione dei distributori automatici e dei relativi prodotti contenuti. Grazie all'inserimento nel programma della lista degli articoli sarà possibile effettuare delle statistiche per visionare il fatturato per distributore o singolo prodotto.

Call Center ordini telefonici

Consente di semplificare il procedimento di acquisizione dell'ordine cliente grazie all'automatizzazione di alcuni processi quali la gestione dei "giri telefonici" giornalieri che l'operatore deve effettuare. Alcune griglie di dialogo, contenenti i dati anagrafici del cliente, permettono infatti di registrare le quantità ordinate e di velocizzare le chiamate. Nel caso in cui la linea telefonica sia connessa al software, il programma provvederà autonomamente ad effettuare la chiamata. Infine il modulo prevede la redazione di una statistica nella quale vengono evidenziati il numero di contatti con esito positivo sul totale di quelli effettuati nel corso della giornata.

Gestione imballi e cauzioni

Questa applicazione è stata pensata per amministrare gli imballi e la loro manutenzione, monitorando le quantità consegnate, quelle rese e visualizzando le giacenze degli stessi. Il programma permette inoltre sia l'inserimento della quantità, sia la possibilità di lasciare al calcolo automatico dell'anagrafica articoli il numero di imballi necessari. In fase di bollettazione il software controllerà di non addebitare un importo superiore al totale della fattura.

Gestione preventivi



Garantisce la gestione dei preventivi, i quali vengono immessi e successivamente stampati dall'utente. Soltanto dopo l'accettazione da parte del cliente l'applicazione permette di trasformarli in veri e propri ordini.

AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Concessionari

Ideato per gestire i concessionari in maniera efficiente, questo modulo di ERGDIS permette di coordinare l'intero processo relativo alle vendite effettuate dagli stessi: dalla ricezione dati delle consegne all'accredito dei compensi da liquidare. Per determinare il valore dei corrispettivi è necessario utilizzare la tabella "compensi concessionari" che, grazie alla sua struttura, assegnerà i compensi secondo diversi criteri gestiti per data o effettuerà il calcolo in presenza di omaggi e sconti.

Interfacciamento con Cerved/Cribis

Il modulo permette di estrarre e trasmettere i dati a Cerved/ Cribis – che valutano l'affidabilità commerciale dei clienti. Viene effettuata l'estrazione di tutti i clienti attivi e creato un file delle anagrafiche, dei movimenti contabili e delle relative tabelle. Grazie alle informazioni acquisite, Lince potrà dare un quadro aggiornato e completo sull'affidabilità delle aziende, aiutando così ad orientare la politica commerciale, ridurre i tempi del recupero credito, tutelarsi verso i clienti.

Il modulo è suddiviso dunque in due parti:

- invio dati documenti emessi e pagamenti ricevuti
- ricezione classe di appartenenza dei propri clienti (in questo modo Lince riesce a identificare l'affidabilità dei propri clienti nuovi e storici). Tale informazione viene resa disponibile in diverse vedute: dall'anagrafica all'interrogazione partite aperte

Gestione ordini cash and carry

Il programma consente l'inserimento degli ordini clienti presso il banco del cash and carry. L'inserimento può essere semplificato grazie alla lettura dei codici EAN, realizzata con appositi scanner (pistole o scanner da banco.) Dall'ordine così immesso, vengono prodotti i documenti per il trasporto e la fatturazione, effettuati direttamente al banco o presso l'ufficio cassa. Non mancano infine le funzionalità di interfacciamento con un eventuale registratore di cassa.



AREA VENDITE: il software che fa crescere il tuo mercato

Gestione appalti

Il modulo è utile per quelle società che lavorano con enti pubblici, i quali richiedono alcune procedure da seguire per attivare un contratto di fornitura. Il programma è composto da un nucleo centrale tramite il quale l'operatore, identificato il cliente (ente pubblico), può generare una serie di lotti di fornitura e per ognuno di essi indicare i relativi prodotti da consegnare. Per ogni lotto sarà possibile gestire l'inserimento del CIG, precisare eventuali marginalità rispetto alla borsa di riferimento, importi totali massimi da rispettare ecc. Durante l'inserimento, l'operatore potrà indicare il prezzo di vendita che vorrà effettuare in base ai parametri interni, all'unità di misura richiesta dall'ente (in certi casi l'ente richiede l'espressione di prezzi in forme diverse da quelle gestite dall'azienda) o alle quantità. Potrà inoltre visionare, esportare o stampare foto e schede tecniche. Il programma consente infine di analizzare statistiche di vendita e di acquisto dei prodotti inseriti e di generare la formalizzazione della proposta di gara appalto.

Nel caso in cui la gara venisse vinta, l'operatore potrà generare il listino personalizzato e l'assortimento del cliente, con annessi eventuali CIG che verranno successivamente utilizzati a livello di fatturazione cartacea ed elettronica.

Gestione volantino grafico

Il Programma *Gestione Volantino Grafico* è un software pensato per creare un volantino promozionale in PDF per gli articoli di una Promozione, Listino o Paniere. Il modulo ha come scopo l'automazione grafica delle promozioni e dei listini, che permetterà a qualsiasi cliente di creare un volantino con pochi semplici click. È possibile scegliere i colori, il font, i riquadri, le immagini, così da personalizzare il proprio volantino.

