

CONSUMER GOODS

Gamma Consumer Goods è la soluzione verticale per le Aziende che operano nel mercato Beni di Largo Consumo.

Gamma Consumer Goods si rivolge alle Imprese che vogliono garantirsi un vantaggio competitivo nell'ottimizzazione dei propri processi esercitando un costante controllo sulle performances del proprio business.

L'universo commerciale di riferimento è molto articolato e complesso. Infatti, oltre alle Strutture Organizzate di Vendita (Grande Distribuzione e Distribuzione Organizzata), le aziende Consumer Goods si rivolgono anche al Canale Distributivo Tradizionale (Normal Trade) e alle organizzazioni definite Fuori Canale, con strategie commerciali di vendita e di gestione diversificate in base alla tipologia del Cliente.

Gamma Consumer Goods è in grado di soddisfare le necessità funzionali di diversi settori, tra i quali:

- Bakery (pasta e prodotti da forno);
- Lavorazione Carni (prosciuttifici, salumifici);
- Lattiero Caseario;
- Beverage;
- Agroalimentare;
- No Food in genere.

Gamma Consumer Goods è il Sistema ERP che supporta tutti i processi caratteristici di questo specifico settore di mercato attraverso i seguenti moduli:

- Gestione Strutture di classificazione;
- Gestione Divisioni Commerciali;
- Gestione Contratti Promozionali;
- Gestione Premi di Fine Anno;
- Gestione Attività e Contributi Promozionali;
- Gestione del Canvass.

Strutture di classificazione

Le strutture organizzate di vendita, attraverso le funzionalità specifiche del modulo, possono essere mappate attraverso la gestione di "Strutture di Classificazione" che rendono possibile la creazione di un legame per data di validità con un concetto ad albero (Distinta Cliente). Attraverso una gestione gerarchica del Canale Distributivo (Canale/Gruppo/Insegna/Cliente di Fatturazione/Punto Vendita), la soluzione consente di tenere traccia di eventuali cambiamenti interscambiati all'interno della Struttura Cliente mantenendo le informazioni necessarie alle operazioni di calcolo, rettifica e previsione sulla base degli elementi dell'accordo.

Divisioni Commerciali

È possibile caratterizzare in modo specifico le condizioni commerciali, le classificazioni degli articoli, dei soggetti anagrafici e delle provvigioni di vendita per ogni singola divisione di business.

Contratti Promozionali

È possibile gestire l'apertura dei contratti promozionali sia di tipo Nazionale che di tipo Periferico. Ogni Contratto avrà regole commerciali che potranno determinare l'applicazione di premi o l'erogazione di servizi promozionali (poste contrattuali definite "fuori fattura"), e regole commerciali applicate direttamente sull'ordine (poste contrattuali definite "in fattura"). Il contratto potrà essere associato ad uno specifico Cliente oppure ad un qualsiasi livello della struttura di classificazione con regole di applicazione delle Condizioni di tipo Aggiuntivo/Sostitutivo.

Ad ogni Contratto potranno essere attribuiti di Premi di Fine Anno e Premi di Periodo con regole di partecipazione degli affiliati e di liquidazione particolarmente flessibili.

Mappa di Gestione della Struttura di Classificazione Cliente

Mappa Gestione Dati Divisionali

Premi di Fine Anno

La Gestione Premi di Fine Anno permette la misurazione e la liquidazione per qualsiasi livello della struttura di classificazione del Cliente. In corso d'anno una funzione della soluzione consente il calcolo (che può essere richiesto anche in modalità simulata) sull'andamento dei premi e contributi verificando la situazione alla data. Questa funzione permette al sistema di Controllo la verifica dell'andamento dei costi derivanti dalla stipula dei contratti. In ogni momento sarà disponibile l'informazione relativa a quanto già maturato dal Cliente sulla base del fatturato effettuato e delle condizioni contrattuali, tenendo in considerazione le eventuali modifiche intercorse alla struttura di classificazione dei clienti. L'elaborazione del processo di liquidazione permette l'emissione automatica sia di Note Credito che di Fatture Promozionali (da ricevere) in funzione della modalità definita dal contratto. L'utente avrà comunque la possibilità di eseguire interventi di modifica su quanto proposto dal Sistema.

Attività e Contributi Promozionali

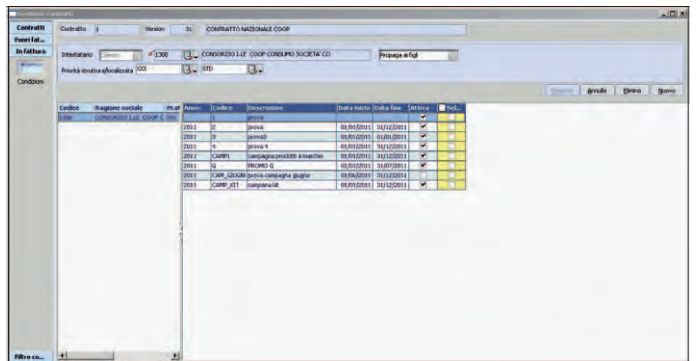
La gestione delle Condizioni Fuori Fattura relativa alle attività promozionali rappresenta per le Aziende Consumer Goods un elemento di costo importante. La soluzione permette di definire:

- Contributi Promozionali Incondizionati (spese di segreteria, spese di ristrutturazione, etc.);
- Contributi Promozionali Condizionati (listing, spazio espositivo, etc.);
- Attività Promozionali (volantinaggio, Hostess, etc.).

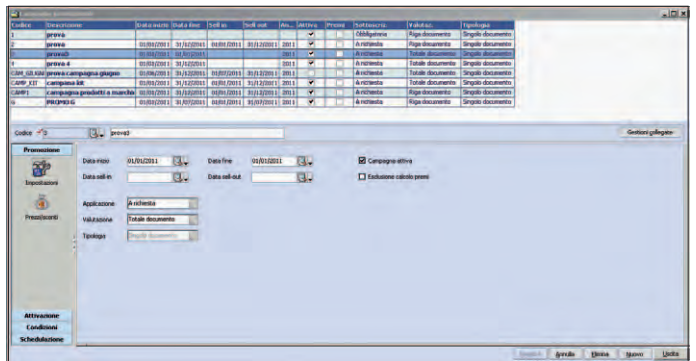
Un'elaborazione automatica produrrà Note Credito e Report come supporto al processo di Verifica Fatture Promozionali garantendo così un costante controllo sulle attività in corso.

Canvass

L'approccio verso il canale distributivo è regolato dall'applicazione di politiche commerciali definite Canvass. Questa modalità di vendita permette al funzionario commerciale di avere a disposizione una serie di iniziative di vendita da proporre al suo interlocutore. Gamma Consumer Goods mette a disposizione delle Aziende un sofisticato sistema per la gestione di Listini e Sconti, sia in termini di versioni e criteri di validità (sell in-sell out) sia per applicabilità di condizioni commerciali (sconti a presenza - sconti sostitutivi o aggiuntivi - sconti in %, in merce, in valore assoluto - sconti canale - 3 x 2, etc.) che permette di trasferire al Sistema tutte le condizioni di vendita definite con il Cliente automatizzando completamente la fase di caricamento dell'ordine.



Mappe Gestione Canvass



Mappe Campagna Promozionale