



Sommario

PERSONALIZZAZIONE DELLE GRIGLIE DI INSERIMENTO DATI.....	2
INSERIRE UN ORDINE.....	3
PECULIARITA' INSERIMENTO ORDINI TARGET WIN AGENTI	3
Promozioni.....	5
Automatismi	6
sulle mandanti	7
sui clienti.....	7
Clienti mandanti	8
Prodotti.....	8
Listini prezzi personalizzati	9
STORICO VENDITE.....	9

GESTIONE ORDINI AGENTI PLURIMANDATARI

La registrazione degli ordini per un agente di commercio è molto importante per i seguenti motivi:

1. ha il controllo delle provvigioni che dovrebbe maturare, quindi più rispetto dalle ditte mandanti;
2. in caso di chiusura del rapporto di collaborazione con le mandanti, ha tutti i documenti e le informazioni necessarie per obbligare le mandanti a pagare il saldo provvigioni e tutte le indennità;
3. ha informazioni statistiche sui clienti con le quali essere maggiormente performante nell'attività di vendita;
4. offre un miglior servizio a clienti e mandanti.

per l'agente plurimandatario, il tipo di software utilizzato fa la differenza:

1. sconti, provvigioni, modalità di pagamento e svariate altre informazioni possono variare per ditta mandante, tipo di cliente, tipo di prodotto, zona, in funzione delle classi di sconto, in funzione di periodi promozionali, con alcune mandanti gli sconti, le modalità di pagamento o le provvigioni possono addirittura variare per cliente e in funzione ai prodotti, ecc ...;
2. spesso le modalità di calcolo cambiano in funzione del confezionamento, quindi c'è chi lavora a pezzi, chi a peso, chi a cartoni, chi applica l'iva sugli omaggi e chi non la applica, chi ha le accise, chi applica o meno l'IVA sulle accise, chi fa sconti in valore assoluto anziché in percentuale, chi usa addirittura 7 o 8 sconti in cascata, ecc...;
3. l'inserimento degli ordini deve avvenire con rapidità, quindi le griglie di inserimento dati devono poter essere personalizzate in funzione delle esigenze;

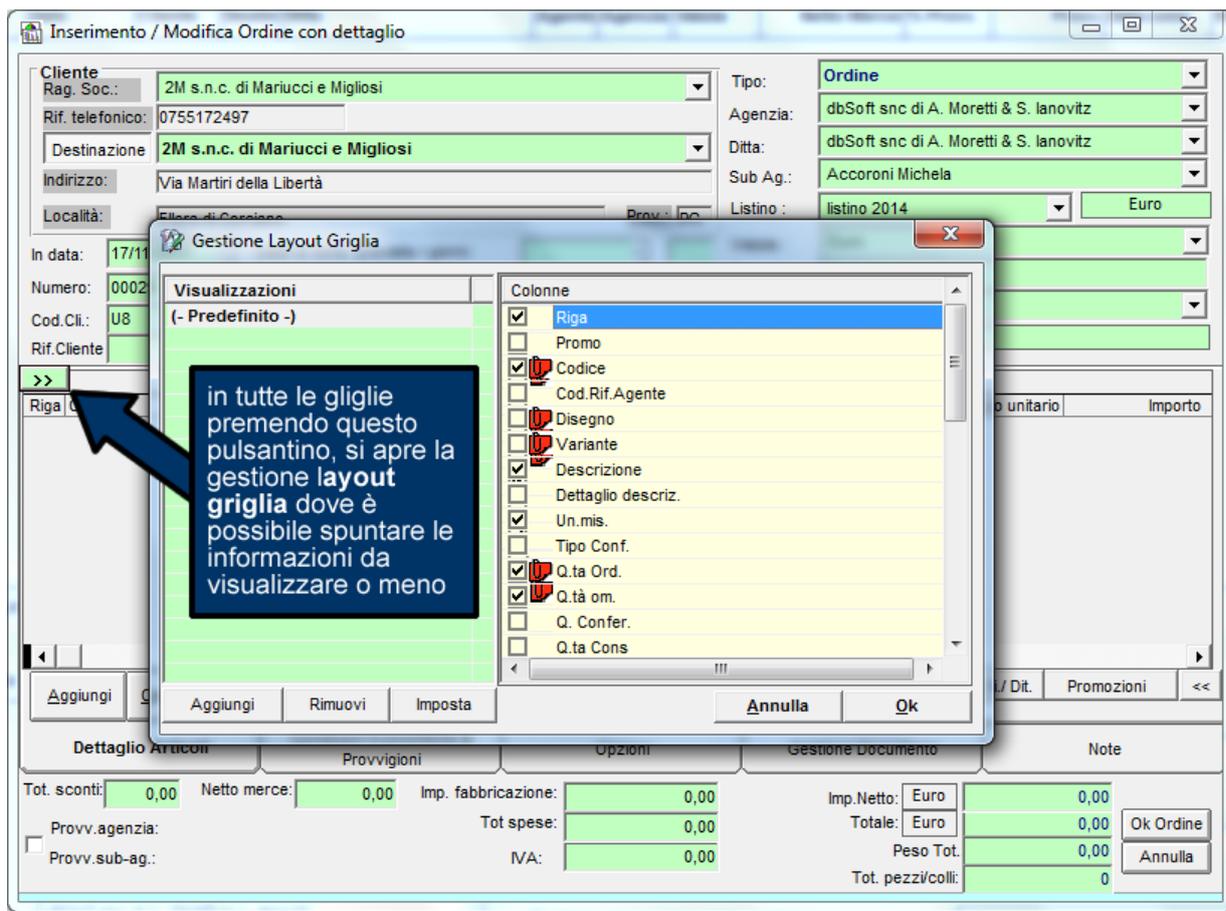
l'agente professionista plurimandatario che lavora con svariate ditte mandanti, non ha quasi mai casistiche lineari e semplici, quindi utilizzare un così detto programma "**semplice**" e quindi economico o pensare di risparmiare sulla qualità del proprio lavoro equivale a perdere tempo.

IL TEMPO è il bene più prezioso perchè mentre il denaro rappresenta uno scambio, un trasferimento di opportunità, il tempo non torna più, non lo si può scambiare con nulla.

Per risparmiare TEMPO è necessario che la grafica del software risponda perfettamente alle proprie esigenze quindi partiamo dallo spiegare come è possibile personalizzare la grafica del software Target Win Agenti.

PERSONALIZZAZIONE DELLE GRIGLIE DI INSERIMENTO DATI

In questo caso parliamo di inserimento ordini, ma in tutte le parti del programma in cui occorre inserire informazioni all'interno di tabelle (griglie), esiste la possibilità di decidere cosa vedere e cosa nascondere e questo rende molto più efficiente il lavoro dell'operatore.



Un'altra caratteristica esclusiva del software Target Win è che la funzione di inserimento ordini è reperibile dalla scheda cliente oppure dalla scheda delle ditte mandanti o da quella dell'agenzie oppure dall'agente.

Tutto questo serve per rendere ancor più rapido il data entry a seconda che stiate inserendo l'ordine mentre siete dal cliente, o stiate inserendo gli ordini di una particolare ditta mandante o relativamente ad un agente....;

infatti se per esempio siete dal cliente ed inserite più ordini per più mandanti, si entra nella scheda cliente e si possono inserire gli ordini cambiando solo la ditta mandante per la quale si sta facendo l'ordine, senza ogni volta indicare anche il cliente ...

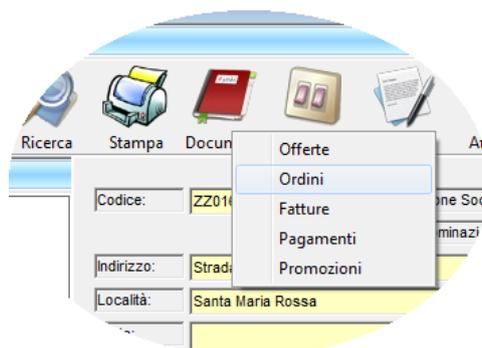
Può sembrare poco, ma è un passaggio in meno che aggiunto a tutte le altre semplici e potenti funzioni che vedremo in seguito, permette di essere più rapidi nel data entry.

INSERIRE UN ORDINE

Anagrafica clienti (o ditte mandanti o Agenti), pulsante rosso "documenti", selezione **Ordini**.

PECULIARITA' INSERIMENTO ORDINI TARGET WIN AGENTI

1. personalizzare griglia inserimento dati



semplificando il data entry (5);

2. numerazione ordini progressiva per mandante automatica e personalizzabile (11);
3. automatismi totalmente personalizzabili (in funzione di mandanti, prodotti, clienti, zone, agenti, ecc....), su condizioni di pagamento, sconti, sconti merce, sconti in valore, sconti finanziari, provvigioni, provvigioni per classi di sconto, listini prezzi personalizzabili e promozioni;
4. definizione della priorità degli sconti combinati in percentuale o in valore;
5. possibilità di modificare a mano gli automatismi proposti o applicare le condizioni di vendita praticate nell'ultimo ordine;
6. visualizzazione in tempo reale delle ultime condizioni praticate (7);
7. note su singolo prodotto, su intero ordine o personalizzate in funzione della mandante (3,9 e 8);
8. calcoli in funzione di peso, pezzi, cartoni, strati o pallet;
9. conteggio iva personalizzabile su accise e omaggi e conteggio accise sugli omaggi (12);
10. generazione automatica di un ordine da una offerta e generazione automatica dall'ordine di una o più veline (fatture mandanti), e quindi generazione automatica dei pagamenti;
11. inserimento prodotti in ordine rapido con filtri in funzione degli ordinativi precedenti;
12. possibilità di aggiungere nuovi prodotti direttamente in fase d'ordine oppure nuove condizioni di pagamento;
13. gestione delle assegnazioni per ogni prodotto;
14. gestione delle immagini sui prodotti con possibilità di stampa in ordine;
15. stampa ordini personalizzabile per ogni ditta mandante;
16. gestione della consegna;
17. invio automatico ordini per fax o per email sia singolarmente che a gruppi;
18. esportazione ordini in formato word, excel e pdf;
19. possibilità di lavorare con infinite valute;
20. funzione di copia incolla di interi ordini;
21. filtro ordini fra non fatturati, parzialmente fatturati o totalmente fatturati;
22. ricerca degli ordini contenenti un dato prodotto;
23. possibilità di lavorare con infiniti agenti, ditte mandanti e addirittura agenzie di commercio (classico esempio di agenzie con mandati in concorrenza fra loro e quindi diversa partita iva ma stessa proprietà, oppure agenzia che ha anche commerciale);
24. gestione delle destinazioni;

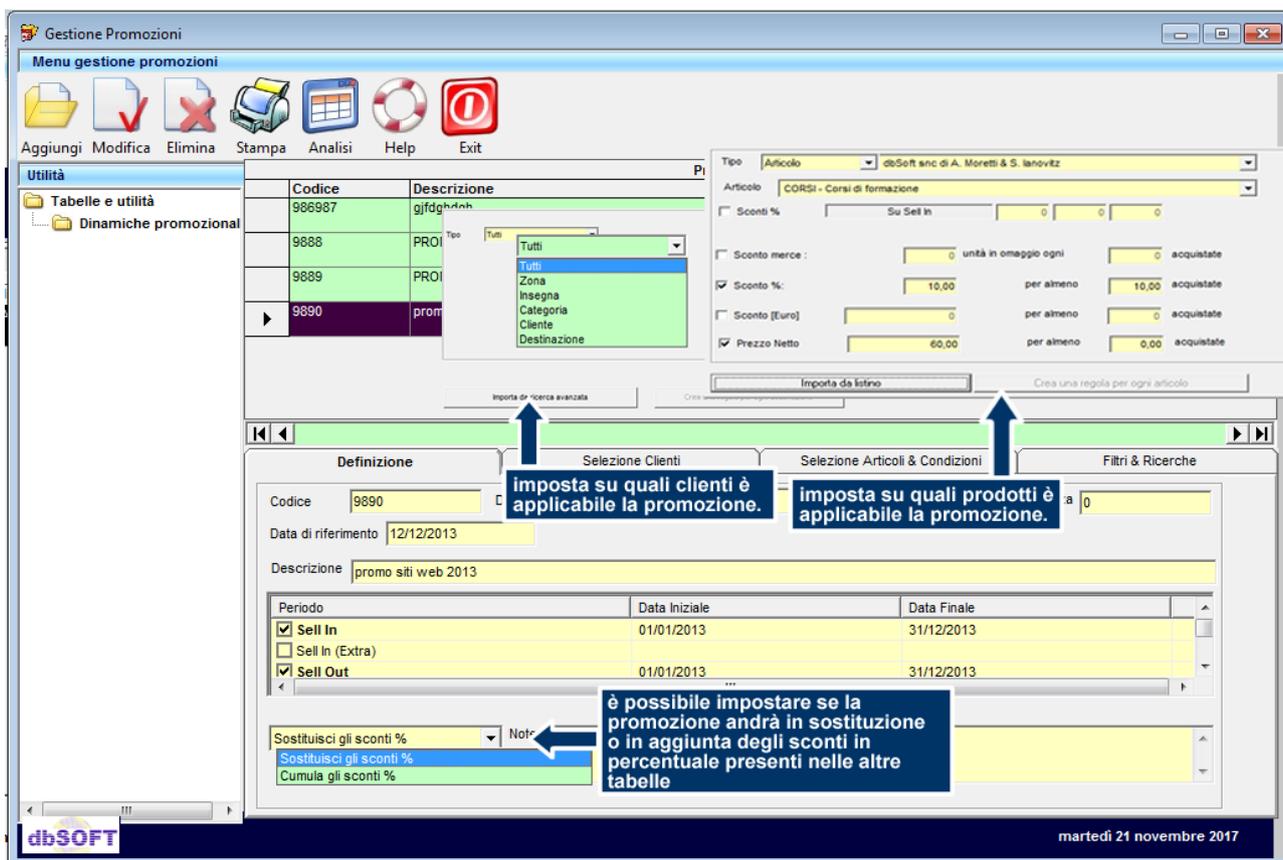
Nella grafica seguente, accessibile dalle anagrafiche (clienti, mandanti o agenti), con il pulsante **Ordini- >Aggiungi**, possiamo vedere come interagire con queste funzionalità:

The screenshot shows the 'Inserimento / Modifica Ordine con dettaglio' window. It includes fields for client information (Rag. Soc., Rif. telefonico, Destinazione, Indirizzo, Località), order details (Tipo, Agenzia, Ditta, Sub Ag., Listino, Valuta, Funz. Inc., Stagione), and a detailed table of items (Riga, Codice, Descrizione, Un. mis., Q. ta Ord., Q. ta om., Conf. pz., Prezzo unitario, Importo, Importo Netto, Scontistica, IVA). Below the table are sections for 'Condizioni Economiche & Provvigioni', 'Opzioni', 'Gestione Documento', and 'Note'. A summary section at the bottom shows 'Tot. scontati', 'Netto merce', 'Imp. Netto', 'Totale', and 'Peso Tot.'. Numbered callouts (1-12) point to specific features: 1 (Ultimo prezzo usato), 2 (Ultime condiz. usate), 3 (note personalizzate per ogni prodotto), 4 (note generiche sull'ordine), 5 (Lista prodotti ad ogni inserimento), 6 (permette di inserire direttamente il codice prodotto), 7 (prevedendo con il tasto destro del mouse...), 8 (apre le note relative al cliente), 9 (apre le note relative al cliente), 10 (automatico personalizzabile per mandante), 11 (automatico progressivo per mandante), 12 (personalizzazione delle modalità di calcolo).

- **Aggiungi** - permette di aggiungere nuovi prodotti nell'ordine; se il pulsante 7 è disabilitato, richiede direttamente il codice prodotto, diversamente propone una griglia dove evidenzia i prodotti della ditta mandante per la quale si sta inserendo l'ordine e in quel contesto è possibile:
 - indicare direttamente le quantità di ogni prodotto da inserire in ordine;
 - aggiungere nuovi prodotti,
 - filtrare la lista con i soli prodotti già ordinati dal cliente (molto utile per chi ha tanti prodotti e il cliente ordina sempre le stesse cose),
 - modificare e aggiornare la predetta lista,
 - cercare singoli prodotti (indicando codice, descrizione o categoria).
- **Elimina** - Elimina un prodotto precedentemente aggiunto;
- **Condizioni economiche e provvigioni** - permette di definire sconto finanziario, modalità di pagamento, provvigioni e svariate altre informazioni che riguardano l'intero ordine; quindi è possibile indicare se prendere gli automatismi dall'anagrafica cliente o dalle impostazioni personalizzate cliente / mandante, lo sconto finanziario (che secondo gli AEC non influisce sulle provvigioni), le modalità di pagamento, sconti in cascata senza limiti (10+5+3+4+...), eventuali premi al cliente, all'agenzia o al sub agente, provvigioni in valore o in percentuale, eventuali spese di trasporto, la differenza IVA per confezioni particolari, articolo 15, ecc...; Il software tiene memoria delle ultime variazioni e le ripropone negli ordini successivi e tutti gli automatismi proposti sono comunque modificabili;
- **Opzioni** - permette di personalizzare le modalità di calcolo su iva, accise, priorità degli sconti, ecc...;
- **Gestione Documento** - permette di generare la velina, il DDT, la stampa dell'ordine o convertire l'offerta in ordine;

Promozioni

Tramite il pulsante **promozioni** presente nella videata del dettaglio ordine (figura precedente, in fondo a destra), è possibile visualizzare se per quel particolare ordine vi siano promozioni particolari in corso che annullino le condizioni di vendita standard, quindi è possibile annullarle, modificarle o crearne di nuove.



- **Aggiungi** - aggiunge una nuova promozione, tramite la funzione "definizione" si imposta la descrizione della promozione il periodo di sell In e sell out e le dinamiche della promozione. La promozione potrà andare in cumulo agli sconti standard (quindi ai precedenti automatismi impostati) o in sostituzione degli stessi.
- **Modifica** - permette di apportare modifiche alla promozione precedentemente selezionata;
- **Elimina** - elimina la promozione selezionata;
- **Stampa** - fa un riepilogo delle promozioni in corso;
- **Selezione Clienti** - è possibile indicare un gruppo di clienti in base al filtro preimpostato o utilizzare la funzione **ricerca avanzata** e personalizzare la lista clienti
- **Selezione Articoli** - per ogni prodotto o gruppo di prodotti selezionati è possibile indicare il tipo di promozione (sconti in percentuale, in valore o in merce in funzione del valore acquistato);
- **Filtri e ricerche** - consente di filtrare la visualizzazione delle sole promozioni relative ad un determinato periodo.
- per visualizzare le promozioni relative ad un cliente, è sufficiente andare **nell'anagrafica cliente** in questione, selezionare la funzione **documenti->promozioni**.

Il periodo della validità della promozione, viene definito da sell-in (ordini in entrata dal punto vendita) e sell-out (vendite del punto vendita).

Automatismi

Come accennato in precedenza, l'agente plurimandatario deve gestire problematiche molto più complesse di un'azienda, il motivo è molto semplice: " l'azienda deve vendere i suoi prodotti e definisce le sue policy,

l'agente deve gestire più aziende, ognuna con policy differenti, quindi non riesce a tenere tutto a memoria ed ha bisogno di tanti automatismi".

Un software che non prevede tutte le possibile casistiche, non serve a nulla, quindi inutile che costi poco, perchè son soldi male investiti e soprattutto una perdita di tempo. E' davvero difficile che su 6/10 aziende mandanti rappresentate, non vi siano condizioni di vendita, scontistiche e provvigioni il più varie possibili.

Il software Target Win permette di inserire tutte queste informazioni manualmente durante l'ordine, ma permette di catalogarle in apposite tabelle che poi proporranno automaticamente le informazioni corrette durante l'inserimento ordine, consentendo all'operatore di non fare errori, sforzi mnemonici e velocizzando notevolmente il data entry.

sulle mandanti

Dall'anagrafica ditte mandanti si accede alla seguente grafica:

Inserendo le provvigioni agente nello spazio 1, il software inserirà in tutti gli ordini relativi a questa ditta mandante le informazioni memorizzate (naturalmente saranno comunque modificabili manualmente in fase di inserimento ordine).

Nello spazio 2 si possono indicare le modalità di calcolo;

Nello spazio tre si potranno indicare le provvigioni in funzione di classi di sconto o di prezzi netti.

sui clienti

Dall'interno dell'anagrafica clienti, tramite la funzione sconti e provvigioni, è possibile:

1. indicare gli sconti e le

Fornitori - ordinati per Ragione Sociale

Menu ditte mandanti

Aggiungi Modifica Elimina Lista Ricerca Stampa Documenti Testi Attività Incassi Assegni Distinte Help

Exit

Utilità

Codice: 001 Ragione Sociale: dbSoft snc di A. Moretti & S. Ianovitz

Indirizzo: Via Matteotti 8

Località: Falconara

Zona: Cap: 60015 Prov.: AN Cod. Fiscale:

Stato: P.Iva: 01441320429

Responsabile: Arrigo Moretti Sede Legale

Tel. Uff.: 071/9174798 Abitazione:

Fax: 071/9166266 Portatile:

E-Mail: info@dbsoftsnc.it

PEC:

Url: www.dbsoftsnc.it

R.E.A.: Ditta non attiva

Generali Info pagamenti

Agenzia a cui è assegnato il mandato: dbSoft snc di A. Moretti & S. Ianovitz

Provv. Agenzia: 0 Provv. Subagente: 0

Calcolo base Clienti: 0 Euro

Codice Assegnato:

Ult. num. ordine: 00028

Ult. num. fattura: 268

Ult. num. offerta: 00001

Sconto in Euro calcolato prima di quello %

Utilizza il peso per il calcolo del prezzo

Calcola IVA sui prodotti in omaggio

Calcola IVA su Imposte di Fabbricazione

Calcola Imposte di Fabbr. sugli omaggi

Gestione provvigioni per classi sconto

Clienti - ordinati per Ragione Sociale

Menu Clienti

Aggiungi Modifica Elimina Ricerca Stampa Documenti Relazioni Testi Attività Prodotti Ril. prezzi Visite Pianifica Invio testi Help Exit

Tabelle

Categorie cliente

Insegne e gruppi

Zone

Stati

Esiti

Tipi di attività

Mod. di pagame...

Posizionamento prod.

Clona cliente

Offerte Pagamenti

Ordini Contatti

Fatture Note

Attività

Ricerca per iniziale...

Codice: ZZ01696 Ragione Sociale: M. n.c. di Mariucci & Majos

Denominazione: Mariucci

Indirizzo: Strada Santa Maria Rossa 3/A CAP: 06074

Località: Santa Maria Rossa Provincia: PG

Stato: Cliente non attivo

Tel. Uff.: 0755172497 E-Mail: zm.agenzia@gmail.com

Portatile: 3357804050 PEC:

Fax: 0 Web:

Abitazione:

Dati Commerciali Sconti e Provvigioni Note Destinazioni Contatti

Sconti praticati: 1

Provv. agenzia Provv. sub-agenti

Categoria Listino 2

Valuta Preferita: Euro

Giorni di Chiusura L M M G V S D

Mesi per i quali è possibile generare scadenze

GEN	FEB	MAR	APR
MAG	GIU	LUG	AGO
SET	OTT	NOV	DIC

dbSOFT martedì 21 novembre 2017

provvigioni previste su questo cliente indipendentemente dalla ditta mandante;

2. definire quale listino prezzi utilizzare per questo cliente; ricordiamo che è possibile creare più listini prezzi anche per una singola mandante ed usarne uno personalizzato per ciascun cliente.

Clienti mandanti

dall'anagrafica cliente, tramite il pulsante relazioni, si accede alla grafica di lato, da dove è possibile personalizzare le condizioni di vendita fra quel cliente e le varie ditte mandanti con le quali lavora, quindi è possibile personalizzare:

1. codice cliente rispetto alla mandante;
2. modalità di pagamento;
3. banca d'appoggio;
4. sconto in cascata fino a 10 livelli (utilizzando il simbolo "+");
5. Esposizione commerciale e tipo di consegna;
6. provvigioni agenzia e agenti;
7. Agenzia e agente assegnato a questo cliente in funzione della mandante (permette di inserire meno informazioni durante l'ordine e quindi essere più efficienti);
8. Categoria Cliente (lo stesso cliente per una ditta potrebbe essere catalogato come pub, per un'altra come pizzeria e questo per essere il più allineati possibili con le policy di ogni ditta mandante);
9. listino prezzi utilizzato (ogni ditta mandante potrebbe usare più listini a seconda della categoria cliente per esempio differenziare quelli della GDO dai dettaglianti)

Codice	Ragione sociale	Località	Prov.
018	Actebis		
ATHON	ATON Computer	Milano	
001	dbSoft snc di A. Moretti & S. Ianovitz	Falconara	AN

Cod. attribuito: US

Sconti (cascata): 22+6+5+3+2

Categoria: [dropdown]

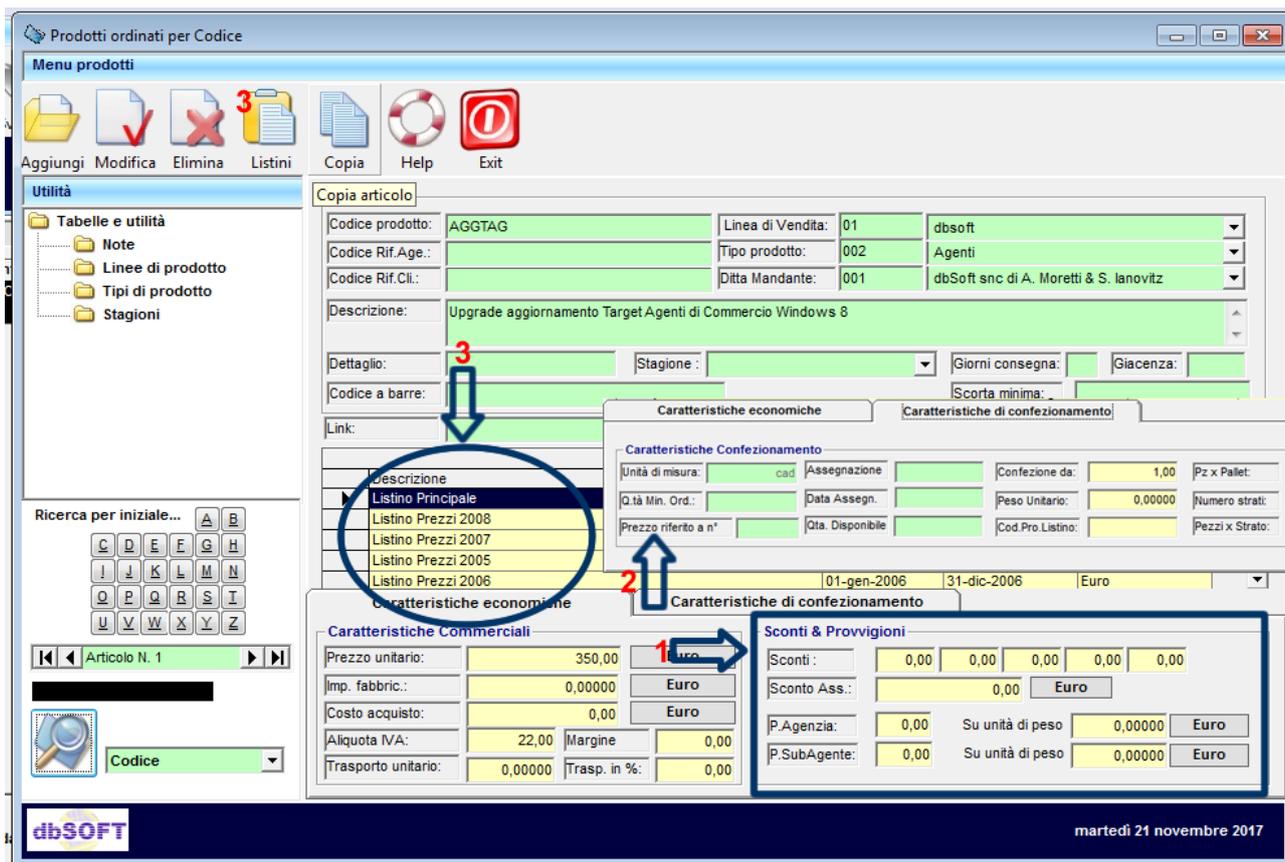
Listino: listino 2014

In questo caso, le condizioni verranno associate a quel cliente, per tutti i prodotti che acquista da quella mandante;

Tramite la funzione trasporti e sconti è addirittura possibile personalizzare prezzi netti, pagamenti e sconti anche in funzione dei prodotti che il cliente acquista.

Prodotti

Nel caso in cui le condizioni varino per i singoli prodotti ma non per i clienti, allora conviene inserire le informazioni nella grafica "file->prodotti".



Quindi dal riquadro "1" è possibile definire sconti in percentuale o in valore e provvigioni sul prodotto in questione;

dalla grafica 2 accessibile dalla funzione "**caratteristiche di confezionamento**" si impostano le informazioni di confezionamento che poi consentiranno di personalizzare le modalità di calcolo in fase d'ordine e quindi per esempio decidere se il prezzo è relativo al pezzo, al cartone o al pallett ...

Listini prezzi personalizzati

Il software permette di creare listini prezzi personalizzati in funzione di cliente, categoria, zona, agenzia, agente, gruppo, ecc...

Naturalmente per accedere a queste funzionalità si utilizza il pulsante "3" listini del quale tratteremo nell'apposita sessione che descrive come creare un listino prezzi, come importarlo e come fare operazioni automatizzate di aggiornamento prezzi e quant'altro sui listini.

STORICO VENDITE

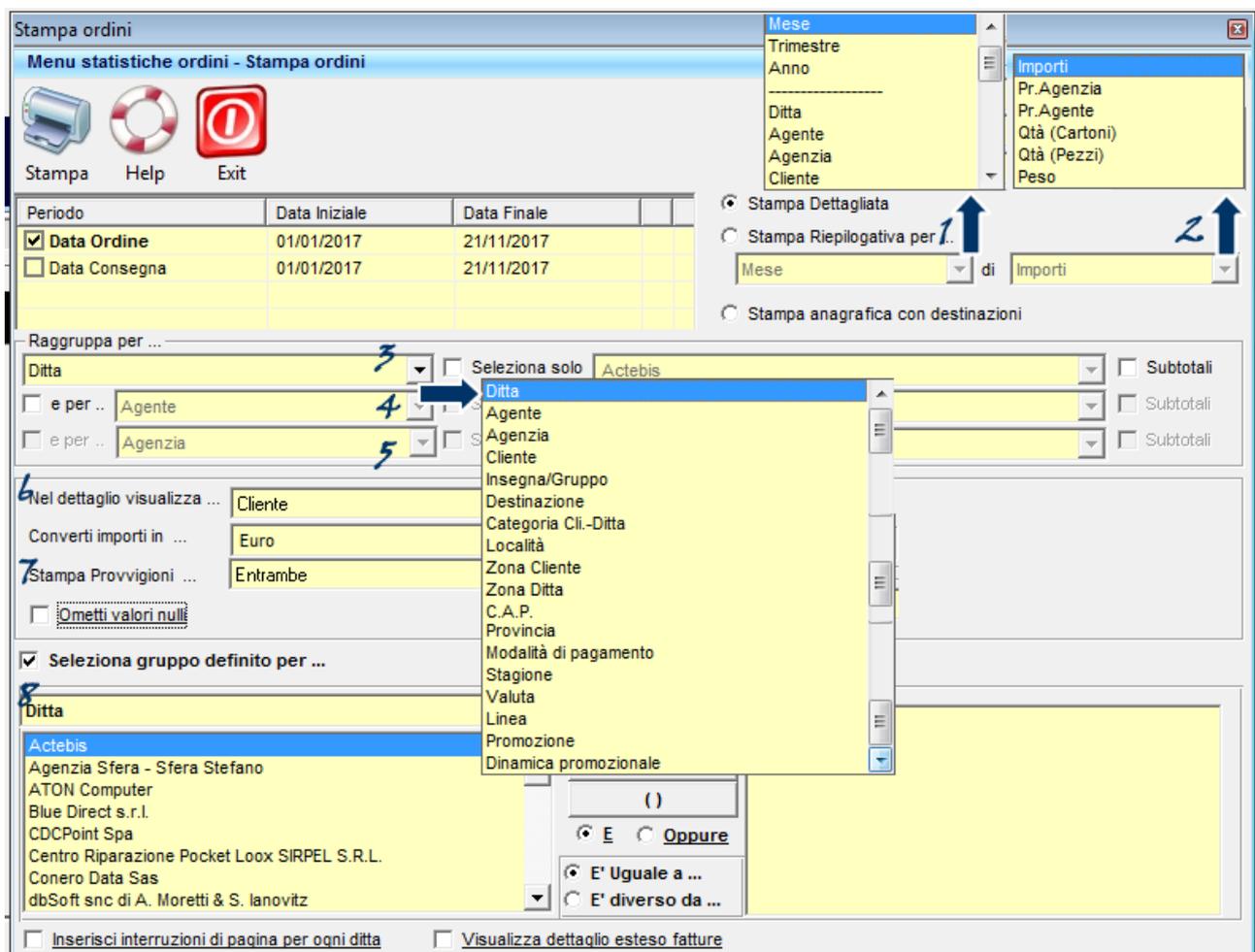
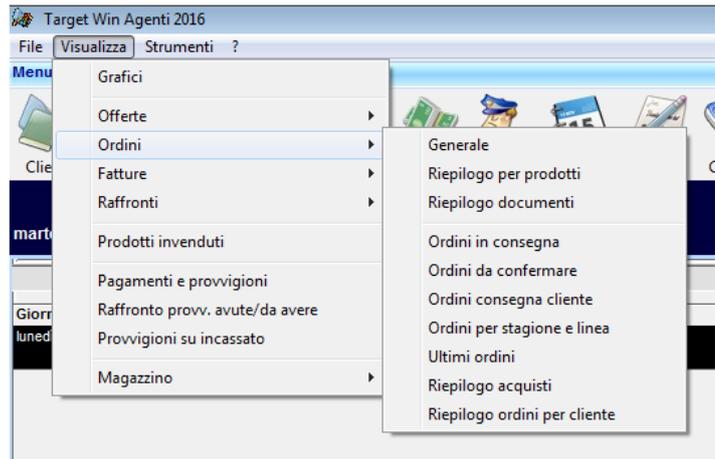
Inserire l'ordine è necessario non solo per i motivi elencati in precedenza, ma anche per analizzare il proprio volume d'affari, fidelizzare i clienti, capire dove intervenire per tempo per il raggiungimento degli obiettivi, quindi è molto importante poter interrogare il software in maniera creativa, personalizzata e senza limiti o dinamiche che pongano limiti alle analisi più impensabili.

La richiesta di una statistica parte da un'esigenza che non sempre è la stessa e quasi mai è statica; questa richiesta è dinamica, fluida e soggetta ad una realtà che varia ogni volta in funzione di centinaia di parametri che spesso non dipendono da noi.

Tramite la funzione **Visualizza->ordini**, si accede alla seguente maschera dove è possibile personalizzare il tipo di analisi da effettuare;

Generale è una funzione estremamente potente che permette di interrogare il data base personalizzando filtri, criteri di raggruppamento, grafica e tipo di analisi.

Dalla grafica che segue è possibile personalizzare la statistica in base alle proprie esigenze e più precisamente:



1. scegliere se visualizzare una stampa dettagliata per documento o riepilogativa, in questo secondo caso decidere il tipo di riepilogo;
2. indicare se nella statistica visualizzare importi, prezzi, cartoni o peso;
3. indicare il primo livello di raggruppamento ed eventualmente mettere un filtro specifico; ogni raggruppamento è personalizzabile in funzione di una delle tabelle elencate sulla destra del 3;
4. indicare il secondo livello di raggruppamento;
5. indicare il terzo livello di raggruppamento;
6. indicare il tipo di riepilogo dell'ultimo raggruppamento selezionato;

7. indicare se visualizzare solo gli importi, le provvigioni dell'agenzia, quelle dell'agente o tutto;
8. permette di impostare un ulteriore filtro inclusivo o esclusivo su una o più tabelle;

Quindi tramite questo tipo di personalizzazione si potrebbe richiedere una statistica che visualizzi le vendite relative ad un agente, di una determinata zona, di una determinata ditta mandante con un riepilogo mensile per cliente, escludendo però 3 clienti particolari.

In questo contesto le combinazioni possono essere davvero tante e seguire la creatività e le esigenze di chiunque;

Un esempio dell'esempio precedente potrebbe essere la seguente grafica:

Fatture raggruppate per Agente - Zona Cliente - Ditta (riepilogo per Anno di Importi)
 Data Fattura: dal 01/01/2010 al 21/11/2017
 Gruppo Selezionato per :
 Cliente è diverso da [3 EL. Snc Rappresentanze]

Tutti gli importi sono espressi in Euro

	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017	Totale
Letti Massimo	0,00	0,00	0,00	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150,00
Mil Express Poste Private Srl	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Milenum di Milivolo Daniele	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	300,00	0,00	0,00	600,00
PALMERINI PASQUALE	290,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	290,00
Paceo Riccardo	0,00	0,00	0,00	0,00	-248,82	0,00	0,00	0,00	-248,82
PROSPERI RAPPRESENTANZE DI PROSP	0,00	1.081,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.081,00
Ris Rappresentanze	750,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	750,00
Sisal Angelo	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	70,00
Suzipal Mariano	0,00	0,00	0,00	0,00	350,00	0,00	-350,00	0,00	0,00
Totale	2.110,00	1.181,00	-472,00	300,00	101,18	419,30	410,07	600,00	5.149,55

ZONA CLIENTE: Calabria

Ditta: dbSoft snc di A. Moretti & S. Ianovitz

	2.010	2.011	2.012	2.013	2.016	Totale
Algen Medica srl	0,00	0,00	0,00	400,00	0,00	400,00
Antonio Montanaro	0,00	350,00	0,00	-286,64	0,00	63,36
ANTONIO SACCO	0,00	0,00	0,00	1.001,00	0,00	1.001,00
Bova Michelangelo	0,00	0,00	350,00	0,00	0,00	350,00
Calabro Francesco	0,00	0,00	0,00	850,00	0,00	850,00

Stampante corrente: HP LaserJet Pro M201-M202 PCL 6 Esporta Chiudi

Naturalmente non mancano statistiche grafiche e sono disponibili statistiche con lo stesso criterio di raggruppamento specifiche ai prodotti, linee e tipologie di prodotto che evidenziano i consumi in valore o in pezzi, i prezzi e le quantità medi di vendita e molto molto altro ancora.