

S
STINDUITE

BPS

Informatyczne
Systemy
Zarządzania
Klasy ERP



Dystrybucja

Dystrybucja

Posiadanie dobrze zorganizowanego i dysponującego kompleksowymi informacjami działu handlowego jest obecnie warunkiem koniecznym do budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Szybka i sprawna obsługa przekłada się na tworzenie pozytywnych relacji z klientami, a w konsekwencji umacnia pozycję rynkową firmy.

Moduł **Dystrybucja** systemu **Impuls 5** obejmuje całokształt zagadnień związanych z procesami zaopatrzenia i sprzedaży. Kompleksowo wspomaga realizację efektywnej polityki sprzedażowej, a dzięki elastycznym narzędziom planowania kosztów oraz rozbudowanemu mechanizmowi definiowania wieloprzekrojowych raportów i analiz stanowi wiarygodne źródło podejmowania decyzji.

Katalog kontrahentów

Rejestracji firm, z którymi nawiązana została współpraca handlowa, służy w systemie **Impuls 5** **katalog kontrahentów**. Jest on wspólny dla całej aplikacji. Oprócz dystrybucji wykorzystywany jest również w obszarach gospodarki materiałowej, finansów – księgowości oraz zarządzania relacjami z klientem (CRM). Dzięki temu wszyscy pracownicy bazują na jednorodnych i wiarygodnych informacjach. Dla poszczególnych kontrahentów można zdefiniować odrębne warunki handlowe, takie jak: ceny, sposób płatności, upusty oraz dostępne cenniki. Każdemu kontrahentowi można również przyporządkować handlowców odpowiedzialnych za kontakty z nimi.

Usystematyzowaniu i uporządkowaniu bazy kontrahentów służy mechanizm tworzenia **grup kontrahentów**. Daje on możliwość grupowania kontrahentów według dowolnie zdefiniowanego przez użytkownika kryterium, np. wg rodzaju prowadzonej działalności lub formy własności. Każdemu z nich można przypisać także branżę działalności.

W systemie istnieje możliwość podzielenia obszaru działań handlowych firmy na rejony sprzedaży, do których przyporządkowani są poszczególni kontrahenci. Poszczególne rejony sprzedaży można łączyć w **grupy rejonów sprzedaży**. Firma ma możliwość tworzenia wielu rozbudowanych struktur, które odzwierciedlają przyjęty sposób segmentacji rynku docelowego oraz optymalizują założenia prowadzonej przez nią strategii sprzedaży.

The screenshot shows a software window titled 'Kontrahent 8 -Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe>'. It contains a table of contract entries and a detailed form for the selected entry. The table lists three entries with columns for 'Numer', 'Pełna nazwa', 'Nazwa skrócona', and 'NIP'. The selected entry is 'Bank Spółdzielczy' with NIP 779-01-10-540. Below the table, the 'Dane główne' section includes fields for 'Kod kontrahenta', 'Nazwa skrócona', 'Pełna nazwa', 'Data rejestracji', 'NIP', 'Wprowadzik', 'Regon', and 'Pełel'. There are also checkboxes for 'Czy kontrahent', 'Czy osoba fizyczna', 'Dostawca', 'Kontrahent z umową', 'Odbiorca', 'Zakład pracy chronionej', and 'Czy konkurent'. At the bottom, there are buttons for 'Menu', 'Zakończ', 'Drukuj', 'Nowy', 'Zapisz', 'OK', and 'Anuluj'.

Cenniki

Cenniki sprzedaży wspomagają realizację nawet bardzo skomplikowanych założeń polityki cenowej przedsiębiorstwa, poczynając od określenia cen podstawowych, poprzez marże, rabaty oraz inne dowolnie definiowane składniki cen. Użytkownik może elastycznie budować nowe cenniki, jak również modyfikować już istniejące (w walucie krajowej lub obcej). Hierarchiczna budowa cenników pozwala wprost analizować strukturę danej ceny sprzedaży oraz prześledzić cały proces jej kształtowania w odniesieniu do konkretnego kontrahenta, cennika i zastosowanych rabatów.

Funkcjonalność cenników sprzedaży pozwala na określenie, obok ceny katalogowej towaru, także zasad udzielania rabatów różnym odbiorcom. Od cennika podstawowego naliczane mogą być upusty wynikające m.in. z prowadzonych promocji, indywidualnych dokumentów sprzedaży, terminów płatności oraz upustów przyznawanych od wartości lub ilości zamówienia.

Uzależnienie ceny sprzedaży i przyznawanych rabatów od wielu parametrów wymaga określenia kolejności ich stosowania. W systemie **Impuls 5** służą do tego **algorytmy cen**. Pozwalają one użytkownikowi na ustalenie odpowiedniej kolejności wyszukiwania i pobierania cen sprzedaży np. w oparciu o indeks – kontrahenta – jednostkę organizacyjną.

Proces przygotowywania i aktualizacji cenników znacznie upraszczają zdefiniowane w systemie **grupy cenowe**. Systematyzują one jednorodne pod względem cen i/lub rabatów towary, usługi, jednostki organizacyjne, magazyny oraz kontrahentów. System umożliwia definiowanie różnych sposobów wyznaczania cen sprzedaży i rabatów w odniesieniu do stworzonych uprzednio grup cenowych.

Cenniki można porządkować ponadto w struktury określające relacje nadrzędny – podrzędny. Wprowadzenie cennika bazowego, jako cennika nadrzędnego umożliwia wykorzystanie już raz wprowadzonych danych i określenie np. marży dla danej grupy kontrahentów. Celem ujednoczenia cen w całej firmie, cennikowi można nadać charakter firmowego oraz ogólnosystemowego, czyniąc go w ten sposób dostępnym dla wszystkich jednostek gospodarczych przedsiębiorstwa.

Zamówienia zakupu

Moduł **Zamówienia zakupu** wspomaga cały proces zakupu materiałów, począwszy od wygenerowania zapotrzebowania poprzez rejestrację i analizę ofert dostawców, aż po kontrolę stopnia realizacji zamówień i terminów płatności zobowiązań. Aplikacja korzysta ze wspólnych dla całego systemu katalogu kontrahentów, kartoteki towarów i wyrobów gotowych. Podstawą do stworzenia zamówienia zakupu mogą być zarówno potrzeby planowanej produkcji jak i tzw. **zamówienia wewnętrzne**, czyli zapotrzebowania na materiały poszczególnych jednostek organizacyjnych firmy. Dzięki temu zwiększa się efektywność planowania, realizacji i kontroli procesów zakupu.

System umożliwia, automatyczne lub manualne, utworzenie dokumentu materiałowego przyjęcia na magazyn, powstanie dokumentu księgowego, aktualizację stanów magazynowych i cen oraz rzeczywiste odzwierciedlenie kosztów zakupu.

Aplikacja stanowi cenne źródło informacji na temat potencjalnych dostawców i złożonych przez nich ofert. Wykorzystując kartotekę ofert dostawców gromadzi się zagregowane dane na temat oferowanych przez nich towarów oraz proponowanych warunków handlowych. Rejestrowanie ofert dostawców odbywa się według określonych przez użytkownika kryteriów i pozwala na wybór najkorzystniejszej propozycji pod względem ceny, czasu realizacji zamówienia, terminu płatności, wielkości partii czy kosztów transportu. Porównując poszczególne oferty w łatwy sposób można wybrać dostawcę, który w danym momencie oferuje najlepsze warunki dostawy oraz usunąć oferty przeterminowane.

System usprawnia proces generowania i realizacji składanych zamówień. W **kartotece zamówień** gromadzone są wszystkie zarejestrowane w systemie zamówienia zakupu. Kolejne zamówienia można budować jako nowe pozycje lub wykorzystując zamówienia już istniejące. Użytkownik może również komasować zamówienia tego samego dostawcy. Tworzy się wówczas jeden zbiorczy dokument, który łączy zamówienia już wcześniej wygenerowane. Możliwe jest także przenoszenie pozycji niezrealizowanych z poprzednich zamówień na nowo powstające.

Dostępna w aplikacji funkcja **analizy zamówień zakupu** pozwala na określenie stopnia realizacji poszczególnych zamówień oraz szybkie ustalenie tych, które pomimo przekroczonego terminu dostawy nie zostały jeszcze zamknięte. Dzięki statusowi pozycji zamówienia system informuje czy, kiedy i w jakiej ilości została ona przyjęta na magazyn. Bezpośrednio z analizy można dotrzeć do samego zamówienia, jak również do wszystkich dokumentów z nim powiązanych (dokument magazynowy, zamówienie klienta, zapotrzebowanie).

Na bazie zdefiniowanego przez użytkownika wzorca generowania zamówień system analizuje i automatycznie tworzy propozycje zamówień zakupu, będące następnie podstawą stworzenia zamówienia. Wykorzystanie mechanizmu **automatycznego generatora zamówień zakupu** zabezpiecza przede wszystkim utrzymanie minimalnego poziomu materiałów do produkcji i zapewnia ciągłość procesu produkcyjnego. Parametrami, na podstawie których mogą być tworzone sugestie zakupu są m.in. stany minimalne, zamówienia i rezerwacje klientów, zamówienia wewnętrzne oraz plany sprzedaży. Sugestie zakupu pojawiają się, gdy dla danego indeksu materiałowego stan magazynowy na dany dzień jest niższy od ilości wymaganej w przyjętych kryteriach. Na ich podstawie generowane są zamówienia zakupu danego materiału i pobierany jest dla niego domyślny magazyn i domyślny dostawca. Wartości te podlegają modyfikacji w oparciu o zdefiniowane słowniki magazynów oraz kartoteki dostawców.

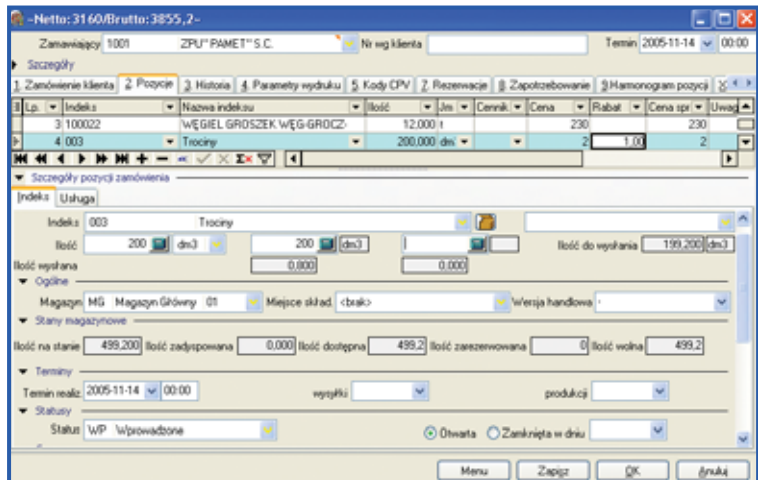
Zamówienia klientów

Moduł **zamówień klientów** służy kompleksowej obsłudze przedsprzedażowej klienta i wspomaga prowadzenie efektywnej polityki cenowej. Poszczególne funkcjonalności modułu są konfigurowalne i mogą w aplikacji pracować według założonych przez użytkownika kryteriów.

W nowoczesnym zarządzaniu procesami sprzedaży szczególną rolę odgrywa indywidualne podejście do każdego

klienta oraz przygotowanie takich ofert sprzedaży, które najlepiej spełniają jego oczekiwania. Takie założenia w systemie **Impuls 5** realizuje mechanizm **ofert sprzedaży**. Stanowią one elastyczne narzędzie konstruowania oferty cenowej i dostosowywania jej do klientów poprzez każdorazowe definiowanie sposobu kalkulacji ceny, cennika, ilości i ceny sprzedaży oferowanego towaru oraz wartości netto. Jednocześnie pozwalają określić bardzo szczegółowe warunki oferty sprzedaży (m.in.: warunki płatności, gwarancje, forma dostawy czy warunki ubezpieczenia).

Dodatkowym atutem aplikacji jest możliwość wglądu każdego handlowca we wszystkie dotychczasowe oferty skierowane do danego klienta – zarówno te skutkujące złożeniem zamówienia, jak i te, z których nie skorzystał.



Kartoteka zamówień zawiera informacje na temat zarejestrowanych w systemie zamówień klientów. Dodawanie zamówień może odbywać się na podstawie zarejestrowanej wcześniej oferty, może być także pierwszym dokumentem rozpoczynającym kontakt z klientem. Na podstawie zamówienia klienta generowane są dokumenty WZ na magazyn, z którego pochodzą zamówione przez klienta pozycje, bądź też zamówienia zakupu do odpowiednich dostawców. Wystawiając fakturę sprzedaży można korzystać bezpośrednio z danych zawartych w zamówieniu klienta.

Dla danej pozycji zamówienia klienta istnieje możliwość wygenerowania zamówienia wewnętrznego, stosowanego szczególnie w sytuacji, gdy firma posiada kilka magazynów. Na jego podstawie wymagana ilość towaru zostanie przesunięta z jednego magazynu na drugi. Aplikacja daje również możliwość przeglądania zamówień klientów i sprawdzenie aktualnego etapu jego realizacji.

Dzięki kompleksowej informacji finansowej o kliencie możliwe jest analizowanie stanu jego rozrachunków i informacji o przyznanym limitach finansowych. Pozwala to uniknąć kredytowania niewiarygodnych odbiorców i ewentualnie wstrzymać realizację danego zamówienia, jak również rejestrację zamówień już w momencie ich składania.

Oprócz ewidencjonowania składanych zamówień klientów aplikacja umożliwia tworzenie **rezerwacji** towarów. Zatwierdzenie rezerwacji wymaga określenia ilości towaru, daty obowiązywania rezerwacji „od...do” oraz kontrahenta dokonującego rezerwacji. Kartoteka umożliwia filtrowanie rezerwacji w taki sposób, aby szybko wyszukać te, które w danej chwili są nam potrzebne np. rodzaj rezerwacji, jednostka organizacyjna czy kontrahent dokonujący rezerwacji.

Aplikacja wyposażona została również w funkcje wykorzystujące możliwości handlu elektronicznego. Klienci mają możliwość składania zamówień także przez Internet i rejestrowani są w **kartotece kontrahentów internetowych**.

Po złożeniu zamówienia klient może sprawdzić, jaki jest obecny status zamówienia oraz stopień jego realizacji.

Częstą praktyką dystrybuowania towarów jest realizowanie zamówień klientów partiami w ramach kontraktów długoterminowych. Funkcja **kontrakty** stworzona została z myślą o obsłudze tego typu zamówień. Zawiera ona informacje dotyczące daty zawarcia i obowiązywania kontraktu, jego zakresu wartościowego, ilościowego i asortymentowego, jak również jednostek organizacyjnych/handlowców odpowiedzialnych za jego realizację. Powiązanie kontraktów z zamówieniami klientów realizowanymi w czasie jego obowiązywania pozwala na bieżącą kontrolę czasu realizacji kolejnych pozycji i stanu zaawansowania dostaw.

Ze względu np. na bardzo dużą ilość zamówionego towaru w systemie uwzględniono również **harmonogramowanie dostaw** poszczególnych pozycji zamówienia. W oparciu o określenie terminu pierwszej dostawy, częstotliwości kolejnych oraz ilości towaru system tworzy harmonogram dostaw do klienta.

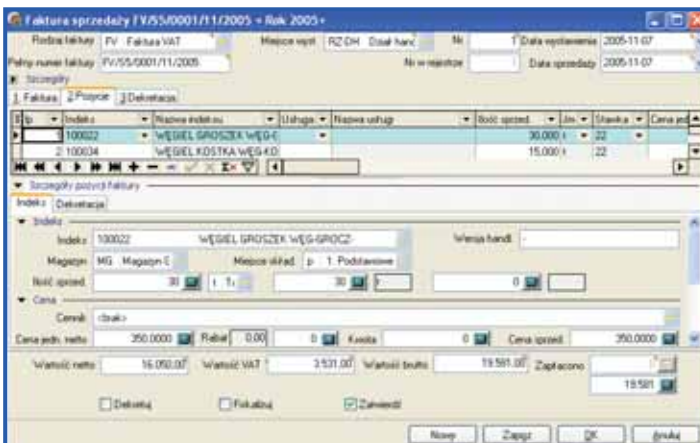
Obsługa sprzedaży

Moduł **obsługa sprzedaży** jest najważniejszym obszarem systemu Dystrybucja. Zapewnia on optymalne zarządzanie procesami sprzedaży towarów i usług według dowolnie przyjętego modelu biznesowego. Z poziomu tego modułu wystawiane są podstawowe dokumenty sprzedaży, takie jak: paragon fiskalny, faktura VAT, faktura eksportowa oraz dokumenty korygujące dokumentów sprzedaży. Moduł umożliwia również tworzenie własnych rodzajów dokumentów sprzedaży związanych ze sprzedażą opodatkowaną, jak i dokumentów typu pro forma nie podlegających opodatkowaniu.

Wystawianie dokumentu sprzedaży może odbywać się poprzez ręczne wystawienie dokumentu, fakturowanie dokumentu magazynowego WZ, automatyczne generowanie dokumentu na podstawie kartoteki dokumentów magazynowych i słownika kontrahentów oraz na podstawie potwierdzonego zamówienia klienta.

System umożliwia tworzenie **zależności pomiędzy różnymi rodzajami dokumentów**. Powiązania te mogą mieć sztywny charakter i wówczas jakkolwiek zmiana jednego dokumentu wymusza zmianę drugiego, zaś usunięcie dokumentu źródłowego musi być poprzedzone usunięciem dokumentu utworzonego na jego podstawie. Zastosowanie mechanizmu powiązań umożliwia wyszukiwanie dokumentów sprzedaży i związanych z nimi dokumentów magazynowych i odwrotnie. Pozwala także na wykrycie błędnych ilości, różnic w indeksach lub kontrahentach.

W aplikacji zdefiniowane są wszystkie niezbędne wydruki dokumentów sprzedaży. Użytkownik ma możliwość dostosowania ich wyglądu do swoich potrzeb. System pozwala również na zdefiniowanie kilku różnych postaci graficznych tego samego dokumentu sprzedaży dla wybranych kontrahentów. Tworzone w ten sposób szablony pobierane są przy wydruku określonego dokumentu.



Moduł optymalizuje również sprzedaż do osób fizycznych. Paragony wystawione w systemie na osoby fizyczne podlegają fiskalizacji i drukowane są na podłączonej do stanowiska drukarce fiskalnej. Obsługa **sprzedaży detalicznej** może być również prowadzona przy użyciu czytników kodów kreskowych.

Moduł wyposażony został w mechanizm **fakturowania seryjnego**, który dzięki możliwości generowania wielu dokumentów sprzedaży opartych o ten sam szablon dla różnych kontrahentów i rejonów sprzedaży znacznie usprawnia proces sprzedaży. Narzędzie to szczególnie przydatne jest przy fakturowaniu usług np. czyszczeń, mediów oraz obsługi sprzedaży towarów i wyrobów gotowych objętych umownym harmonogramem.

Opakowania towarów

Ewidencjonowanie wszystkich wykorzystywanych w firmie opakowań, tych do użytku wewnętrznego jak i zwrotnych, jest możliwe dzięki funkcjonalności **opakowań towarów**. W łatwy sposób można kontrolować stany magazynowe opakowań własnych i obcych, co jest szczególnie istotne przy opakowaniach kaucjonowanych i identyfikowalnych.

Aplikacja ułatwia zarządzanie obrotem opakowań z poszczególnymi kontrahentami. W dowolny sposób można definiować właściwości opakowań dla konkretnego kontrahenta, takie jak: możliwość wydania opakowania na zewnątrz, opakowania zwrotne, kaucja, opis opakowania, zablokowanie możliwości używania danego opakowania.

Kartoteka **stanów opakowań zwrotnych wg kontrahentów** informuje o aktualnym stanie wszystkich opakowań zwrotnych dla tegoż kontrahenta. Wiadomo, czy zalega on z opakowaniami, ile opakowań zostało przyjętych a ile wydanych. Ponadto funkcja obrót umożliwia wgląd w dotychczasową historię rozliczeń opakowań z kontrahentem.

System umożliwia rozliczanie obrotu opakowaniami z odbiorcami indywidualnymi jak również z sieciami, gdzie opakowania wydawane są jednemu z punktów sprzedaży sieci, a rozliczenia realizowane są z centralą.

Wykorzystując funkcję **przyporządkowania** można przypisać opakowania do konkretnego indeksu towaru, dzięki czemu opakowanie nie będzie używane z innym towarem. W zależności od profilu firmy opakowania mogą być rozliczane z dokładnością do magazynu lub wersji handlowej.

Opakowanie 100058

Indeks: PUDLO ARCHIWALNE 350x260x110

Masa netto: 12,000 Masa brutto (MAX): 20,000

Objętość: |

Długość: 350,00

Szerokość: 260,00

Wysokość: 110,00 Typ kaucji: Kaucja o stałej wartości

Wartość kaucji: 200

Opis: |

Dokładność rozliczania do: magazynu wersji handlowej

Można wydać na zewnątrz

Zwrotne

Dotyczy całego dokumentu magazynowego

Sposób tworzenia nowych pozycji opakowań:

Nowy dokument magazynowy

Nowa pozycja dokumentu magazynowego od numeru

Czy drukować na Wewnętrznym dowodzie wydania

Czy dostępne na zamówieniach klienta

Blokada

Nowy Zapisz OK Anuluj



Gala – klacz ocalona przez BPSC



BPSC SA 41-506 CHORZÓW ul. GAŁECZKI 61
tel. 032 349 35 00
www.bpsc.com.pl e-mail:bpsc@bpsc.com.pl