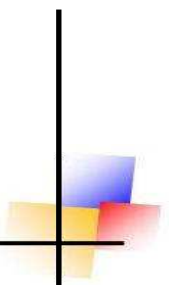


---

soluzione informatica

# Tentata Vendita



## soluzione informatica Tentata Vendita



### Cos'è

La soluzione informatica Tentata Vendita nasce per gestire e risolvere le problematiche legate alla "tentata vendita".

Tutto il sistema è realizzato in "Java", è totalmente web nativo ed integrato all'interno del sistema E.R.P. (Enterprise Resource Planning) denominato **"E.G.G.s.web" (Enterprise Governance Global solution web)**

Lo strumento è il "collante" informativo tra sede e venditore. Tutte le informazioni della sede vanno al venditore e tutte le informazioni del venditore vanno alla sede.

La soluzione è strutturata in più parti, integrate ma indipendenti e sono

- ✓ tentata vendita
- ✓ carico magazzino "viaggiante" (automezzo) in "bar code" (da magazzino sede)
- ✓ carico magazzino "sede" in "bar code" (da fornitore o produzione)

L'informatizzazione e l'utilizzo del "lotto" è l'elemento centrale per la gestione della tracciabilità e rintracciabilità nei processi di tentata vendita.

Attraverso la codifica di tutti i prodotti è infatti possibile seguire l'iter della merce all'interno dello stabilimento, fino al carico sul furgoncino dell'agente ed al cliente cui la merce viene venduta. L'indicazione del lotto compare anche sul documento di vendita emesso al cliente e prodotto direttamente dall'agente.

Il lotto può essere acquisito direttamente dal prodotto utilizzando un palmare dotato di lettore "barcode".

## soluzione informatica Tentata Vendita



Per la “tentata vendita”, lo strumento svolge le fondamentali funzioni di

- ✓ trasmettere dal “sistema gestionale” (elaboratore centrale) di sede al “palmare” del venditore le informazioni che gli competono, quali

- “giro” visite
- anagrafiche clienti e articoli
- listini di vendita
- condizioni di vendita
- situazioni contabili
- affidabilità cliente
- .....

quindi le “regole” aziendali, alle quali il venditore deve attenersi in quanto la sede esercita, attraverso esse, il controllo sulla sua operatività. La prima volta vengono inviate “tutte” le informazioni relative al venditore, in seguito, per minimizzare tempi e volumi, solo le “variazioni”.

La trasmissione, in funzione del rientro o meno in sede del venditore (potrebbe caricare l'automezzo in “punti di rifornimento” diversi dalla sede), può essere via telefono (senza rientrare in sede), via “radio” (in sede e collegamento senza “cavo”) O via “culla” (in sede e collegamento con “cavo”).

- ✓ ottimizzare la gestione del cliente da parte del venditore, “guidato” dal sistema, attraverso
  - la proposta del “giro” visite
  - il controllo che il cliente sia “servibile”, vale a dire che sia all’interno dell’affidabilità (il controllo non è solo all’inizio, ma si ripete ad ogni “riga”)
  - la proposta dei soli articoli acquistati dallo specifico cliente
  - la possibilità di vedere statistiche di vendita, relative al cliente, sia sintetiche che analitiche
  - la proposta di prezzi e condizioni funzioni delle “regole” aziendali (modificabili, se autorizzato)
  - la possibilità di gestire “merce omaggio”, “tre per due”, ecc .....
  - il controllo per inibire la vendita di articoli non presenti nel magazzino “viaggiante”
  - la gestione (immissione, modifica, visualizzazione, annullamento e stampa) dei documenti di vendita (d.d.t. o fattura accompagnatoria),
  - la possibilità di vedere le “partite aperte” del cliente e di incassare i relativi pagamenti
  - la possibilità di ricevere acconti

## soluzione informatica Tentata Vendita



- ✓ gestire, in automatico, il magazzino “viaggiante”, attraverso
  - il carico automatico da sede o da “punto di rifornimento”
  - l’aggiornamento immediato dopo la stampa del documento di vendita
  - la possibilità di ricevere “resi” da cliente
  - la possibilità di carico/scarico con merce ricevuta/consegnata da/a un altro venditore
  - la consultazione del magazzino “viaggiante”
  - la possibilità di vedere l’inventario
  - la possibilità di richiedere il reintegro del carico sia in funzione del venduto che per “previsione” di vendita
- ✓ trasmettere dal “palmare” del venditore al “sistema gestionale” di sede le informazioni raccolte, quali
  - “giro” visite
  - nuove o variazioni anagrafiche clienti
  - documenti di vendita (viene eseguito “in sede” un controllo di validità rispetto alle “regole” aziendali) da cui, in automatico, si passerà o in fatturazione o in contabilità ed in statistiche
  - movimentazioni di magazzino “viaggiante”
  - incassi ed acconti, da cui, in automatico si passerà in contabilità
  - .....

La trasmissione, in funzione del rientro o meno in sede del venditore (potrebbe caricare l’automezzo in “punti di rifornimento” diversi dalla sede), può essere via telefono (senza rientrare in sede), via “radio” (in sede e collegamento senza “cavo”) o via “culla” (in sede e collegamento con “cavo”).

## soluzione informatica Tentata Vendita



Per il “carico magazzino viaggiante in bar code” da sede centrale o da punto di rifornimento, lo strumento svolge le fondamentali funzioni di

- ✓ ricevere, su un terminale/lettore ottico (scanner) “portatile in radiofrequenza” in dotazione al magazziniere, la richiesta di reintegro di carico magazzino “viaggiante” emessa dal “palmare” del venditore
- ✓ vedere, sul “portatile in radiofrequenza”, per automezzo ed articolo, la
  - quantità scaricata
  - quantità giacente
  - quantità carico (che deve uscire)
  - quantità da caricare (per differenza)
- ✓ modificare, sul “portatile in radiofrequenza”, per automezzo ed articolo, la quantità da caricare proposta ed aggiungere nuovi articoli sia con “digitazione” che con lettura “bar code” su relativa etichetta
- ✓ generare e stampare, dal “portatile in radiofrequenza”, il documento di trasporto relativo all’avvenuto carico del magazzino “viaggiante”
- ✓ caricare in automatico, dal “portatile in radiofrequenza”, il magazzino “viaggiante” e scaricare il magazzino “sede”
- ✓ stampare, dal “portatile in radiofrequenza”, per ogni magazzino “viaggiante”, la lista degli articoli scaricati, caricati e giacenti
- ✓ stampare, dal “portatile in radiofrequenza”, etichetta “bar code” nel caso in cui non fosse presente sull’articolo a magazzino

## soluzione informatica Tentata Vendita



Per il “carico magazzino sede in bar code” da fornitore o da produzione, lo strumento svolge le fondamentali funzioni di

- ✓ imputare, su un terminale/lettore ottico (scanner) “portatile in radiofrequenza” in dotazione al magazziniere, gli estremi del documento (fornitore/reparto, numero e data)
- ✓ leggere, con il “portatile in radiofrequenza”, il “bar code” posto sull’articolo o su un suo contenitore (pallet, cesta, scatola, ..... ) e digitarne la quantità, in funzione dell’unità di misura proposta o scelta (sono gestite più unità di misura)
- ✓ scegliere, sul “portatile in radiofrequenza”, l’articolo (per famiglia o gruppo d’appartenenza, in ordine alfabetico, per parte di codice, ..... ) se sprovvisto di “bar code” e digitarne la quantità
- ✓ stampare, dal “portatile in radiofrequenza”, etichetta “bar code” nel caso in cui non fosse presente sull’articolo
- ✓ caricare in automatico, dal “portatile in radiofrequenza”, il magazzino “sede”
- ✓ stampare, dal “portatile in radiofrequenza”, per ogni “arrivo merce” (sia da fornitore che da produzione interna), la lista degli articoli caricati

## soluzione informatica Tentata Vendita



### vantaggi

La soluzione informatica Tentata Vendita razionalizza le attività di “tentata vendita”, attraverso un “palmare” in dotazione al venditore, conseguendo una serie di vantaggi, quali

- ✓ *eliminare “riscrittura dati”*: il “palmare”, in dotazione al venditore, raccoglie tutti i “dati” scritti non più su carta, quindi “trasferibili” direttamente al “sistema centrale”, senza “riscrittura” da parte del personale di sede
- ✓ *eliminare errori*: il “non riscrivere” già limita molto gli errori finali; il fatto che il venditore non debba ricordare o sfogliare listini, condizioni, pagamenti ..... ma gli vengano proposti dal “palmare” limita gli errori iniziali
- ✓ *eliminare perdite di tempo*: il “non riscrivere” già limita molto le perdite di tempo finali; il fatto che il venditore non debba ricordare o sfogliare listini, condizioni, pagamenti ..... ma gli vengano proposti dal “palmare” limita le perdite di tempo iniziali
- ✓ *eliminare costi di personale*: il “non riscrivere” elimina il personale di “riscrittura”
- ✓ *eliminare controlli manuali*: il “palmare” premette controlli immediati sui “dati” raccolti dal venditore, quali “prezzo, condizioni, articolo presente in magazzino “viaggiante”, .....”, l’elaboratore in sede permette i “controlli sui controlli”
- ✓ *ottimizzare produttività operatori*: la proposta del “giro visite”, del “già acquistato”, con relativi “prezzi, condizioni, quantità, date, .....”, del “controllo fido”, della “lista incassi”, degli “acconti”, di ..... producono sicurezza nel venditore, inducendo maggiore produttività nella sua funzione, meno soggetta a errori o a perdite di tempo
- ✓ *colloquiare con qualsiasi sistema gestionale*: “data base” di “palmare” e qualsiasi “data base” gestionale presente in azienda possono scambiare informazioni in modo bidirezionale, agevolando tempi e risultati ad entrambe le strutture informatiche

quindi il sistema, attraverso i suoi vantaggi, contribuisce a

➤ **minimizzare errori e tempi**

➤ **ridurre i costi**

## soluzione informatica Tentata Vendita



La soluzione informatica Tentata Vendita razionalizza le attività di “carico magazzino viaggiante”, attraverso un “portatile in radiofrequenza”, lettore ottico di “bar code”, in dotazione al magazziniere, conseguendo una serie di vantaggi, quali

- ✓ *eliminare “scrittura dati”*: il “portatile in radiofrequenza”, in dotazione al magazziniere, riceve, in automatico, la richiesta di reintegro magazzino “viaggiante” dal “palmare” del venditore e la conseguente proposta di reintegro, l’operatore deve solo “leggere” il “bar code” degli articoli proposti per il carico; nessuno scrive, né il venditore “cosa” vuole ricaricare, né il magazziniere “cosa” ha caricato
- ✓ *eliminare errori*: il “non scrivere” già limita molto gli errori; il fatto che sul “portatile in radiofrequenza” siano proposti gli articoli da caricare e vengano “letti” i relativi “bar code” elimina qualsiasi errore
- ✓ *eliminare perdite di tempo*: il “non scrivere” già limita molto le perdite di tempo; il fatto che sul “portatile in radiofrequenza” siano proposti gli articoli da caricare e vengano “letti” i relativi “bar code” velocizza al massimo l’operazione di carico
- ✓ *eliminare controlli manuali*: il “portatile in radiofrequenza” permette controlli immediati tra articoli proposti per il carico e “bar code” letti dal magazziniere
- ✓ *carico/scarico automatico magazzino*: “leggere” i “bar code” degli articoli carica, in automatico, il magazzino “viaggiante” e scarica il magazzino “sede”
- ✓ *ottimizzare produttività operatori*: la proposta del “reintegro”, la “lettura” dei “bar code”, i controlli in tempo reale, ..... producono sicurezza nel magazziniere, inducendo maggiore produttività nella sua funzione, meno soggetta a errori o a perdite di tempo
- ✓ *colloquiare con qualsiasi sistema gestionale*: “data base” di “portatile in radiofrequenza” e qualsiasi “data base” gestionale presente in azienda possono scambiare informazioni in modo bidirezionale, agevolando tempi e risultati ad entrambe le strutture informatiche

quindi il sistema, attraverso i suoi vantaggi, contribuisce a

- minimizzare errori e tempi
- ridurre i costi

## soluzione informatica Tentata Vendita



La soluzione informatica Tentata Vendita razionalizza le attività di “carico magazzino sede”, attraverso un “portatile in radiofrequenza”, lettore ottico di “bar code”, in dotazione al magazziniere, conseguendo una serie di vantaggi, quali

- ✓ *minimizzare “scrittura dati”*: sul “portatile in radiofrequenza”, il magazziniere deve solo digitare gli estremi del documento di carico, poi (ed è il “grosso” del lavoro) “leggere” il “bar code” degli articoli da caricare
- ✓ *minimizzare errori*: “leggere” i “bar code” degli articoli da caricare minimizza gli errori
- ✓ *minimizzare perdite di tempo*: “leggere” i “bar code” degli articoli da caricare velocizza al massimo l’operazione di carico
- ✓ *carico automatico magazzino*: “leggere” i “bar code” degli articoli carica in automatico il magazzino “sede”
- ✓ *ottimizzare produttività operatori*: la poca manualità, dovuta alla “lettura” dei “bar code”, produce sicurezza nel magazziniere, inducendo maggiore produttività nella sua funzione, meno soggetta a errori o a perdite di tempo
- ✓ *colloquiare con qualsiasi sistema gestionale*: “data base” di “portatile in radiofrequenza” e qualsiasi “data base” gestionale presente in azienda possono scambiare informazioni in modo bidirezionale, agevolando tempi e risultati ad entrambe le strutture informatiche

quindi il sistema, attraverso i suoi vantaggi, contribuisce a

- **minimizzare errori e tempi**
- **ridurre i costi**

## soluzione informatica Tentata Vendita



### caratteristiche

I principi seguiti nella progettazione e nella realizzazione dello strumento sono

- ↘ adattabilità alle diverse realtà aziendali
- ↘ facilità d'uso da parte degli operatori
- ↘ consistenza delle informazioni

e determinano caratteristiche “generalì”, quali

- ✓ *multi-aziendale*: l'applicazione è interamente multi-aziendale, questo significa che è possibile gestire realtà operativamente diversificate
- ✓ *sicurezza*: lo strumento è completamente configurabile dall'utente in termini di amministrazione delle politiche di accesso

caratteristiche per la “tentata vendita”, quali

- ✓ *trasmissione*: in funzione del rientro o meno in sede del venditore, via telefono (il “palmare” è dotato di scheda GSM), via “radio” (il “palmare” è dotato di scheda radio) o via “culla” (contenitore di “palmare” collegato in rete con il sistema centrale), vengono trasmesse al venditore le informazioni che gli competono
- ✓ “giro” visite: l'indicazione del venditore e del giorno permettono la proposta del “giro” abituale di visite da effettuare
- ✓ *controllo “servibilità” cliente*: la definizione della “affidabilità” del cliente, da parte dell'azienda, consente il controllo automatico della “servibilità”, vale a dire che, appena selezionato il cliente da parte del venditore, lo strumento lo avverte se è “fuori fido”, in questo caso, può scattare un “blocco” e di conseguenza l'attività viene interrotta; il controllo viene esercitato anche a livello di “riga” documento, cioè se, in funzione dell'importo della singola “riga”, viene superata l'affidabilità, può scattare il “blocco” ed il documento viene interrotto in quel punto, a meno che, in entrambi i casi, non venga inserito un incasso che crea spazio per ulteriore vendita
- ✓ *proposta dei “soli” articoli acquistati dal cliente*: attraverso lo “storico cliente”, vengono subito proposti i “soli” articoli acquistati, questo non impedisce certo l'acquisto di altri articoli, che verranno proposti la volta successiva; questa funzione accelera l'operatività ed evita di “perdere vendite”, perché consente al venditore di “suggerire” articoli di cui, al momento, il cliente può dimenticare la necessità o l'abitudine all'acquisto

## soluzione informatica Tentata Vendita



- ✓ *statistiche di vendita*: lo “storico cliente” consente al venditore di vedere statistiche di vendita, relative al cliente, in modo sintetico e analitico, per una valutazione commerciale sia di fatturato che di tipologia e volumi di articoli venduti
- ✓ *proposta di listini e condizioni di vendita*: la trasmissione delle “regole” aziendali, quali “listini e condizioni” di vendita, al “palmare” del venditore, gli consente, in fase di immissione documento, di ricevere la proposta di tali informazioni, tuttavia modificabili, se autorizzato; questa caratteristica velocizza l’operatività ed evita possibili errori
- ✓ *merce omaggio, tre per due, .....*: l’applicazione sul “palmare” consente al venditore di gestire presupposti di campagne promozionali, quali la “merce omaggio”, il “tre per due”, .....
- ✓ *blocco vendita articoli “non a magazzino”*: l’applicazione sul “palmare” controlla ed inibisce la vendita di articoli non presenti nel magazzino “viaggiante”
- ✓ *incassi*: l’applicazione sul “palmare” consente al venditore sia di vedere le “partite aperte” del cliente che di incassare pagamenti riferiti alle stesse
- ✓ *acconti*: l’applicazione sul “palmare” consente al venditore di ricevere e registrare acconti a fronte di documenti di vendita emessi
- ✓ *magazzino “viaggiante”*: lo strumento prevede il carico automatico sia da sede che da “punto di rifornimento”, l’aggiornamento immediato dopo la stampa del documento di vendita, la possibilità di caricare “resi” da cliente e di “scambiare” articoli con altri agenti, la consultazione e l’inventario del magazzino “viaggiante”, e, particolarmente efficace, il reintegro del carico, automatico, in funzione del “venduto” o, a richiesta, in funzione della “previsione” di vendita
- ✓ *ricezione*: in funzione del rientro o meno in sede del venditore, via telefono (il “palmare” è dotato di scheda GSM), via radio (il “palmare” è dotato di scheda radio) o via “culla” (contenitore di “palmare” collegato in rete con il sistema centrale), vengono ricevute in sede tutte le informazioni raccolte dal venditore sul “palmare”
- ✓ *automatismi in sede*: dai “dati” ricevuti dal “palmare” del venditore, sono attivati automatismi, quali, “giro” visite effettuato, apertura o variazione di anagrafiche clienti, statistiche, fatturazione, incassi ed anticipi per la contabilità, .....

## soluzione informatica Tentata Vendita



caratteristiche per il “carico magazzino viaggiante”, quali

- ✓ *ricezione*: dal “palmare” del venditore, il “portatile in radiofrequenza” riceve la richiesta di reintegro magazzino “viaggiante”
- ✓ *proposta carico*: sul “portatile in radiofrequenza” vengono proposti articoli e relative quantità da caricare, il magazziniere può aggiungere nuovi articoli sia con “digitazione” che con lettura “bar code” su relativa etichetta
- ✓ *documento di trasporto*: il “portatile in radiofrequenza” genera e stampa il documento di trasporto ad avvenuto carico
- ✓ *magazzino*: il “portatile in radiofrequenza” genera in automatico il carico del magazzino “viaggiante” e lo speculare scarico del magazzino sede
- ✓ *lista scarichi, carichi e giacenze*: il “portatile in radiofrequenza” genera la stampa delle liste degli articoli scaricati, caricati e giacenti per ogni automezzo
- ✓ *etichette “bar code”*: il “portatile in radiofrequenza” stampa etichette “bar code” su richiesta del magazziniere

caratteristiche per il “carico magazzino sede”, quali

- ✓ *lettura “bar code” articoli da caricare*: con il “portatile in radiofrequenza”, il magazziniere “legge” il “bar code” degli articoli da caricare
- ✓ *magazzino*: il “portatile in radiofrequenza” genera in automatico il carico del magazzino “sede”
- ✓ *lista carico*: il “portatile in radiofrequenza” genera la stampa della lista degli articoli caricati
- ✓ *etichette “bar code”*: il “portatile in radiofrequenza” stampa etichette “bar code” su richiesta del magazziniere

**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE  
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV  
= UNI EN ISO 9001:2008 =**

**Emil Data** s.r.l.

Via Togliatti, 5 - 42048 Rubiera (RE) Italy

+39 0522-629641 Fax +39 0522-629259

E-mail: [emildata@emildata.net](mailto:emildata@emildata.net) [www.emildata.net](http://www.emildata.net) [www.ict-solution.com](http://www.ict-solution.com)

Partita IVA 01475040356 C.F. 01511860361

C.C.I.A.A. 188775 Iscrizione Tribunale Reggio Emilia 21416

Capitale sociale 50.000 € i.v.

soluzione informatica  
**Tentata Vendita**

## configurazione

- ✓ piattaforma
- sistema operativo : Windows, PocketPc e proprietario
- database : access e proprietario, Oracle

