



**Università degli
Studi di Trento**

ERP:

L'area vendite

João Victor Costa Vaccari

Informatica 2° Anno

joao.costavaccari@studenti.unitn.it

Sistemi Informativi 



Obiettivi

Funzioni base del sistema per i flussi attivi

- Definire le condizioni commerciali e contrattuali
- Gestire offerte, ordini, spedizione e fatturazione
- Gestire statistiche commerciali

Nei sistemi più moderni

Gestiscono cose un po' più complesse come **vendita diretta, gruppi d'acquisto e catene commerciali, i flussi di controllo, validazione e spedizione...**





Quali sono le strutture di base?

[Torna all'indice](#)



ANAGRAFICHE

Sia commerciali sia dei prodotti di vendita



STRUTTURE DATI

Definiscono listini, scontistiche e rapporti di agenzia



DOCUMENTI

Principalmente i documenti di processo, che rappresentano i fenomeni transazionali complessi



PIANI

Piano di spedizione, piano di fatturazione, ecc... Piani di processo in generale.

Anagrafiche commerciali



- 1 - Clienti e contatti commerciali
- 2 - Prodotti di vendita
- 3 - Condizioni commerciali
- 4 - Listini

Clienti e contatti commerciali

- Riferimenti commerciali
- indirizzi di spedizione merce e vettori collegati
- valuta e lingua
- modalità di pagamento
- particolarità IVA
- parametri di classificazione, ...

Prodotti di vendita

- Descrizioni commerciali multilingua
- tipo di confezione/imballo, peso, volume
- aliquota IVA
- parametri di classificazione, ...

Condizioni commerciali

- Aree di intervento
- Modalità
- Condizioni di intervento

Listini

- Collezione di prezzi di articolo
- Elementi che influenzano i prezzi
- Metodologie



Strutture Dati

Esempio listino di vendita



ReadyPro

READY PRO e' il **software gestionale** e di **gestione del magazzino** pensato per la **PMI**, in grado di gestire il magazzino, la contabilita', le **vendite** al banco

Definiamo 3 modi per inserire i prezzi sui Listini di vendita diversi:

Prezzo fisso

Prezzo ufficiale + sconto

Rincaro del prezzo di acquisto

9101234560016 - BRACCIALE FANTASY IN ACCIAIO E BRILLANTI

Salva (F12) Stampa (F9) Navigatore Elimina Altro Aggiungi al carrello Uscita (ESC)

Anagrafica (F5) Peso e dimensioni Codici a barre Note e descrizioni Fornitori (F6) **Listini di vendita (F7)** Prezzi base Condizioni speciali Clienti Quantita' (F8) Foto Distinta base Distinte base madri Web eBay Documenti Movimenti (F10) Doc. di magazzino Statistiche

Listini di vendita (F7) Prezzo listino ufficiale: EU 0,00 EU 0,00 Imposte da applicare: Imposte categoria articolo

Listino: Tutti i listini

Listino	Listino al pubblico
Tipo	
Prezzo base	
Ricarico%	
Ricarico (Importo fisso)	
Prezzo senza imposte	
Prezzo con imposte (22%)	
Data	
Valuta	
Fino a PZ	

REQUESTER Inserire il nuovo prezzo

50

RAEE: OK (F12) Annulla (ESC) Calcolatrice (F2)

Creazione: 26/10/2021 - Ultima modifica: 26/10/2021

97 - HARD DISK 250GB HP

Salva (F12) Stampa (F9) Navigatore Elimina Altro Aggiungi al carrello Uscita (ESC)

Anagrafica (F5) Peso e dimensioni Codici a barre Note e descrizioni Fornitori (F6) **Listini di vendita (F7)** Prezzi base Condizioni speciali Clienti Quantita' (F8) Foto Distinta base Distinte base madri Web eBay Documenti Movimenti (F10) Doc. di magazzino Statistiche

Listini di vendita (F7) Prezzo listino ufficiale: EU 0,00 EU 0,00 Imposte da applicare: Imposte categoria articolo

Listino: Tutti i listini

Listino	Listino al pubblico
Tipo	Ricarico
Prezzo base	Min. acq. 100,00
Ricarico%	50%
Ricarico (Importo fisso)	0,00
Prezzo senza imposte	150,00
Prezzo con imposte (22%)	183,00
Data	26/10/2021
Arrotondamento	0,01
Valuta	EU
Fino a PZ	

RAEE: EU

Creazione: 08/02/2018 - Ultima modifica: 08/02/2018 Informatica Shop SRL Ready Pro 2021.6.14 26/10/2021 10:44





Un altro esempio concreto



ERPNext

[Check the WEBSITE](#)



Selling Workflow

[Torna all'indice](#)



GESTIONE CLIENTI

Reliance Industries Enabled View Create Actions < > ... Save

Details Dashboard Address & Contact Tax Accounting Sales Team Settings Portal Users

Customer Name * **Reliance Industries** Territory **All Territories**

Customer Name in Arabic From Lead

Customer Type * **Company** From Opportunity

Customer Group **Corporate** Account Manager **bd@gmail.com**

Assigned To + Attachments + Tags + Share +





Selling Workflow

GESTIONE PARTNER DI VENDITE

E > Retail

Search or type a command (Ctrl + G)

Help

Sales Partner Target Variance

Create CardSet Chart

Test Company	2021-2022	Sales Invoice	Yearly	Amount	All Territories			
	Sales Partner	Item Group	Territory	Target (2021-2022)	Achieved (2021-2022)	Variance (2021-2022)	Total Target	Total Achieved
1	Intech Inc.	Raw Material	India	₹ 2,49,999.99	₹ 2,00,000.00	₹ -49,999.99	₹ 2,49,999.99	₹ 2,00,000.00
2	Intech Inc.	Products	All Territories	₹ 1,25,000.00	₹ 3,83,000.00	₹ 2,58,000.01	₹ 1,25,000.00	₹ 3,83,000.00

E > Selling

Search or type a command (Ctrl + G)

Help

Sales Partner Commission Summary

Create CardSet Chart

Sales Partner

Sales Invoice

01-01-2021

05-30-2021

Unico Plastics Inc.

Customer

Territory

	Sales Invoice	Customer	Territory	Posting D...	Amount	Sales Partner	Commissi...	Total Commis...
1	SINV-21-00043	Innovative Chemicals Inc.	West Coast	05-30-2021	\$ 119,500.00	Intech Inc.	10	\$ 11,950.00
2	SINV-21-00042	Innovative Chemicals Inc.	West Coast	04-07-2021	\$ 164,500.00	Intech Inc.	10	\$ 16,450.00
3	SINV-21-00041	Orange Inc.	All Territories	02-11-2021	\$ 99,000.00	Intech Inc.	10	\$ 9,900.00
Total					\$ 383,000.00		30	\$ 38,300.00

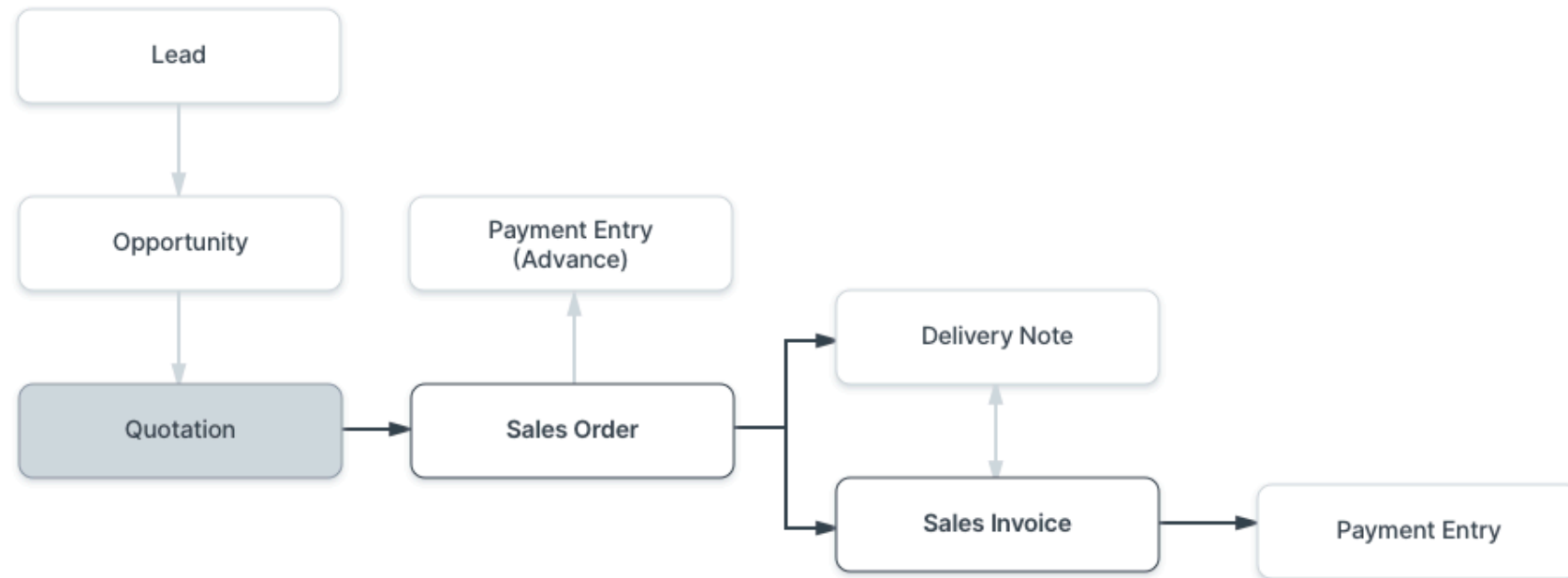
For comparison, use >5, <10 or =324. For ranges, use 5:10 (for values between 5 & 10).

Execution Time: 0.003168 sec



Selling Workflow

PREVENTIVAZIONE

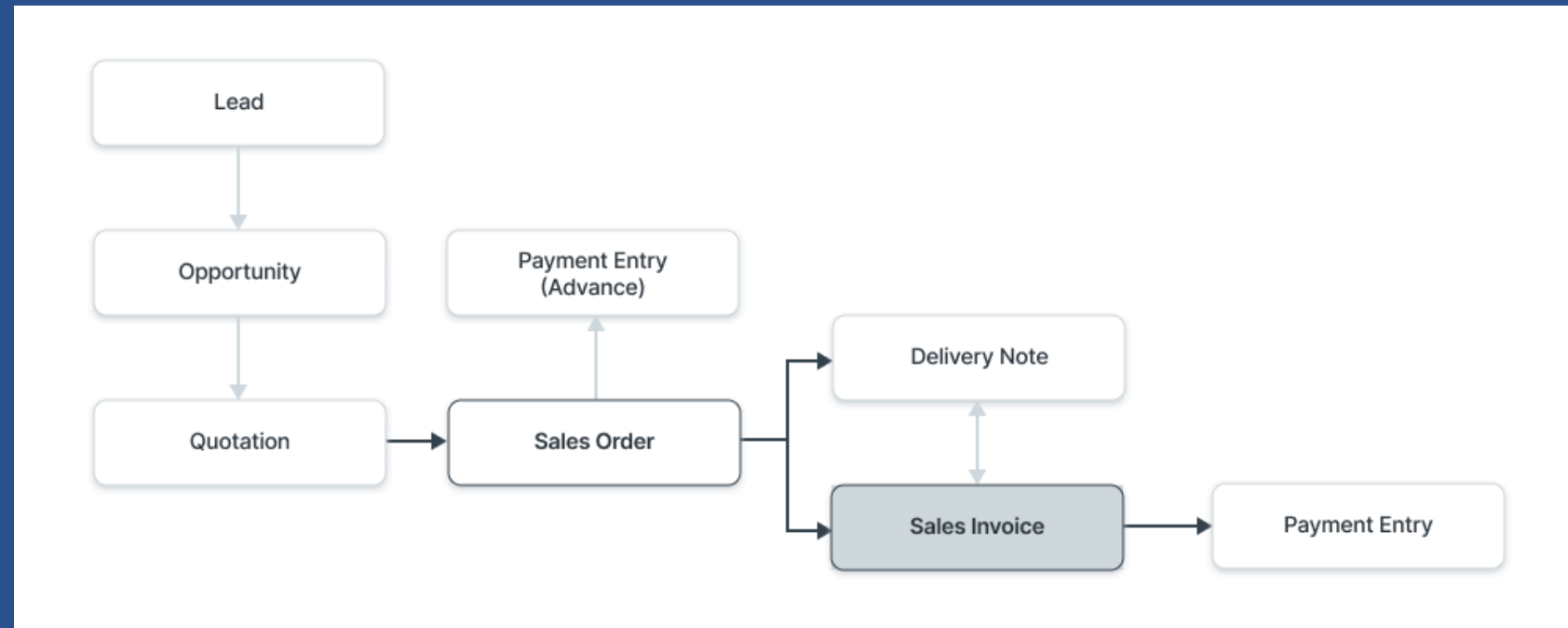


The screenshot shows the CRM interface for 'Innovative Chemicals Inc.' with the opportunity ID 'CRM-OPP-2021-00001'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Assigned To', 'Attachments', 'Reviews', 'Shared With', and 'Tags'. The main area displays the 'Connections' section, which includes fields for 'Opportunity From' (Lead), 'Lead' (CRM-LEAD-2021-00001), 'Customer / Lead Name' (Innovative Chemicals Inc.), 'Source' (Mass Mailing), 'Opportunity Type' (Sales), 'Status' (Open), 'Converted By', 'Sales Stage' (Prospecting), and 'Expected Closing Date'. A dropdown menu is open, showing options: 'Supplier Quotation', 'Request For Quotation', and 'Quotation' (highlighted with a red box). The 'Follow Up' section is also visible at the bottom.



Selling Workflow

FATTURAZIONE



The screenshot shows the 'New Sales Invoice' form in a software application. The breadcrumb trail at the top is 'Accounting > Sales Invoice > new-sales-invoice-1'. A search bar is present with the placeholder 'Search or type a command (Ctrl + G)'. The form title is 'New Sales Invoice' with a 'Not Saved' status indicator. A 'Get Items From' dropdown and a 'Save' button are located at the top right. The form fields are organized into two columns:

- Series ***: ACC-SINV-.YYYY.-
- Date ***: 04-19-2021
- Customer**: Sysco Inc.
- Posting Time**: 00:07:55
- Include Payment (POS)**: ☐
- Is Return (Credit Note)**: ☐
- Payment Due Date ***: 04-19-2021

Below the main form fields, there are three expandable sections:

- Accounting Dimensions** (expanded)
- Customer PO Details** (collapsed)
- Address and Contact** (collapsed)

Torna all'indice

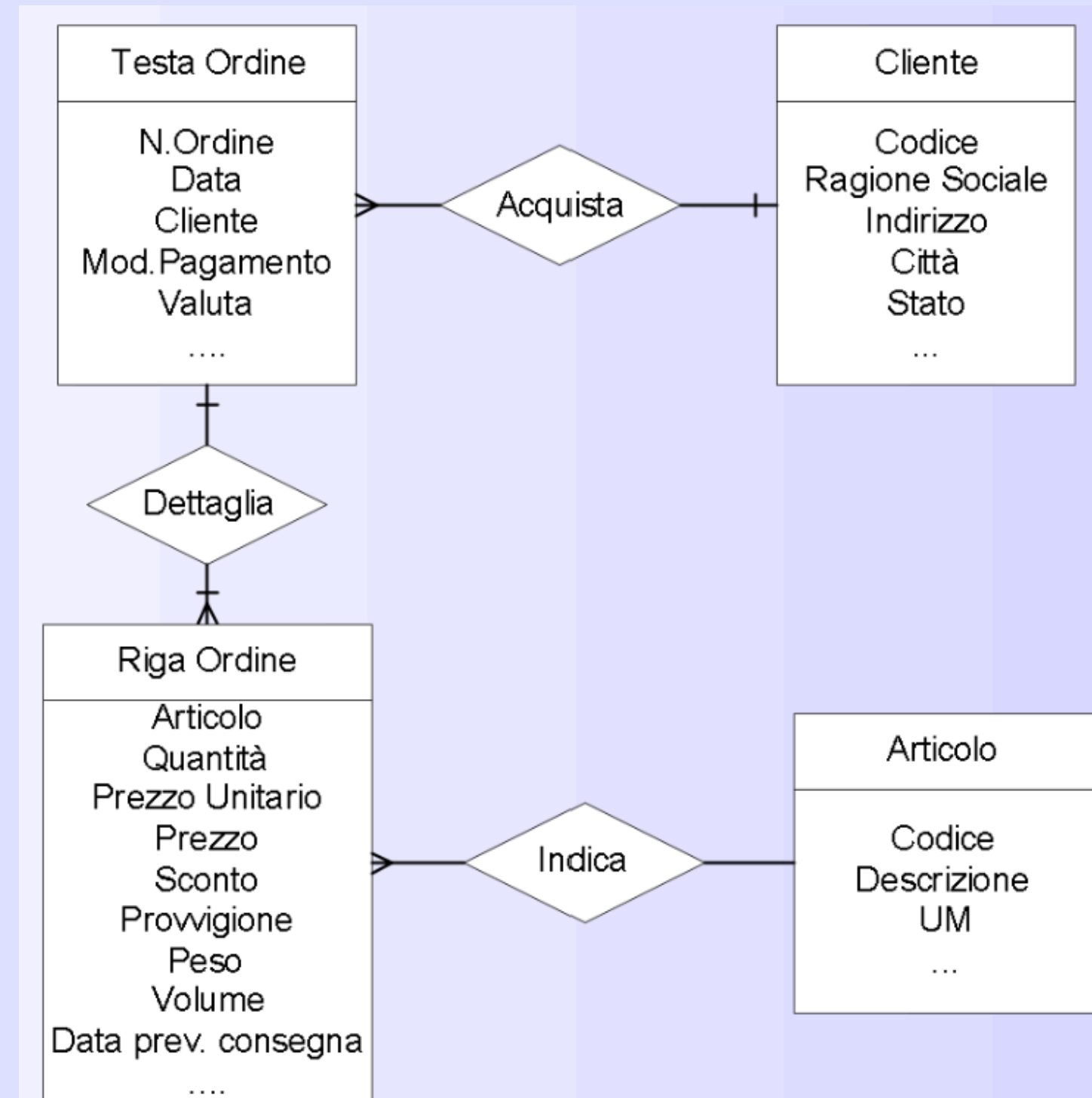


Università degli
Studi di Trento

Documenti di Processo

[Torna all'indice](#)

Documenti di Processo



Di solito un documento di processo presenta anche un “Piede”, dove si trovano dati come:

- 1 - Descrizioni e oggetti associati al documento
- 2 - Sconto complessivo, sconto finanziario, spese aggiuntive (trasporto, incasso, ...)
- 3 - Tutti i tipi di totalizzatori (IVA, peso netto, peso lordo, scadenze di pagamento ecc...)



Torna all'indice



Piani di processo



Cosa si intende per Piano di Processo?

Gruppi di documenti per gestire le spedizioni e le fatturazioni in blocco, ottimizzando la logistica.

Perché è importante che sia presente in un sistema ERP?

- **Riduzione del rischio di errore**
- **Miglioramento dell'efficienza:** Le operazioni possono essere eseguite in blocco
- **Integrazione fluida dei flussi operativi:** tutte le fasi del processo (dall'ordine alla spedizione, fino alla fatturazione) vengono coordinate e monitorate in tempo reale.



Piani di processo



Piano di Spedizione

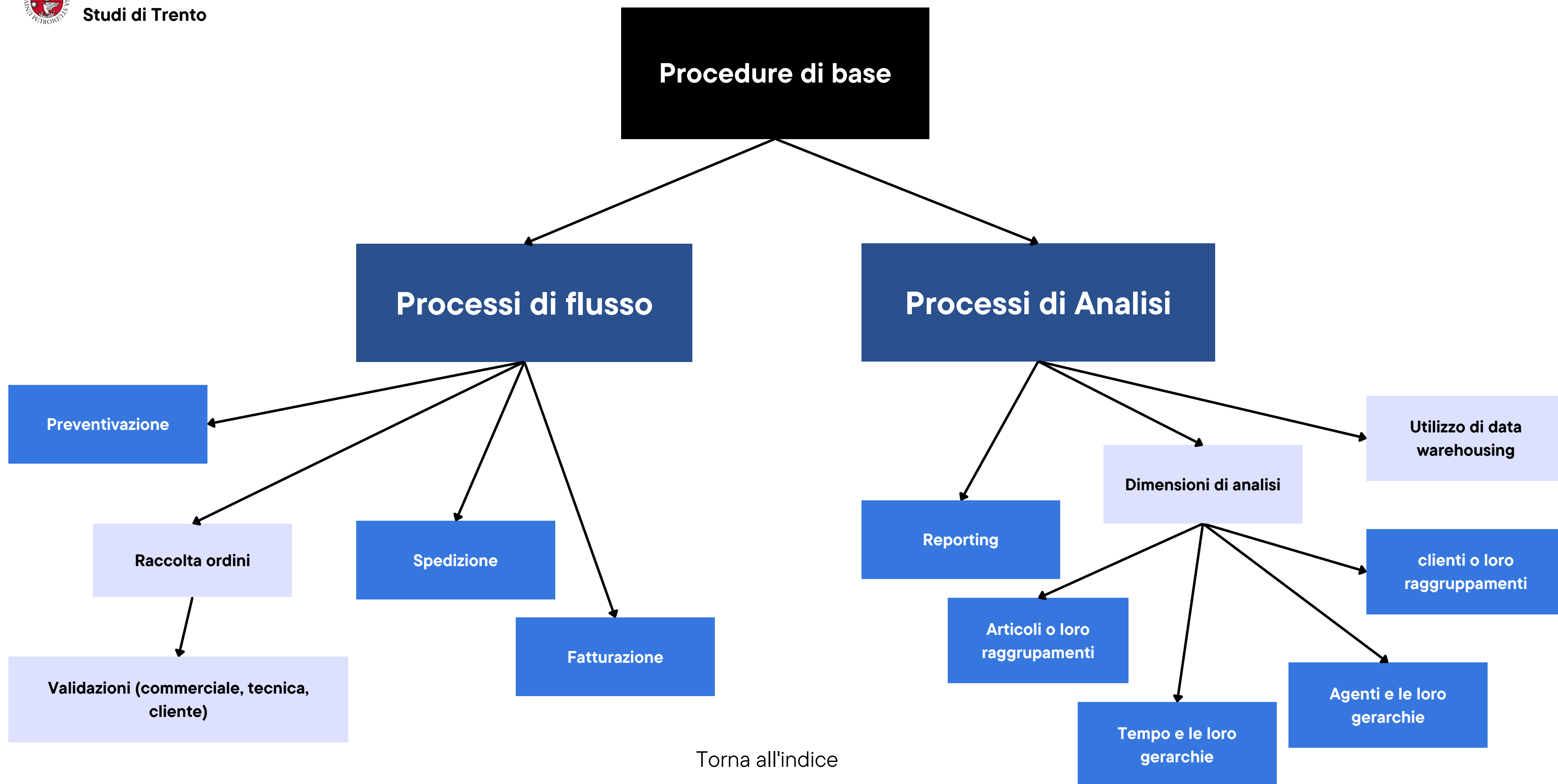
Responsabile per raggruppare le righe di ordini in un'unica spedizione, ottimizzando i tempi e le risorse a livello logistico. Il modello inoltre deve certamente tener conto anche dei vincoli logistici come la disponibilità, limiti sulle dimensioni ecc...

Es. Se ci sono più ordini, di diversi clienti, che devono essere spediti nello stesso giorno, il Piano di Spedizione li mette tutti nella stessa spedizione

Piano di Fatturazione

Gestisce la creazione delle fatture in blocco, principalmente nel caso di **fattura differita**, ovvero, il piano permette di definire quando e come emettere la fattura anche se gli ordini fossero stati fatti in tempi e dinamiche diverse.

La fatturazione dei vincoli sono essenzialmente di tipo temporale e di riguardo allo stato di esso. In breve, una fattura non può essere fatta se un ordine non è stato evaso del tutto.





Estensioni ERP

CRM

E-COMMERCE

[Torna all'indice](#)