

Sales Force Management

Sales Force Management

Percorso funzione

Codice	Modulo	Release	Data
E29	Sales Force Management	6.0.7.0	28/09/2011

Condizioni Comm-li - Duplica Listini: nuova funzione

Percorso funzione

E29	1.5	3	10	1	
-----	-----	---	----	---	--

Questa nuova funzione permette di duplicare un Listino già esistente, con possibilità di assegnare al nuovo un periodo di Validità diverso. Le opzioni di copia consentono di escludere, a discrezione dell'Utente, gli **Articoli soggetti** e i **Benefici**: nel caso siano esclusi dalla copia gli Articoli soggetti, saranno automaticamente esclusi anche i Benefici.

È possibile interrogare il Listino da copiare, semplicemente cliccando sull'apposito pulsante ; si precisa inoltre, che lo Stato del Listino da duplicare NON è in ogni caso bloccante ai fini della copia.

Nella sezione **Nuovi dati**, è possibile impostare il periodo di Validità da assegnare al nuovo Listino, mentre il numero è assegnato ad esso in automatico.

Condizioni Comm.li - Duplica Promozioni: nuova funzione

Percorso funzione

E29	1.8	2	10	1	
-----	-----	---	----	---	--

Questa nuova funzione permette di duplicare una Promozione già esistente, con possibilità di assegnare alla nuova un periodo di Validità diverso. Le opzioni di copia consentono di escludere, a discrezione dell'Utente, gli **Articoli soggetti** e i **Benefici**: nel caso siano esclusi dalla copia gli Articoli soggetti, saranno automaticamente esclusi anche i Benefici.

20.10.11 15:56

Duplica Promozioni

Elab.

Ditta 10007 PANIFICI RIUNITI SRL

Promozione 2011 1 Validità dal 01022011 al 15022011 Stato A 

Sezioni da duplicare

Articoli soggetti ☒

Benefici ☒

Nuovi dati

Promozione 2011 0 Validità dal 01112011 al 31122011

Convalida 

È possibile interrogare la Promozione da copiare, semplicemente cliccando sull'apposito pulsante ; si precisa inoltre, che lo Stato della Promozione da duplicare NON è in ogni caso bloccante ai fini della copia.

Nella sezione **Nuovi dati**, è possibile impostare sia l'Anno che il periodo di Validità da assegnare alla nuova Promozione, mentre il numero è assegnato ad essa in automatico.

Condizioni Comm.li - Duplica Canvass: nuova funzione

Percorso funzione

E29	1.8	3	10	1	
-----	-----	---	----	---	--

Questa nuova funzione permette di duplicare un Canvass già esistente, con possibilità di assegnare al nuovo un periodo di Validità diverso. Le opzioni di copia consentono di escludere, a discrezione dell'Utente, gli **Articoli soggetti** e i **Benefici**: nel caso siano esclusi dalla copia gli Articoli soggetti, saranno automaticamente esclusi anche i Benefici.

20.10.11 15:52

Duplica Canvass

Elab.

Ditta 10007 PANIFICI RIUNITI SRL

Canvass 2011 1 Validità dal 01022011 al 15022011 Stato A

Sezioni da duplicare

Articoli soggetti ☒

Benefici ☒

Nuovi dati

Canvass 2011 0 Validità dal 01112011 al 31122011

Convalida

È possibile interrogare il Canvass da copiare, semplicemente cliccando sull'apposito pulsante ; si precisa inoltre, che lo Stato del Canvass da duplicare NON è in ogni caso bloccante ai fini della copia.

Nella sezione **Nuovi dati**, è possibile impostare sia l'Anno che il periodo di Validità da assegnare al nuovo Canvass, mentre il numero è assegnato ad esso in automatico.

Attività Forza Vendite - Opera: implementato tasto label Percorso

Percorso funzione

E29	2.25	1			
-----	------	---	--	--	--

Nella funzione Attività Forza Vendite - Opera è stato implementato il tasto **labelPercorso**, cliccando sul quale si attiva una *window* di dettaglio del percorso effettuato dall'Agente.

In particolare, da questa *window* è possibile:

- conoscere il **percorso giornaliero** effettuato dall'Agente
- inserire delle **visite extra** che non siano effettuate presso i Clienti
- modificare il **luogo di inizio e/o di fine attività**, se risulta diverso da quello standard indicato nell'Anagrafica dell'Agente

Inserimento Visita Extra

Per inserire una visita extra, cliccare sull'apposito tasto e indicare:

- l'Ora di inizio e fine visita
- il Luogo della visita
- l'Indirizzo
- la Città
- le Coordinate geografiche (se l'Utente è collegato ad Internet potrà aggiornare questa informazione, accedendo alla mappa stradale con l'apposito pulsante IMG)

Modifica Luogo Inizio - Fine Visita

Infine, è possibile modificare il luogo di inizio e/o fine attività, richiamando le attività d'interesse con l'apposito pulsante  del

data-grid. Al contrario, per reimpostare il luogo standard d'inizio e fine attività, cliccare sul pulsante Assumi HOME



Conto	Denominazione	Giro	Ein	Visitare il	OraV	Tempo	Telefono	Telefono	Ult. Vista	GG	Indirizzo	Cap	Città	Pr	Rap. Cont.	Denominazione	Casse	Qualità cliente	Insegna	Tipologia	Format
1	11:06	Inizio attività																			

Attività Forza Vendite - Sincronizzazione: implementato calcolo

Km percorsi

Percorso funzione

E29	2.25	5	5		
-----	------	---	---	--	--

Durante la fase di Sincronizzazione, grazie alla nuova funzionalità geo-location di SBH, è stato implementato il calcolo dei Km percorsi dall'Agente, relativamente all'itinerario tracciato mediante la funzione Opera.

Qualora, anche per una sola tratta NON sia possibile determinare il numero di Km percorsi, per esempio a causa di coordinate errate sull'Anagrafica dell'Agente, l'intero viaggio sarà considerato nullo.

Attività Forza Vendite - Sincronizzazione - Import Flussi Ricevuti: implementazioni

Percorso funzione

E29	2.25	5	8	1	
-----	------	---	---	---	--

Nella funzione di Import Flussi da Periferia a Sede, nel caso di Ordini scartati, nel *data-grid* che riporta gli errori, oltre ai riferimenti degli Ordini, è stata implementata la visualizzazione:

- dell'Identificativo Operazione dell'Ordine
- del Codice Cliente intestatario dell'Ordine

Attività Forza Vendite - Ricalcolo Percorso Visite: nuova funzione

Percorso funzione

E29	2.25	10	3		
-----	------	----	---	--	--

Questa nuova funzione permette di ricalcolare il numero dei Km percorsi dall'Agente, relativamente all'itinerario tracciato mediante la funzione Opera.

Inquiry Condizioni Comm.li - Redemption Beneficiari Inclusi e Esclusi: nuova funzione

Percorso funzione

E29	4.8	3	1		
-----	-----	---	---	--	--

Le funzioni di Redemption sono utili per conoscere i risultati prodotti dall'applicazione delle campagne promozionali in essere (Promozioni e/o Canvass). Questa nuova funzione, in particolare, fornisce l'elenco dei Clienti corrispondenti ai criteri di selezione impostati dall'Utente e che hanno usufruito dei benefici di un'attività promozionale; per ogni Beneficiario inoltre, è possibile conoscere i movimenti su cui è stata applicata una campagna promozionale. Se richiesto dall'Utente, è possibile visualizzare tutti i Clienti che, pur rispondendo ai criteri di selezione, NON hanno però beneficiato di una campagna promozionale.

Modalità Operativa

In fase di accesso alla funzione, è richiesta l'impostazione dei seguenti campi:

Tipo Campagna

Impostare:

0 = Promozioni

1 = Canvass

2 = Promozioni e Canvass

Sell-in dal - al

Interroga

Specificare la tipologia di movimenti da analizzare:

0 = Ordini

1 = Consegna

Vedi Beneficiari inclusi

Attivare questo *check-box* per visualizzare tutti i Clienti che avrebbero potuto beneficiare della campagna promozionale ma non l'hanno fatto.

Come parametri di filtro, occorre selezionare *necessariamente* quello utile per l'individuazione dei Beneficiari, mentre è opzionale la selezione in base agli Articoli soggetti.

The screenshot shows the 'Redemption Campagne Promozionali' window. At the top, the 'Ditta' field is set to '10007 PANIFICI RIUNITI SRL'. The 'Tipo Campagna' is set to '2 Promozioni e Canvass'. The 'Interroga' field is set to '0 Ordini'. The 'Vedi beneficiari esclusi' checkbox is checked. The filter tree on the left shows 'AND' selected, with 'CLIENTI' expanded and 'BARI' selected. The right pane shows a list of provinces with 'BARI' selected.

Per conoscere le Campagne di «tutti i Clienti», senza impostare altri parametri di filtro su di essi, è sufficiente selezionare come Classe **ALL - CODE_DITT**.

The screenshot shows the 'Redemption Campagne Promozionali' window. At the top, the 'Ditta' field is set to '10007 PANIFICI RIUNITI SRL'. The 'Tipo Campagna' is set to '2 Promozioni e Canvass'. The 'Interroga' field is set to '1 Consegne'. The 'Vedi beneficiari esclusi' checkbox is unchecked. The filter tree on the left shows 'AND' selected, with 'ALL' selected under 'CLIENTI'. The right pane shows a list of provinces with 'BARI' selected.

La **tipologia dei movimenti** da analizzare - Ordini o Consegne - si rivela utile qualora le Promozioni e i Canvass siano applicate solo su una specifica tipologia. Nel caso i movimenti di consegna derivino *sempre* da un Ordine, è indispensabile indicare **Ordini** (valore **0**) nel campo **Interroga**.

È proposto di seguito un esempio del risultato ottenuto con l'applicazione dei parametri di filtro:

Inquiry Condizioni Comm.li - Redemption Incidenza: nuova funzione

Percorso funzione

E29	4.8	3	2		
-----	-----	---	---	--	--

Questa funzione visualizza, per ogni Campagna il cui periodo di Sell-In rientra in quello selezionato, le seguenti informazioni:

- Fatturato del periodo Sell-In selezionato (nell'esempio 01/01/2010 - 14/07/2011)
- Fatturato dall'inizio del periodo selezionato fino alla fine di ciascuna campagna
- Fatturato nel periodo della campagna
- % di incidenza del Fatturato della Campagna sul Fatturato del Periodo
- % di incidenza del Fatturato della Campagna sul Limite Campagna

Il **Fatturato Periodo** e quello **Limite Campagna** sono assunti dalla movimentazione di magazzino relativa ai Clienti che hanno beneficiato della Campagna in oggetto (quindi comprende tutta la movimentazione, sia quella che ha beneficiato di una campagna sia quella che non ha beneficiato).

Il **Fatturato della Campagna** invece, è assunto dagli Ordini che hanno beneficiato della Promozione/Canvass ed è riferito ai soli Articoli che hanno beneficio.

Le stesse informazioni sono disponibili per i Clienti beneficiari, che hanno usufruito della Campagna stessa, semplicemente cliccando sull'apposito pulsante .

Per conoscere nel dettaglio la Campagna promozionale, cliccare sul pulsante  corrispondente; mentre cliccando sul pulsante di , nella sezione destra del *data-grid* sono visualizzati i benefici di ciascuna Campagna.

14.07.11 09:32:22
 Alias (F4)
 Redemption Campagne Promozionali
 Inquy

Ditta 10007 PANIFICI RIUNITI SRL
 Sell-in dal 01012010 al 14072011

Tipo Campagna 2 Promozioni e Canvass
 Interroga 0 Ordini

AND OR =
 Vedi beneficiari esclusi

	Anno	Num.	Stato	Sell-in da	Sell-in a	Fatt.Periodo	Fatt.Lim.Camp	Fatt.Camp.	%IncP	NR	Beneficio	ogni	UM	concesso	UM	Articolo	Descr
1	2010	1	A	18022010	28022010	245,41	0,00	6,22	2,5	1	Prezzo Lordo	1,000		1,35000	E		
2	2010	2	A	18022010	28022010	245,41	0,00	2,09	0,0	2	Sconto Natura	10,000	CT	1,00000	CT		
3	2010	3	A	26022010	15032010	12,82	0,00	2,98	23,2								
4	2010	4	A	01032010	15032010	321,47	0,00	6,08	1,1								
5	2010	5	A	01032010	15032010	0,00	0,00	0,00	0,0								
6	2010	6	A	10032010	12032010	0,00	0,00	0,00	0,0								
7	2010	7	A	02052010	15052010	0,00	0,00	0,00	0,0								
8	2010	8	A	16042010	31052010	1.489,74	725,03	77,40	5,1								

Conto	RageDest	Fatt.Periodo	Fatt.Lim.Camp	Fatt.Camp.	%IncPer	%IncLca	RCont	RageRcon	Categ.	Zona	Cluster	TipPdv	Descr.	In
1	145,08 A-ZETA SUPERMERCATI S.R.L.	187,81	32,84	25,94	13,81	78,98	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45105	1	0		
2	3581,08 LATTARULO VITTORIO	89,12	35,77	3,76	4,21	10,51	2182,08	MEGACEDI SpA	0	1	1	0		
3	4435,08 MARKIS S.R.L.	115,23	68,57	5,04	4,37	7,35	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45118	1	0		
4	4565,08 MODIS S.R.L.	229,83	129,28	7,03	3,05	5,43	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45129	1	0		
5	4607,08 CALYPSO S.R.L.	10,50	5,50	0,51	4,85	9,27	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45133	1	0		
6	4612,08 DE MICHELE ANGELO	123,06	57,82	5,17	4,20	8,94	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45120	1	0		
7	5081,08 MUCCI LUCIA & C. S.A.S.	79,37	38,72	3,02	3,80	7,79	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45105	1	0		
8	5175,08 ALPI S.R.L.	14,33	14,33	1,88	13,11	13,11	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45105	1	0		
9	5635,08 OEMI S.R.L.	82,94	42,56	1,38	2,19	3,24	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45105	1	0		
10	5856,08 SUPERMERCATO BIESSE S.R.L.	24,25	17,73	1,18	4,86	6,65	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45105	1	0		
11	5857,08 MEGACEST S.R.L.	82,85	37,20	4,44	7,06	11,93	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45105	1	0		
12	5935,08 DE MICHELE ANGELO	84,43	40,06	3,63	4,17	9,26	2182,08	MEGACEDI SpA	0	45110	1	0		

Revisione #1

Creato 28 settembre 2011 22:00:00 da Giuseppe Anelli

Aggiornato 7 febbraio 2015 17:09:32 da Giuseppe Anelli