

NABAVA in PRODAJA



Posvetite se vašim poslovnim partnerjem, ne le komercialnim evidencam

Katerim uporabnikom je namenjena?

Računalniška rešitev Nabava in Prodaja je namenjena komercialistom in tistim, ki so zadolženi za vzdrževanje matičnih podatkov o poslovnih partnerjih in materialnih sredstvih.

Kakšno poslovno vrednost pridobite z uvedbo Nabave in Prodaje?

Nabava in Prodaja celovito podpirata delo s kupci in dobavitelji. Komercialisti z urejenimi evidencami poslovnih partnerjev in poslovnih dogodkov se lahko osredotočajo na delo s poslovnimi partnerji, jim posvetijo več časa pri pripravi prodaj in nakupov, kar preizkušeno izboljša zadovoljstvo kupcev ter dolgoročno sodelovanje z dobavitelji.

Kaj omogoča in zakaj modula potrebujete v vašem podjetju?

Nabava in Prodaja omogočata vnos, pregledovanje in analiziranje marketinških dokumentov. Obsegata področji prodaje (naročila kupcev) in nabave (naročila dobaviteljem). Zagotavljata tudi povezavo z Materialno blagovnim knjigovodstvom, saj omogočata avtomatsko generiranje materialnih dokumentov. Vsebujeta tudi preglede nerealiziranih naročil. V podjetjih s centralizirano nabavo omogočata zbiranje internih naročil kot osnovo za pripravo zbirnih naročil dobaviteljem ali kot osnovo za preskladiščenje med organizacijskimi enotami. Prislunili smo izkušenim prodajalcem, zato omogočamo celovito obvladovanje kontaktov s kupci in dobavitelji ter podporo direktnemu trženju.

Št.	Časnik	Področje	Področje	Št.	Ekonomski	Št. vrednosti (SIT)	Št. vrednosti (SIT)	Področje
01-00001	16.10.2008	00001	Kupci dobavi kg 1	200	Strokovno mesto 200	200.000,00	200.000,00	001 Prodaja 1
01-00002	11.0.2008	00004	Kupci kuh kg 4	200	Strokovno mesto 200	27.000,00	27.000,00	001 Prodaja 1
01-00004	16.10.2008	00002	Kupci dobavi kg 2		PO	1.111,12	1.111,12	
01-00007	16.10.2008	00002	Kupci dobavi kg 2		PO	1.188.888,75	1.188.888,75	
01-00008	17.0.2008	00001	Kupci dobavi kg 1		PO	595.950,00	595.950,00	
01-00009	22.0.2008	00001	Kupci dobavi kg 1		PO	2.288.000,00	2.288.000,00	
01-00010	23.0.2008	00001	Kupci dobavi kg 1		PO	2.628.000,00	2.628.000,00	
01-00012	21.0.2008	00001	Kupci dobavi kg 1	100	Strokovno mesto 100	389.400,00	389.400,00	001 Prodaja 1
01-00019	21.0.2008	00001	Kupci dobavi kg 1	100	Strokovno mesto 100	390.000,00	390.000,00	001 Prodaja 1

Katere odlike izkušeni uporabniki še posebej cenijo?

Glavne odlike Nabave in Prodaje so velika preglednost, enostaven vnos podatkov, povezanost z ostalimi moduli informacijskega sistema, enostavne in prilagodljive analize.

Rešitev omogoča veliko več kot samo vnos za organizacijo pomembnih podatkov o naročilih. Podatke je mogoče analizirati na več načinov, posebno še če jih nadgradimo z OLAP podatkovnimi kockami.

S katerimi novostmi smo nadgradili že uveljavljeno različico modula?

- **Sodobna grafika omogoča kakovostne analize in atraktivna poročila.**
- Povezljivost s standardnim MS Office okoljem omogoča takojšnji prenos podatkov v MS Word, MS Excel ter MS Outlook.
- **Enostavna dosegljivost vseh funkcij preko menujev, orodjarne ter bližnic.**
- Masovni vnos materialnih sredstev rešuje probleme eksplozije materialnih sredstev.
- **Omogočen je vnos cen z ali brez davka. V obeh primerih se davek izračuna avtomatsko.**
- Celovito spremljanje kontaktov s poslovnimi partnerji in terminsko določanje ukrepov.
- **Povezljivost z OLAP analitičnimi orodji.**

NABAVA IN INTERNA NAROČILA:

- **Naročanje:**
 - Pregled vseh naročil, pregled nerealiziranih naročil
 - **Vnos naročil, potrditev naročil, zaključek naročila**
 - Storniranje naročila, izpis naročila
 - **Priprava materialnega dokumenta**
- Prezem
- **Ceniki dobaviteljev, popusti in plačilni pogoji**
- Materialna kartica

Materialni sredstvo	Vredn. cena	Št. naroč.	Časnik
0000001 Material 1	01	100	01.01.2008
0000002 Material 2	01	100	01.01.2008
0000003 Material 3	01	100	01.01.2008
0000004 Material 4	01	100	01.01.2008
0000005 Material 5	01	100	01.01.2008
0000006 Material 6	01	100	01.01.2008
0000007 Material 7	01	100	01.01.2008
0000008 Material 8	01	100	01.01.2008
0000009 Material 9	01	100	01.01.2008
0000010 Material 10	01	100	01.01.2008

POSLOVNA INFORMATIKA V WINDOWS OKOLJU



PRODAJA:

● **Naročanje:**

- Pregled vseh naročil, pregled nerealiziranih naročil
- **Vnos naročila, potrditev naročila, zaključek naročila**
- Storniranje naročila, izpis naročila
- **Priprava materialnega dokumenta**

● **Predračun:**

- **Kreiranje finančnega dokumenta iz naročila**
- Kreiranje naročila iz finančnega dokumenta
- **Pregled finančnih dokumentov**
- Vnos predračuna
- **Storniranje finančnih dokumentov**

● **Odprema**

● **Ceniki kupcev, popusti in plačilni pogoji**

● **Materialna kartica**

OSTALO:

● **Poslovni partner:**

- Osnovni podatki, opis, dejavnosti podjetja
- **Transakcijski računi**
- Poslovni odnos
- **Poslovalnice, poslovni sistemi**
- Kontaktne osebe
- **Kontakti, faze posla**

● **Materialna sredstva:**

- **Osnovni podatki, dodatni opis, tehnične značilnosti**
- Embalaža, črna koda, varnostna zaloga, teža
- **Spremljanje po serijah, pomožnih identih, roku, datumu trajanja**
- Nazivi MS po poslovnih partnerjih
- **Uvoz / izvoz - carinske tarife**

● **Klasifikacija:**

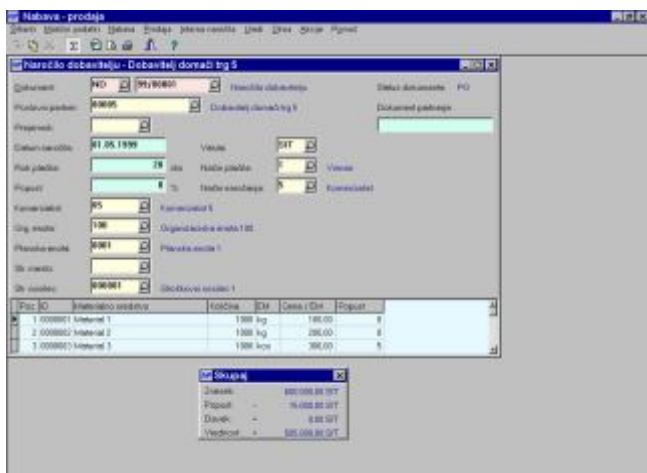
- Vpogledovanje, ažuriranje

● **Splošni ceniki:**

- Veljavne cene, vse cene, spremembe cen
- **Preračunavanje cenikov**
- **Masovno brisanje cen**

● **Akcijski ceniki:**

- Vnos akcijskih cen, pregled



Informacijski inženiring in svetovanje d.o.o.

Slovenija - 3310 Žalec, Vrečerjeva 8
tel.: 03/712 18 00, fax: 03/712 18 30

E-mail: info@vizija.si
http://www.nova.vizija.si



Kako so v trgovskem podjetju z avtomatskim generiranjem naročil dobaviteljem omogočili komercialistom, da so podvojili čas za neposredni kontakt s poslovnimi partnerji?

"Veletrgovsko podjetje z več enotami in centralizirano nabavo je vsakodnevno zbiralo naročila kupcev. Vseh naročil ni bilo mogoče izpolniti iz obstoječih zalog, zato so z računalniško pomočjo izdelali dnevna neizvršena naročila. Nato so jih ročno obdelali ter vnesli kot naročilo dobaviteljem. Postopek je bil zamuden, saj je zahteval ponovno vnašanje podatkov ter ročno preračunavanje nabavnih količin. S pomočjo modulov Nabave in Prodaje so postopek avtomatizirali tako, da program prične s seznamom odprtih naročil kupcev, ugotovi potrebne količine po artiklih, preveri obstoječe zaloge, upošteva varnostne zaloge ter avtomatsko generira odprta naročila dobaviteljem. Pri tem lahko komercialist izbere najugodnejšega dobavitelja. Enostavnost in hitrost opisanega postopka omogoča komercialistu, da porabi več svojega časa za neposredno delo s strankami. Zadovoljnejše stranke potrjujejo tudi druge odlike računalniške rešitve."