

GPV

GESTIONE PUNTO VENDITA

GPV



GESTIONE
PUNTO
VENDITA
*Vendita
al banco*

GESTIONE PUNTO VENDITA, modulo funzionale del gestionale ERP Business Linea Net, è stato progettato per rispondere alle esigenze delle aziende che vendono al banco i propri prodotti, sia a privati che ad aziende e professionisti.

GESTIONE PUNTO VENDITA, è perfettamente integrato con gli altri moduli e le altre funzionalità di Business Linea Net e funzionante in modalità client-server.

Il programma può essere collegato con registratori di cassa fiscali, utilizzati come stampanti fiscali (standard Sarema Language) e, in alcuni contesti, installato su PC, permette di sostituire le funzioni del registratore di cassa.

VERSIONE BASE E MODULI ADD-ON

Il modulo è disponibile in una versione base e due moduli add-on facoltativi:

- > **GESTIONE PUNTO VENDITA BASE:** funzionalità di base per la gestione della vendita al pubblico e la chiusura di cassa
- > **GESTIONE PUNTO VENDITA EXTENDED:** aggiunge funzionalità avanzate per la gestione di Fidelity Card, Promozioni, Raccolte punti, Catalogo premi, Contabilizzazione corrispettivi, integrazione con modulo Taglie e Colori
- > **GESTIONE PUNTO VENDITA RECOVERY:** aggiunge funzionalità per un uso d'emergenza in mancanza di connettività.

MENU GESTIONE PUNTO VENDITA

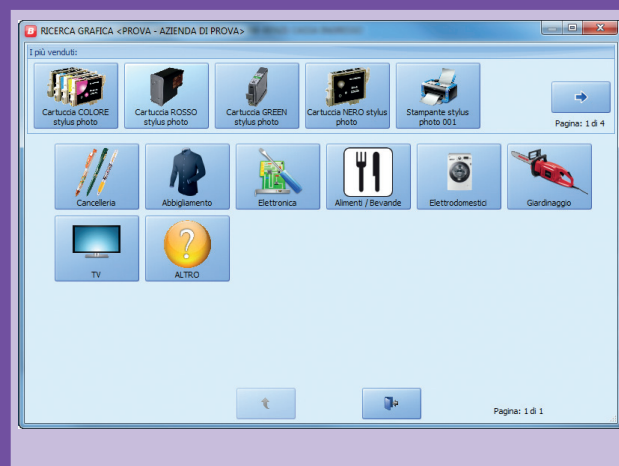


Il modulo GESTIONE PUNTO VENDITA dispone di un menu dedicato, che permette di accedere direttamente ai programmi principali senza la necessità di utilizzare il menu del software gestionale ERP Business Linea Net.

Questa possibilità rappresenta un indubbio vantaggio per gli operatori che utilizzano GESTIONE PUNTO VENDITA ma non devono utilizzare altre funzioni del gestionale.

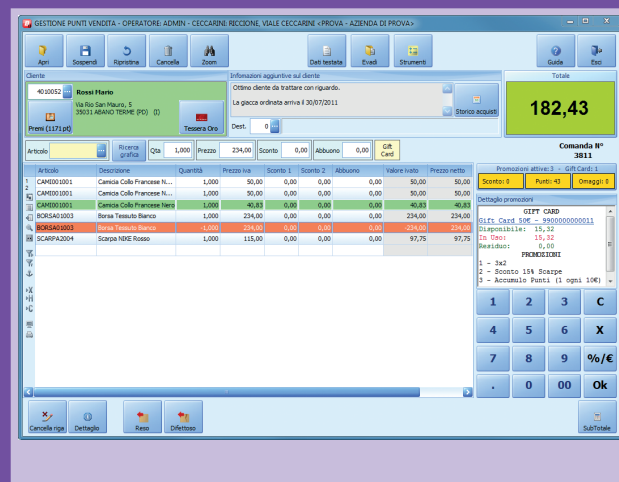
Il menu di GESTIONE PUNTO VENDITA consente il cambio utente, senza la necessità di uscire e rientrare nel programma, qualora il punto cassa fosse utilizzato da più operatori ed è stato appositamente progettato per facilitare l'utilizzo in modalità touch screen.

OTTIMIZZATO PER UTILIZZO TOUCH SCREEN



Il mercato della vendita al banco si caratterizza oggi per la diffusa presenza di punti cassa gestiti mediante dispositivi touch screen; l'interfaccia di GESTIONE PUNTO VENDITA è stata quindi ottimizzata per l'utilizzo in modalità touch screen, rendendo così più facile ed immediato l'utilizzo del software da parte degli operatori. Conseguentemente a questa logica di sviluppo, GESTIONE PUNTO VENDITA presenta anche una funzione di ricerca grafica a più livelli degli articoli.

GESTIONE PUNTO VENDITA



Il programma principale Gestione Punto Vendita, che costituisce l'interfaccia unica degli operatori che operano giornalmente al banco, permette di emettere e modificare i seguenti tipi di documenti:

- > Corrispettivi
- > Ddt emessi (anche con doppio magazzino, per documenti di trasferimento)
- > Fatture immediate emesse
- > Note di accredito emesse
- > Ricevute fiscali emesse (solo totalmente incassate)
- > Fatture ricevuta fiscale emesse
- > Impegni cliente
- > Preventivi
- > Documenti interni di movimenti di magazzino.

Il programma permette di evadere impegni, anche a livello di riga, e preventivi, inserendo documenti come ddt e fatture immediate.

CHIUSURA DI CASSA

CHIUSURE DI CASSA - PROVA - AZIENDA DI PROVA

	Contanti	Assegni	Buoni pasto	Barcomat	Totale
Saldo precedente					520,80
Incasso da documenti	95,00	132,00	194,40		521,40
Pagamento da documenti					0,00
Versamento apertura	50,00				50,00
Altri versamenti	120,00				120,00
Incasso crediti clienti					
Altri prelievi					
Prelievo chiusura	55,00				55,00
Totale	212,00	132,00	120,00	194,40	659,40

Anno	Serie	Num.	Tipo	Importo	Mancato incasso	Incasso
2011		17	Corrispettivo	97,20	0,00	97,20
2011		20	Corrispettivo	97,20	0,00	97,20
2011		18	Corrispettivo	132,00	0,00	132,00
2011		19	Corrispettivo	194,40	0,00	194,40
Totale				520,80	0,00	520,80

Contanti: 1c 0, 2c 0, 5c 0, 10c 0, 20c 0, 50c 0, 100c 2, 200c 0, 500c 0. Totale: 212. Differenza: -1,00.

Il programma di Chiusura di cassa permette di totalizzare tutte le operazioni del giorno su un determinato punto cassa, controllando anche la coerenza dei fondi presenti rispetto agli incassi, pagamenti, versamenti e prelievi effettuati. È possibile effettuare la chiusura di cassa anche nel giorno successivo (problema tipico degli esercizi come bar e ristoranti, o altri negozi che rimangono aperti durante la notte, fino alle prime ore del nuovo giorno) o svolgere chiusure multiple nello stesso giorno (nel caso in cui, ad esempio, un singolo punto cassa sia utilizzato da operatori differenti nel corso della giornata). Ogni operazione di chiusura assomma tutti i movimenti effettuati fino alla data/ora di chiusura non compresi in chiusure precedenti su un determinato punto cassa. Durante la fase di chiusura cassa è possibile inoltre visualizzare il dettaglio dei movimenti giornalieri presi in esame.

PERSONALIZZAZIONE GESTIONE PUNTO VENDITA

Il modulo dispone di un programma di configurazione per personalizzare i parametri di funzionamento in base ai differenti gruppi di utenti. I parametri di configurazione riguardano Abilitazioni di campi, Assegnazione di valori predefiniti, Controlli e verifiche su documenti, Prezzi ed Articoli. Durante l'emissione di un documento, tramite l'apposita funzione eleva, un operatore può richiedere l'intervento di un collega appartenente ad un altro gruppo utenti abilitato, allo scopo di effettuare operazioni altrimenti precluse al suo gruppo utenti di appartenenza.

INTEGRAZIONE CON MODULO TAGLIE E COLORI

Permette di operare dalla funzione Gestione Punto Vendita con articoli codificati con la struttura "a taglie e colori" (prodotti moda, come abbigliamento, calzature, accessori). NB: per il supporto di articoli a taglie, è richiesta comunque l'attivazione esplicita del modulo Taglie Colori Commerciale sull'installazione principale di Business Linea Net.

FUNZIONI MODULO GESTIONE PUNTO VENDITA EXTENDED

Tessere Fidelity

Permette di gestire le fidelity card, differenziandole per tipologia e collegandole a specifici clienti e determinate promozioni. È garantita anche la possibilità di associare ad un determinato cliente differenti tipi di tessere. Le fidelity card possono essere utilizzate anche per una rapida identificazione del cliente.

Promozioni/Punti

PROMOZIONI <PROVA - AZIENDA DI PROVA>

Cod. 1 Descrizione 3x2 Note

Valida dal 23/06/2011 al 31/12/2099

Valida il Lunedì Martedì Mercoledì Giovedì Venerdì Sabato Domenica

Dalle ore 00,00 alle 24,00

Tipo: Multi sullo stesso articolo

Configura: Accumulo punti per valore, Accumulo punti per quantità

Ogni: Sconto di riga a percentuale, Valore mi, Applica listino di riga, Sconto di piede a percentuale, Applica di, Sconto di piede a valore

In ogni di: Multi sullo stesso articolo, Multi su articoli misti, Ogni che, Articolo omaggio raggiunto un valore di spesa, Articolo omaggio se acquistati determinati articoli

Applica la promozione sugli articoli: [Tutti], Articolo singolo, Lista selezionata, Gruppo merc., Sottogruppo, Linea l' famiglia

Applica promozione solo se: Reperito

Tessere in cui viene applicata la promozione: Tipo tess., Descri., Abilitata

1	Silver	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Gold	<input checked="" type="checkbox"/>

GESTIONE PUNTO VENDITA dispone di un'interfaccia per la gestione delle promozioni particolarmente approfondita. Il responsabile è in grado di impostare ogni promozione in modo dettagliato, regolando parametri quali: periodo di validità, giorni di applicazione, fasce orarie, reparti interessati, gruppi di articoli, ecc...

Le tipologie di promozioni gestite sono:

- > Accumulo punti per valore o quantità
- > Sconti a percentuale o listini particolari di riga
- > Sconti complessivi (di piede) a valore o in percentuale
- > 3x2 o promozioni similari (applicabile su singoli articoli o articoli misti)
- > Omaggi in base al raggiungimento di un determinato valore o all'acquisto di particolari articoli.

Le promozioni possono essere applicate a seconda dei casi a clienti provvisti oppure no di fidelity card.

Catalogo Premi

La presenza sul modulo GESTIONE PUNTO VENDITA della funzione di accumulo punti comporta di conseguenza la possibilità di gestire un catalogo premi collegato. I premi possono essere costituiti da articoli, sconti o altre promozioni. In presenza di un cliente possessore di fidelity card, il software provvede ad avvisare l'operatore dell'eventuale possibilità di ritiro di premi maturati.

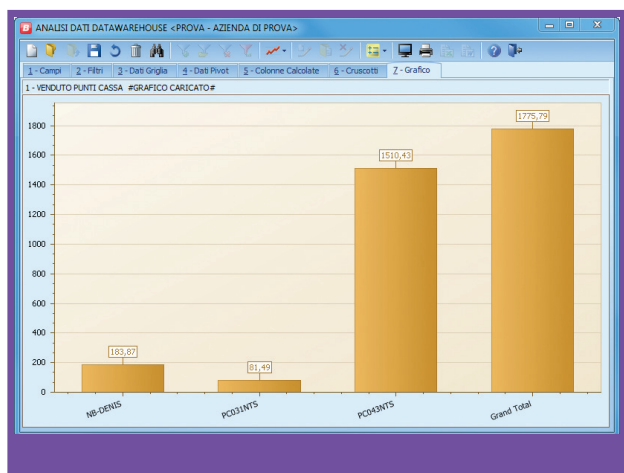
Gift Card

Permette la vendita e l'attivazione di Carte Regalo utilizzabili per successivi acquisti. La Carta è al portatore e la sua validità verificabile tramite barcode univoco e storico movimenti.

Contabilizzazione Corrispettivi

Grazie ad un'apposita utility che può essere lanciata dopo la chiusura di cassa, la procedura di contabilizzazione dei corrispettivi può essere eseguita in modalità automatica.

ALTRE FUNZIONI COMUNI AI MODULI GPV E GPV EXTENDED



- > Gestione articoli a Taglie e colori
- > Gestione articolo KIT
- > Gestione lotti e matricole
- > Gestione di punti cassa multipli
- > Anagrafica clienti privati
- > Gestione prezzi/listini ivati e non ivati
- > Utilizzo con lettore ottico barcode (lettura di barcode, di codici articolo attribuiti dall'utente o attribuiti dal fornitore)
- > Possibilità di analisi dei dati contenuti nel modulo Gestione Punto Vendita (solo in presenza del modulo Datawarehouse)
- > Gestione dell'abbuono e del reso
- > Gestione di 2 modalità di incasso nello stesso documento distinti per 'tipo incasso': contanti, assegni, bancomat, carte di credito, buoni pasto, finanziamento, altro ...
- > È possibile registrare inoltre altri movimenti di cassa: altri prelievi (la spesa per l'acquisto di un quotidiano, per il pagamento di un fornitore, il prelievo di fine giornata ...), altri versamenti (il deposito di fondi nella cassa, l'inserimento di contanti ad inizio giornata ...) ed incassi crediti cliente (per chiudere situazioni aperte del cliente). Tutto questo ai fini della quadratura giornaliera della cassa.
- > Gestione di prezzi e sconti, associati a clienti, articoli, classi di articoli, classi di clienti, come per le funzioni standard di Business
- > Possibilità di verificare la disponibilità di prodotti anche su magazzini diversi da quello corrente (per un negozio remoto, tramite terminal server, verificare se di un prodotto è disponibile una giacenza in un altro punto vendita o in sede)
- > Possibilità di visionare eventuali articoli accessori o sostitutivi disponibili a magazzino
- > Possibilità di eseguire il riassortimento di un singolo negozio, oppure di tutti i negozi contemporaneamente in base al venduto del periodo o al sottoscorta, con generazione automatica degli Impegni di Trasferimento e degli Ordini a Fornitore (è richiesto il modulo Ordini Clienti/Fornitori).

MODULO GESTIONE PUNTO VENDITA RECOVERY

Sel.	Negozio	Descr. Negozio	Da neg. a server	Da server a neg. (Dati preparati)	Da server a neg. (completo)
	10	SASSUOLO	27/04/2012	21/11/2012 21:45:30	27/04/2012 16:27:32

Il modulo GESTIONE PUNTO VENDITA, funzionando in modalità Client-server, dispone di dati sempre allineati e aggiornati in tempo reale; tuttavia, in presenza di più negozi remoti collegati on-line ad un'unica sede ed in assenza di connettività Internet stabile, grazie all'utilizzo del modulo GESTIONE PUNTO VENDITA RECOVERY, si potranno utilizzare sui negozi, tutte le funzionalità di Front Office e Vendita, dei moduli GESTIONE PUNTO VENDITA e GESTIONE PUNTO VENDITA EXTENDED. Grazie ad un programma opportunamente predisposto si potranno sincronizzare i dati, aggiornando sulla sede centrale i documenti emessi sui punti vendita e movimenti di cassa e chiusure, creati dall'ultima sincronizzazione, e inoltre trasferire i dati relativi a Clienti, Articoli, Condizioni commerciali dalla sede centrale.

PREREQUISITI

Per poter utilizzare il modulo GESTIONE PUNTO VENDITA è necessario disporre anche del modulo Vendite/fatturazione di Business Excellence Net o Easy Net. Se si desidera gestire con il modulo GESTIONE PUNTO VENDITA anche l'emissione ed evasione di ordini, è inoltre richiesta la presenza del modulo Gestione ordini. Per la gestione di inventari e valorizzazioni delle scorte si rende necessaria la presenza del modulo Magazzino. Per ulteriori dettagli, sulle funzionalità e sugli ambiti di utilizzo di GESTIONE PUNTO VENDITA, si invita alla consultazione della descrizione tecnica del prodotto.



NTS informatica S.r.l.

S.S. Rimini - San Marino, 142
47924 Rimini - Italy
tel. +39 0541 906611
fax +39 0541 906610

info@ntsinformatica.it



© Tutti i nomi di aziende e prodotti menzionati sono marchi registrati dei rispettivi proprietari.
NB: Il Produttore si riserva il diritto di apportare modifiche o variazioni alle caratteristiche del prodotto.

www.ntsinformatica.it