



Zamówienia

Moduł Zamówienia zarządza zamówieniami od odbiorców. Umożliwia wprowadzanie zamówień od przedstawicieli handlowych korzystających z połączenia terminalowego. Koordynuje współpracę działów obsługujących zamówienie odbiorcy od strony produkcyjnej, finansowej i logistyki. Zamówienie może być przekształcane w dokument magazynowy, na podstawie którego można później wystawić dokument sprzedaży. Możliwa jest częściowa realizacja zamówień, a następnie pozostałej części zamówienia. Moduł ułatwia realizację zamówienia oraz kompletowanie dokumentów z nim związanych, które powinny być przekazane kontrahentowi.

Powiązania dokumentów

Wszystkie rodzaje dokumentów tworzone w module Zamówień, Magazyn, Opakowania, Sprzedaż mogą być ze sobą powiązane w sposób odwzajemniający różnorodne procesy handlowe i logistyczne firmy.

- Dokument wydania z magazynu może realizować wybrane pozycje zamówienia jak i wiele zamówień jednorazowo. Przy załączonej rezerwacji dla magazynu następuje automatyczna rezerwacja zamawianej ilości do poziomu dostępnego na magazynie.
- Zamówienie odbiorcy po weryfikacji finansowej może zostać wstrzymane lub odrzucone z dalszej realizacji.
- Można tworzyć wiele list wysyłkowych ułatwiających odbiór zamówień i rozliczenie odbioru. Do listy wysyłkowej łączy się wybrane zamówienia o zadanej dacie realizacji od do.

System cenników i rabatów

Przy przyjęciu zamówienia funkcjonuje ten sam system cenników i rabatów, który jest stosowany przy wystawianiu dokumentów sprzedaży.

Tygodniowe zestawienie zamówień

Stanowi pomoc w planowaniu produkcji, dopełnieniu stanów magazynowych i zapewnieniu ciągłości zaopatrzenia materiałowego, przygotowaniu dodatkowych opakowań przy paletowaniu i foliowaniu zamówień.

Obsługa zamówienia

- Zamówienie odbiorcy może bezpośrednio wprowadzić przedstawiciel handlowy używający połączenia terminalowego. Pozycje zamówienia są wyceniane w taki sam sposób jak na dokumencie sprzedaży. Określa się warunki dostawy (data spedycji, dostawa: pora dnia, transport, dodatkowe opakowania) i uzgadnia warunki rozliczeń.
- Zamówienie można przenieść do zamówień przyjętych gdzie oczekuje na weryfikację od strony merytorycznej/produkcyjnej i finansowej (może być odrzucone lub warunkowo przyjęte ze względu na zadłużenie zamawiającego). Na tym etapie do zamówienia mogą być dopisane nowe pozycje lub zmieniane warunki handlowe (cena, rabat). Na określoną datę dostawy zamówienie jest kompletowane do wydania.
- Przy tworzeniu dokumentu wydania z magazynu handlowego System zgłasza zamówienia kontrahenta do wydania. Można zrealizować wybrane pozycje zamówienia jak i wiele zamówień jednorazowo. W zamówieniu przy pozycji zamówienia zostaje zapisany magazyn, dokument i ilość wydania, ilość pozostała do wydania. Przy pozycji w dokumencie magazynowym
- zapisywany jest numer zamówienia, pozycji, ilość zamawiana i wydana. Przy załączonej rezerwacji dla magazynu następuje automatyczna rezerwacja wydania do ilości dostępnej na magazynie.
- Z wydanych zamówień można tworzyć wiele list wysyłkowych. Aby ułatwić wydanie towaru w terenie na liście wysyłkowej kierowca otrzymuje zbiorcze zestawienie

wydanych asortymentów oraz specyfikację wydanych zamówień.

Definiowanie wyglądu zamówienia

PI Rol-Tech dostarcza gotowy wzór zamówienia do wydruku na drukarkę graficzną i igłową. Użytkownik może zmienić wygląd zamówienia i zawartość informacyjną lub na bazie dostarczonego utworzyć nowy.

Uprawnienia operatorów obsługujących zamówienia

Operatorowi można nadać pełne prawa lub prawa w ograniczonym zakresie. Zakres uprawnień jest nadawany przez osobę administrującą Systemem:

- na poziomie funkcji w menu Zamówienia Np. operator może zarejestrować zamówienie a później tylko śledzić etap realizacji zamówienia bez prawa zmiany warunków dostawy, dopisania nowych pozycji,
- na poziomie wykonania ważnych operacji w ramach Zamówień (np. prawo do akceptacji finansowej zamówienia, edycja cen i rabatów w zamówieniu).

Korzyści

- wsparcie w planowaniu produkcji: pomoc w dopełnianiu stanów magazynowych i zapewnieniu ciągłości zaopatrzenia materiałowego, przygotowaniu dodatkowych opakowań, itd.
- sprawna i terminowa realizację pojedynczego zamówienia poprzez koordynację współpracy obsługujących go działów marketingu, sprzedaży, produkcji, logistyki,
- wspieranie planowania, realizacji i kontroli strategii sprzedaży przedsiębiorstwa,
- wzrost dyscypliny finansowej kontrahentów,
- możliwość stosowania elastycznej polityki cenowej (system cenników i rabatów),
- automatykę operacji handlowych przy przekształcanie zamówienia w dokumenty magazynowe wydania lub listy wywozowe,
- wzrost poziomu obsługi klienta. Uprawnieni pracownicy w firmie lub poza firmą w każdej chwili mogą poinformować kontrahenta o stanie realizacji zamówienia.

Wiele możliwości w Tygodniowym zestawieniu zamówień