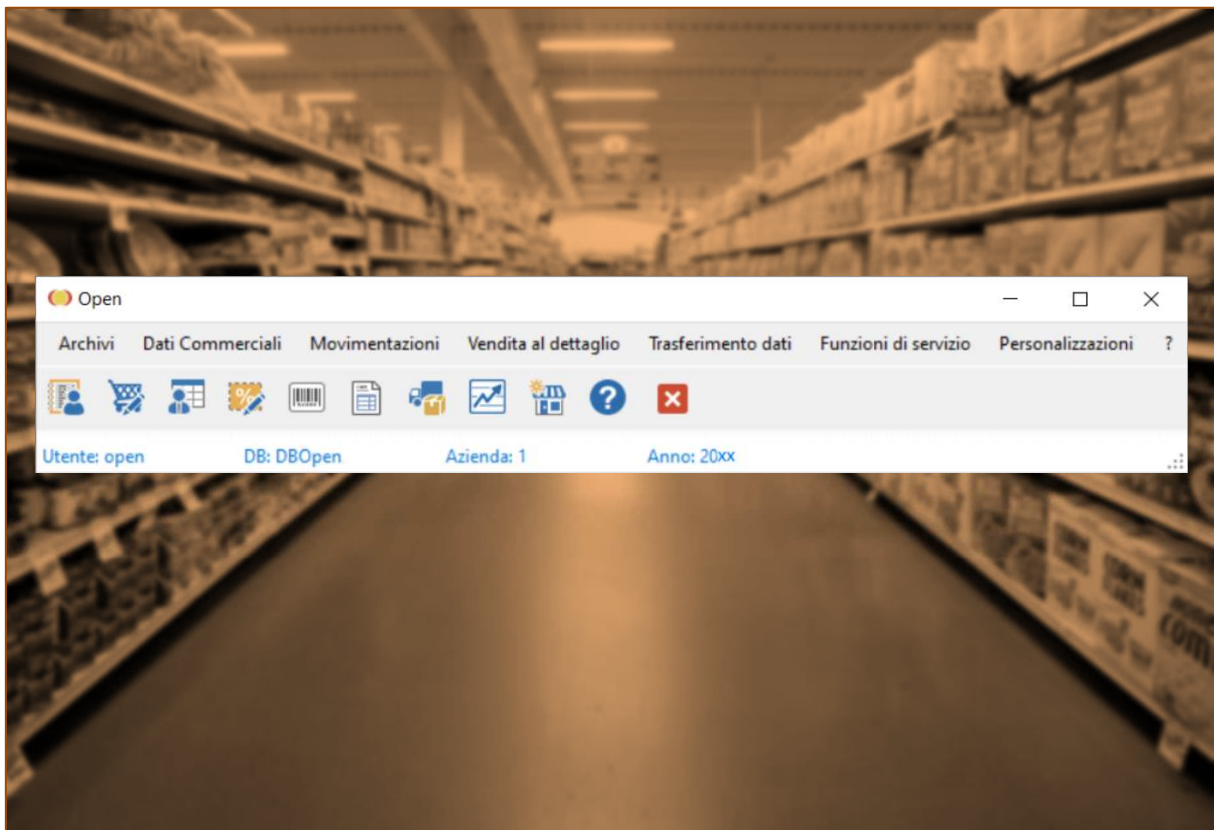




Open

Software di Back-Office per il punto vendita



➤ La Top Sistemi s.r.l. presenta Open

Il mercato distributivo impone alle aziende di valorizzare il proprio core business, la vendita di prodotti.

La regola - comprare bene e vendere bene – non è più sufficiente per competere. Ad oggi, per offrire servizi di qualità, è necessario saper affrontare le problematiche gestionali con precisione e flessibilità, sfruttando utili informazioni ed evitando sprechi di tempo e risorse.

The screenshot displays the 'Ricerca combinata' (Combined Search) window of the 'Open' software. It features a search form with various filters and a table of search results.

Search Form Fields:

- Cod. prodotto: 0
- Cod. barre: [empty]
- Cod. plu bilancia: [empty]
- Descrizione: [empty]
- Cl. merceolog.: [empty]
- Categoria: [empty]
- Reparto cassa: [empty]
- Reparto bilancia: [empty]
- Marchio: [empty]
- Cl. eq. prezzo: [empty]
- Cl. eq. comm.le: [empty]
- Unità mis. prz chiaro: [empty]
- Contenuto: 0
- Produttore: [empty]
- Fornitore: [empty]
- Codice riordino: [empty]
- Dt inserimento: [empty]
- Dt variazione: [empty]
- Dt disattivazione: [empty]
- Dt annullamento: [empty]
- Dt ult. acquisto: [empty]
- Dt ult. vendita: [empty]
- Lis. di acquisto: [empty]
- Lis. di vendita: [empty]
- In offerta al: [empty]
- Aggr. prod.: [empty]
- Vis. max: 1000

Table of Results:

Descrizione	Ord.	Off.	St.	Cod prodotto	U.m.	Cont.	Data ins.	Offerta	Prz.acq.	Prz. ^
3 CAL CI VINO BASSI				000037	PZ	1	21/05/2014		3,55	
BUTONI PANE GRATTUGIATO G290				000042	KG	0,25	16/04/2007	Compon. Paniere 000133, 1, 1	1,222	
SET RICAMBI CAFFETTIERA 1TZ				000076	PZ	1	21/05/2014		222,5677	
SET RICAMBI CAFFETTIERA 3TZ				000077	PZ	1	21/05/2014		0,81	
SET RICAMBI CAFFETTIERA 6TZ				000078	PZ	1	21/05/2014		1,01	
SACLA INSALATA RISO GR 290X2				000117	KG	0,58	16/04/2007	Compon. Paniere 000133, 2, 2	2,4487	
SACLA CIPOLLINE ACETO GR 300				000125	KG	0,3	16/04/2007		1,0407	
SACLA GIARDINIERA GR 290				000133	KG	0,29	16/04/2007	Paniere V, 1,00, 0	0,9296	
ALI DI POLLO				0002	KG	0	08/11/2012		1,10	
CAMEO CREME CARAMEL X2 GR 200				000224	KG	0,2	20/10/2006	Abbattimento 0,00	1,2671	
CAMEO BUDINO CREMOSO VANIG X 2				000240	KG	0,2	20/10/2006	Abbattimento 0,00	1,40	
CAMEO PANNA COTTA GR 97				000257	KG	0,097	20/10/2006		1,0967	
BOTTIGLIA VETRO SWING LT 1 BIA.				000270	PZ	1	21/05/2014		1,06	
PANEANGELI ZUCCHERO A VELO 125				000273	KG	1	16/04/2007		0,4824	
*PANEANGELIR TANTI AUGURI				000299	KG	1	20/10/2006		1,556	
PANEANGELI TORTAGEL CHIA 39GR				000315	KG	0,039	20/10/2006		0,8892	
*PANEANGELIR ASSORTITI				000323	KG	1	20/10/2006		1,5134	
CAMEO FRUTTAPEC 1:1 GR 120				000331	KG	0,13	16/04/2007		1,3852	
FRESCA FOGLIA SINGOLA COCCO				000336		0	18/07/2014		0,00	
PANEANGELI DOLCENEVE GR 300				000349	KG	0,3	20/10/2006		2,5046	
FRESCA FOGLIA THERAPY EMOTION				000367		0	18/07/2014		0,00	

Buttons: Seleziona, Prodotti visualizzati: 1000, Chiudi

Di fronte alle quotidiane problematiche gestionali del settore distributivo, la Top Sistemi ha progettato e realizzato la procedura Open.

L'applicativo ha lo scopo di gestire, per uno o per più punti vendita, le fasi operative intese come i rapporti con clienti – fornitori e la movimentazione interna – tra punti vendita.

Open diviene un importante strumento decisionale consentendo, grazie ad una consolidata struttura ed una forte parametrizzazione, di affrontare in sede di analisi un sempre più fondamentale controllo di gestione.

➤ **Informazioni**

In Open, particolare attenzione è stata posta alle problematiche inerenti alla gestione del trasferimento ed importazione dei dati, sia ad uso interno (tra diverse unità operative non collegate in modo continuativo) al fine di aggiornare le anagrafiche, le tabelle, i listini..... sia per trasferire la movimentazione locale alle sedi opportune.

Open offre la possibilità di usufruire di una configurazione multi-punto vendita per permettere ad una sede di seguire più punti vendita, differenziando assortimenti e condizioni di vendita. In questo caso, o secondo le necessità del cliente, si ipotizza un utilizzo prettamente operativo da parte del singolo punto vendita, mentre la sfera manageriale viene trattata a monte, da chi abitualmente si occupa di prendere decisioni.

Nelle installazioni con punti vendita di proprietà viene data evidenza alla semplicità di utilizzo, limitando l'operatività alle funzioni ritenute indispensabili e, a seconda dell'utente, l'accesso ai dati sia in fase di visualizzazione che nella modifica degli stessi.

Nella configurazione con punti vendita in affiliazione viene reso disponibile il possibile assortimento. L'utente, in questo caso, ha la possibilità di usufruire di automatismi per mantenere la sua anagrafica e personalizzare, nei limiti di quanto accordato, le condizioni di vendita per le referenze ritenute da rettificare.

❖ **Moduli**

La procedura è suddivisa in moduli abilitabili, in prima istanza o successivamente, sulla base delle specifiche necessità.

Mod. Manutenzione anag. Magazzino

Gestione anagrafiche, listini, promozioni, stampa, etichette

Mod. Mov. magazzino singolo punto vendita

Gestione movimentazione magazzino, analisi movimentazione, documenti (inclusa fattura elettronica), gestione inventari

Mod. Carico Automatico

Importazione dati inerenti variazioni anagrafiche, listini, documenti, offerte

Mod. Vendite

Manutenzione dei registratori di cassa, budget, situazioni vendite, vendita diretta

Mod. Carta Fedeltà

Impostazione promozioni, manutenzione dei registratori di cassa e situazioni bollini, premi e analisi vendite

Mod. Fatturazione

Fatturazione riepilogativa delle bolle, ddt, scontrini

Mod. Bilance

Manutenzione dell'archivio bilance e situazioni del venduto

Mod. Rendiconti

Situazioni giornaliere, settimanali, storiche sui dati finanziari dei reparti provenienti dal misuratore fiscale in sede di chiusura e raffronto con periodi precedenti

Mod. Sottoscorta e ordini fornitori

Calcolo del sottoscorta (dinamico o fisso), emissione ordini, controllo ricevimento merci

Mod. PDA

Collegamento con terminali portatili/ PDA, ordini acq., inventari, movimentazione, attivazione prodotti, stampa frontalini

Mod. Quadratura incassi/versamenti

Registrazione versamenti banca, sede, confronto con incassi, preparazione distinte e dati da trasferire in sede per controllo e registrazioni contabili

Mod. Rilev.ne prezzi concorrenza

Estrazione anagrafica dei prodotti da rilevare, confronti ed eventuali aggiornamenti prezzi, analisi storiche

Mod. Etichette elettroniche

Integrazione con le ESL

Mod. Magazzino integrata (configurazione multi punto vendita)

Gestione movimentazione magazzino centrale e dei singoli depositi, analisi movimentazione, gestione inventari (alternativo al Mod. Magazzino singolo punto vendita)

Mod. Comunicazione Punti vendita (configurazione multi punto vendita)

Esportazione per i punti vendita delle variazioni anagrafiche, delle offerte speciali, importazione nella Sede centrale per la gestione di informazioni relative al rifornimento

❖ *Listini e relazioni commerciali*

Open permette la cura delle relazioni tra l'impresa e gli stakeholders. Nel caso di clienti o fornitori, questa funzione viene regolata da una serie di dati, vincolati temporalmente, che caratterizzano **listini, promozioni, scontistiche, assortimenti accettabili o cedibili, condizioni di pagamento** e quant'altro determini il corretto sviluppo dei rapporti interaziendali e con la clientela, non ultima la gestione della **fidelity card**.

La procedura prevede, quindi, la possibilità di definire più linee prezzo, integrabili gerarchicamente, con e senza IVA, programmabili articolo per articolo, con le relative date di inizio validità. Sono molteplici i criteri che permettono la formulazione delle eventuali personalizzazioni dei listini di vendita.

Le componenti promozionali e le scontistiche vengono trattate da Open secondo le caratteristiche espresse dalla GDO, tenendo conto della singola destinazione, della tipologia di clientela e con la possibilità di determinarne per talune i giorni della settimana, gli orari, la soglia di attivazione ed il passo.

Nel caso di promozioni in Open è possibile: effettuare riallineamenti ai dati inviati e magari già trasferiti al front end come ad esempio la rettifica del periodo, escludere od aggiungere articoli, modificare la tipologia di promozione rigenerando, in questo caso, i frontalini modificati e attivandosi verso casse e bilance per comunicare quanto necessario. I listini, come le linee promozionali, sono caratterizzati da una codifica che abbinata al profilo del singolo utente, ne permette o meno la visione come nel caso dei listini di acquisto per i punti vendita diretti o per la manutenzione nel caso delle promozioni a volante.

❖ *Movimentazione merce, ciclo attivo e passivo*

Movimentazione interna

Open prevede la gestione: degli approvvigionamenti, dei trasferimenti tra reparti o tra punti vendita, delle rilevazioni inventariali saltuarie e periodiche.

L'utilizzo del PDA è finalizzato: alla rilevazione dei prezzi, alla gestione degli inventari, all'identificazione della merce in transito (carichi e scarichi), alla gestione degli ordini, all'attivazione di prodotti o alla definizione di assortimenti. Tali rilevazioni consentono di ottenere in automatico la specifica movimentazione. Le rilevazioni attinenti agli inventari possono essere eseguite in date diverse da quelle della valorizzazione e ricondotte in automatico ad esse in relazione alla movimentazione registrata. Ogni documento prodotto viene caratterizzato oltre che dalla data di emissione, da quella di gestione e da quella di movimentazione merce.

Il ciclo attivo e passivo

L'elaborazione di entrambe le fasi, prevede l'intero ciclo dei documenti dall'elaborazione dell'ordine alla nota di credito.

Le causali di movimentazione caratterizzano la singola riga del documento, interagendo con i listini sia nella visibilità che nella modifica degli stessi; le ripercussioni di queste causali si riflettono sui listini di vendita, sulla giacenza del deposito, sui dati statistici distinguibili per quantità e valore ed in riferimento alla tracciabilità.

❖ **Analisi**

Open oltre alla componente operativa, risulta un potente strumento di analisi favorendo coloro che sentono la necessità di effettuare il controllo di gestione. Sulla base degli elementi selezionati se ne ottengono di diversa natura, incluse quelle ABC, con la possibilità di confrontare gli andamenti in diversi periodi e punti vendita. Per l'elaborazione delle analisi, le componenti caratterizzanti o di aggregazione sono il punto vendita, il periodo, la famiglia merceologica, il fornitore e il cliente, la tipologia di movimentazione; i riferimenti al margine, al venduto, all'acquistato, all'attività promozionale, alla rotazione ed alla copertura scorte, allo scostamento rispetto ad un ipotetico calo/scarto ne costituiscono possibili indicatori. E' possibile una gestione a valore per centri di costo/ricavo.

Un alternativo filone di analisi è quello che si basa sulla rendicontazione non derivante strettamente dai prodotti, quali l'analisi del venduto per terminale, lo scontrino medio, le presenze per reparto, l'analisi degli operatori....

Le analisi principali permettono la creazione di file idonei all'acquisizione in fogli di calcolo.

In ottica di controllo di gestione viene offerta la possibilità di determinare, mantenere il budget per punto vendita e per reparto cassa.

Analisi interattive

Open permette di monitorare l'andamento del/i punti vendita in modalità interattiva, dove l'utente ha la possibilità di muoversi liberamente all'interno delle variabili selezionate.

Tale modalità offre una maggior libertà di interrogazione del dato garantendo un'immediatezza ed una flessibilità che le tradizionali stampe statiche non raggiungono. Lo sviluppo della schermata in modalità drill-down permette di ottenere una scala di entità che partendo dai dati aggregati di uno o più punti vendita, calandosi nelle classificazioni merceologiche, giunge alla singola referenza.

Sono presenti le seguenti tipologie:

- Analisi ABC
- Analisi Marginalità
- Analisi Reparti - settimanale/mensile del venduto