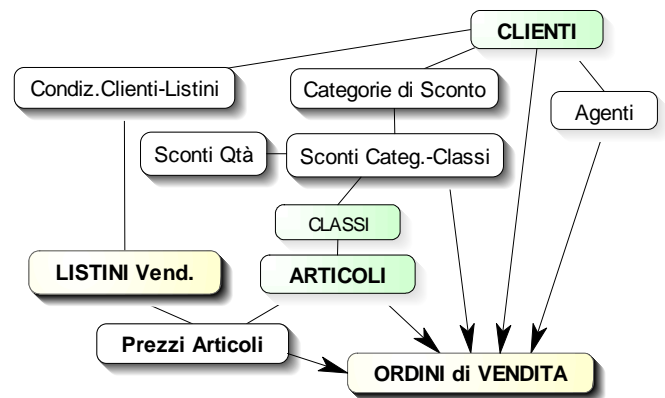


Il modulo "vendite" consente in primo luogo di gestire i **listini** dei prodotti aziendali, i **prezzi** e le **condizioni di vendita** applicate per ogni singolo **articolo**, le condizioni di fornitura **concordate con** i diversi **clienti**; questo consente di proporre in automatico gli importi corretti nella compilazione delle **offerte**, negli **ordini di vendita** (commesse clienti), negli interventi di assistenza (costi dei ricambi), nei DDT (se richiesto), e nelle fatture.

In fase di inserimento della riga d'ordine è possibile visualizzare la **giacenza di magazzino** dell'articolo, la relativa **disponibilità**, la lista degli **ultimi movimenti** di magazzino con i relativi prezzi e i valori di carico, e le diverse **quotazioni e condizioni** applicate dai vari fornitori all'articolo stesso; questo è utile per sapere se è necessario un conseguente acquisto o ordine di produzione nel caso la disponibilità non sia sufficiente, o per offrire un articolo **alternativo compatibile** nel caso non sia possibile consegnare in tempo quello richiesto; è inoltre possibile **scegliere** i prodotti presenti a magazzino in base ai loro **numeri di serie** o alla **data di carico** (vendita FIFO).



La gestione automatica del **fido** concesso ad ogni cliente avverte l'operatore quando l'importo dell'ordine è maggiore del fido **residuo**.



A seguito della **conferma** degli ordini vengono gestiti l'**impegno** delle merci e la stampa per il **lancio in produzione** o per la notifica al cliente della avvenuta **accettazione** (il documento può essere **inviato** automaticamente **via FAX**); è inoltre possibile utilizzare le **descrizioni in lingue estere**, gli **importi in valuta** e l'eventuale emissione dei documenti come "**fatture pro-forma**"; in questi casi è possibile la generazione guidata dei "**packing list**" direttamente dalle righe degli O.V..

Le commesse sono utilizzate anche dalle aziende che eseguono **lavorazioni per conto terzi**, e per i quali le merci non arrivano da fornitori ma dagli stessi clienti: in questi casi le righe d'ordine contengono gli articoli ricevuti che devono essere lavorati, ed è il magazzino delle merci in c/lavoro che viene caricato e scaricato automaticamente.

I **listini** di vendita possono anche essere **generati** automaticamente dai listini dei **fornitori** (con ricarico sui prezzi di acquisto), dalle **distinte basi**, estraendo ad esempio i soli componenti soggetti ad usura (listini **ricambi**), o da **altri** listini di vendita; su tutti possono essere eseguiti **aggiornamenti** automatici (in percentuale o in Lire).

Gli **sconti** possono essere **specifici** (sui singoli articoli), **generali** (su tutto un listino), per **categorie** (associate alle classi degli articoli), per **quantità**, per **importo**, **al cliente sul singolo listino** di vendita, **globali sui singoli clienti**, etc...

In ogni O.V., insieme con i dati degli articoli, dei clienti, e con le condizioni generali (tipi di pagamento, modalità di trasporto e consegna, etc...) viene proposto anche l'**agente** collegato al cliente o alla zona, e si possono predisporre i dati per il successivo calcolo delle **provvigioni**.

Dall'interno di ogni O.V. si possono visualizzare tutte le attività che fanno riferimento a quella commessa: *ordini di produzione, DDT, fatture, packing List, interventi di assistenza, ordini di riparazione, etc..*

Le funzioni di "contabilità analitica" possono poi raggruppare **tutti i costi** ed effettuare i calcoli dei **margini di vendita reali** (margini di contribuzione) di ogni commessa.