

AREA VENDITE



L'area consente la gestione completa del ciclo attivo, dalla creazione dell'offerta all'evasione della merce fino alla fatturazione immediata e/o differita.

Grazie alle funzionalità presenti è possibile parametrizzare le politiche di vendita (listini, campagne, sconti, provvigioni) ed effettuare analisi dati, tutto in modo versatile e intuitivo.

Di seguito, alcune funzionalità:

- Il **controllo automatico del fido online** e relativo aggiornamento sul cliente e sullo stato degli ordini;
- La **gestione completa degli agenti**, con l'assegnazione delle provvigioni fino al calcolo dei contributi, gestione delle provvigioni pagabili, emissione delle fatture proforma;
- L'**automatizzazione delle procedure di spedizione** e di fatturazione;
- **Reportistica** a supporto come portafogli, scadenziari e statistiche;
- La **Fatturazione Elettronica** e **Split Payment**.

I moduli

Gestione Agenti

Ordini Clienti

Gestione MRN

Listini di Vendita

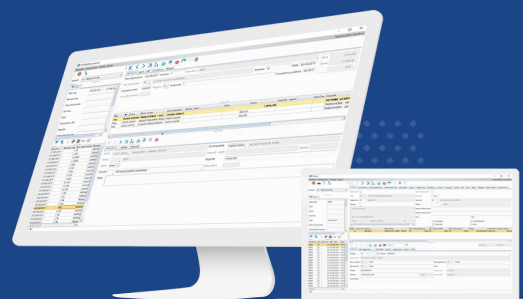
Gestione di Vendita

Fatturazione

CONTATTACI E RICHIEDI
LA TUA DEMO GRATUITA.

Magia S.r.l.
Viale G. Marconi 26/c
33170 - PORDENONE

0434 524390
info@magia3.it





GESTIONE AGENTI

- Definizione delle anagrafiche agenti e delle percentuali di provvigioni;
- Definizione delle provvigioni dirette ed indirette, delle provvigioni aggiuntive e gestione delle variazioni;
- Calcolo delle provvigioni sul fatturato o sull'incassato secondo diverse combinazioni (Agente/zona, agente/zona/classe di provvigione, agente/categoria provvisionale, ecc.);
- Prospetto liquidazione, situazione provvigioni, riepilogo contributi, calcolo indennità suppletiva.

GESTIONE DI VENDITA

- Definizione dei tipi di offerta;
- Definizione degli stati di avanzamento dell'offerta e dei motivi di avanzamento; Definizione delle probabilità di chiusura;
- Gestione delle revisioni dell'offerta e duplica;
- Stampa ed invio dell'offerta via mail anche in lingua;
- Creazione dell'ordine cliente dall'offerta vinta parzialmente o totalmente.

GESTIONE MRN

(Movement reference Number)

- Generazione MRN;
- Emissione solleciti MRN;
- Stampa MRN.

LISTINI DI VENDITA

- Definizione di **listini e campagne** sia generali sia per clienti;
- Definizione dei **tipi listino**;
- Duplica ed aggiornamento listini;
- Definizione degli sconti, indipendentemente dalla presenza di un listino, sia per cliente sia per articolo, combinando i due elementi o raggruppandoli.

ORDINI CLIENTI

- Definizione delle tipologie di ordini;
- Definizione dei dati commerciali cliente;
- Inserimento manuale, generazione ordini da offerte di vendita e ripresa ordini da esterno;
- Possibilità di gestire omaggi, articoli spese e nota, articoli non codificati e note precodificato;
- Funzionalità di duplica, evasione e sblocco ordini;
- Stampe conferme d'ordine ed invio mail in lingua;
- Portafoglio ordine a quantità e a valore, disponibilità prodotto, scadenziari e situazione ordini cliente.

FATTURAZIONE

- Generazione proposte di spedizione da ordini;
- Stampa proposte di spedizione;
- Generazione buoni di spedizione;
- Stampa buoni di spedizione;
- Generazione DDT da ripresa ordini, da buoni di spedizione, da proposte di spedizione o inserimento manuale;
- Stampa DDT;
- Valorizzazione DDT o inserimento manuale delle fatture;
- Stampa fatture;
- Creazione automatica movimenti di magazzino dai DDT o dalle fatture accompagnatorie;
- Contabilizzazione fatture emesse.