

## Funzionalità: Acquisti, Vendite e Statistiche

- ⇒ **Contratti di acquisto fornitori:** le condizioni pattuite con il fornitore vengono inserite nel sistema e controllate in ogni tipo di documento/movimentazione
- ⇒ **Sconti e maggiorazioni illimitati e tabellari** per consentire la definizione e il trattamento di tutte le modalità di sconto/maggiorazione dei fornitori. Il calcolo scalare degli sconti e maggiorazioni non ha limiti.
- ⇒ **Conoscenza del vero margine del prodotto** grazie ad una architettura parametrica che permette la gestione del costo interno (oltre a quello esterno, cioè a fattura) dove è possibile far confluire liberamente gli sconti e le maggiorazioni desiderate
- ⇒ **“Costi” gestiti automaticamente dalla soluzione:**
  - Costo ultimo esterno: per costo esterno si intende il “costo a fattura” del prodotto
  - Costo ultimo interno: per costo interno si intende il “costo reale” del prodotto, quindi al netto di componenti di sconto/maggiorazione più o meno certe (es. trasporti, imballi, promozioni, premi di periodo, componente non finanziaria dello sconto cassa, etc.)
  - Costo più alto
  - Costo medio d’acquisto: il costo medio d’acquisto è ricavato dalla media dei costi ultimi interni nell’anno secondo formule matematiche
  - Costo medio di carico o costo ponderato: il costo medio ponderato è determinato, ad ogni nuovo acquisto secondo formule matematiche
- ⇒ **Premi fornitori controllati automaticamente:** il raggiungimento del premio viene segnalato dal sistema e genera una nota di addebito che sarà il promemoria del credito maturato. E’ presente una griglia, libera e parametrica, per la definizione e gestione di ogni tipologia di premio offerto dalla grande distribuzione. Questo permette di avere sempre, e in tempo reale, una vista anticipata sul più reale margine relativo al/ai prodotti oggetto dei premi. Il premio può essere visto (anticipatamente) sul costo interno del prodotto
- ⇒ **Definizione di contratti di vendita verso i clienti con budget e premi**
- ⇒ **Gestione della “Fidelity Card”** per fidelizzare il cliente legandolo a famiglie sconti e/o premi al raggiungimento di budget o altro
- ⇒ **Gestione listini:** i listini hanno validità e scadenza, sono storicizzabili e operano con le gerarchie predefinite. Sono definibili attraverso variegate modalità anche molto articolate.
- ⇒ **Gestione delle promozioni:** pannello per gestire e controllare le promozioni di vendita (prezzi particolari, sconti, sconti per quantità e segnalazioni) e per la gestione della promozione “con prodotto omaggio”.
- ⇒ **Gestione KIT PROMOZIONALI** con funzionalità estese, cioè con la possibilità di calcolare nello stesso anche voci di costo per operazioni di imballo od altro
- ⇒ **Gestione, in vendita, dell’addebito delle spese di trasporto,** a percentuale o ad importo, su scaglioni di quantità o valore e dell’addebito di spese accessorie
- ⇒ **Gestione casse con automatismi:** calcolo degli incassi (contante, assegni, carte di credito, POS, etc..) e relativa contabilizzazione degli stessi
- ⇒ **Provvigioni agente:** gestione di due o più agenti che lavorano sullo stesso cliente
- ⇒ **Viste statistiche parametriche e multi dimensionali,** cioè libertà di creare “n” viste statistiche sui documenti desiderati e sui vari livelli aziendali selezionati: le viste sono navigabili in maniera ascendente e discendente e possono generare grafici 2D e 3D.