

HYDROVELA

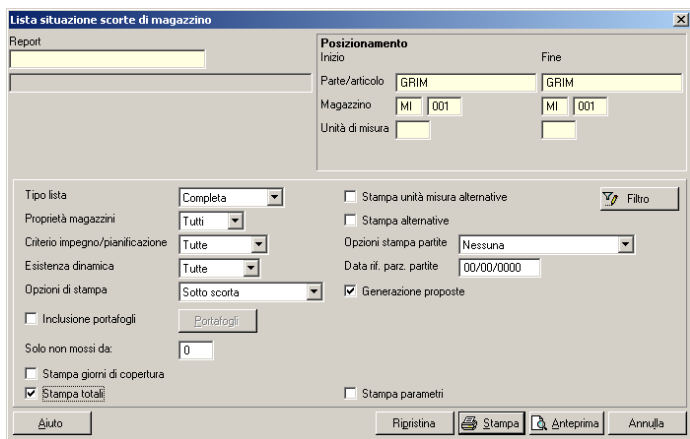
LA RISPOSTA INNOVATIVA, MODULARE, MULTIPIATTAFORMA E MULTIAZIENDALE PER LE AZIENDE DEL SETTORE IDROTERMOSANITARIO.

NR. 3

GLI ACQUISTI E LA GESTIONE DI PREMI E CAMPAGNE

Gli **Acquisti** rappresentano da sempre un fattore critico in una azienda che basa la sua competitività sull' assortimento e la disponibilità degli articoli a magazzino, sui prezzi e sulla marginalità dei prodotti, sulla soddisfazione e sulla fedeltà dei clienti.

Mantenere lo stock a livelli economici, approvvigionarsi nei tempi e nelle quantità ottimali, spuntare le migliori condizioni dai fornitori costituiscono la sfida quotidiana di chi in azienda svolge la funzione di "buyer".



La Gestione degli acquisti

Hydrovela, la soluzione creata da Datasys per il settore idro-termosanitario, vuole dare un grosso contributo al raggiungere questi obiettivi attraverso funzioni specifiche quali:

- ◆ la verifica dei consumi giornalieri
- ◆ la gestione delle richieste di offerta, delle proposte d' ordine, degli ordini già emessi
- ◆ l' emissione di proposte di riordino
- ◆ la visibilità delle condizioni di fornitura, dei listini, dei **premi** e delle **campagne**.

Premi e Campagne

I **Premi** e le **Campagne** possono costituire un fattore non trascurabile della marginalità dei prodotti: tenerne costantemente sotto controllo l' andamento consente di trarre da essi i massimi benefici e in molti casi di indirizzare le strategie di vendita

La Gestione dei premi e delle campagne

Le modalità dei premi e delle campagne rilasciate dai fornitori vengono acquisite e gestite dalla soluzione **Hydrovela** in modo tabellare, garantendo completezza e massima flessibilità.

Infatti, attraverso un inserimento guidato è possibile fornire tutte le informazioni dei premi e delle campagne relative ai **prodotti**

- per singolo articolo
- per raggruppamento commerciale
- per fornitore

e le modalità di calcolo

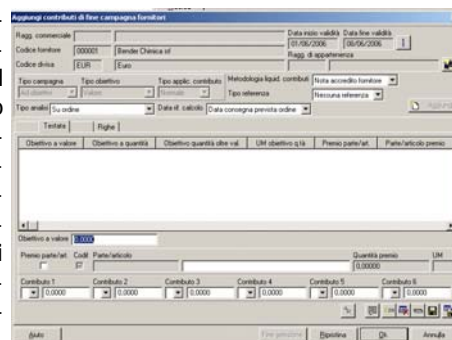
- totale fatturato in base agli scaglioni
- a scalare su scaglioni
- ultimo obiettivo raggiunto

e per tipo di premio

- fisso
- in percentuale
- in quantità

Il tutto, ovviamente, legato al **periodo di validità**.

E' possibile definire il tipo di campagna, libera o ad obiettivi, nel caso i premi siano vincolati al raggiungimento di obiettivi. Se la campagna è libera i contributi vengono sempre corrisposti indipendentemente dal valore del fatturato, altrimenti, se è ad obiettivi i contributi vengono corrisposti al raggiungimento di questi.



L'obiettivo può essere definito a quantità, valore o quantità e valore e per ogni obiettivo è possibile inserire contributi o articoli premio diversi. L' applicazione, provvederà a tenere costantemente aggiornata il livello di raggiungimento dei target fissati, rendendolo visibile su richiesta e comunque al momento del riordino al fornitore.

La liquidazione dei Premi e delle Campagne

Al raggiungimento degli obiettivi **HydroVela** provvederà al calcolo degli importi dei premi e delle campagne e alla emissione della documentazione amministrativa, quali la fattura o la nota di debito o, dove prevista, la nota di credito al fornitore.

I NOSTRI SPECIALISTI SONO DISPONIBILI A FAR CONOSCERE HYDROVELA DIMOSTRANDONE L'EFFICACIA IN QUALSIASI ORGANIZZAZIONE CHE OPERA NEL SETTORE IDROTERMOSANITARIO (riscaldamento, condizionamento, sistemi idromassaggio, saune, sanitari, rubinetteria)

PER ULTERIORI INFORMAZIONI CHIAMARE IL NR. 02/ 677.335.452 OPPURE INVIARE MAIL A MARKETING@DATASYS.IT