



Infor LN Vendite Guida utente per Dati principali vendite

© Copyright 2021 Infor

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte della presente pubblicazione potrà essere riprodotta, archiviata in sistemi di recupero o inoltrata in alcun modo o tramite alcun mezzo inclusi, senza limitazioni, fotocopie o registrazioni, previo consenso scritto di Infor

Avvertenze

Il materiale contenuto nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare) costituisce e contiene informazioni confidenziali e di proprietà di Infor.

Accedendo al materiale allegato (inclusa qualsiasi modifica, traduzione o adattamento) l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione e tutto quanto ad esso collegato, come copyright, segreti aziendali e tutti gli altri diritti, titolo e interessi relativi sono di proprietà esclusiva di Infor e che l'utente non acquisirà diritto alcuno, titolo o interesse relativamente al materiale (inclusa qualsiasi modifica traduzione o adattamento) tramite revisione dello stesso, oltre il diritto non esclusivo di utilizzo del materiale unicamente in connessione con la licenza acquisita e di utilizzo del software fornito alla società di appartenenza da Infor (come applicabile) nei termini stabiliti da un accordo separato ('Scopo').

Inoltre, accedendo al materiale allegato, l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione dovrà essere utilizzato nella più completa riservatezza e che l'utilizzo dello stesso sarà limitato dalle indicazioni fornite nell'accordo sopra menzionato.

Sebbene Infor abbia fatto quanto possibile per assicurare che il materiale contenuto nella presente pubblicazione sia accurato e completo, Infor non può garantire che le informazioni contenute nel presente documento siano complete, che non contengano errori tipografici o di altra natura o che il documento risponda alle esigenze specifiche di ogni singolo utente. In virtù di quanto sopra, Infor declina ogni responsabilità per perdita di dati o danni, a persone o entità, derivanti o collegati a errori o omissioni contenute nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare), che tali errori o omissioni derivino da negligenza, incidente o da qualsiasi altra causa.

Riconoscimenti dei marchi registrati

Tutti gli altri nomi di società, prodotti, commerci o servizi menzionati possono essere marchi o marchi registrati dei rispettivi proprietari.

Informazioni sulla pubblicazione

Codice documento	salesmasdatug (U9839)
-------------------------	-----------------------

Rilascio	10.7 (10.7)
-----------------	-------------

Data di pubblicazione	8 agosto 2022
------------------------------	---------------

Sommario

Informazioni sul documento

Capitolo 1 Introduzione.....	9
Vendite.....	9
Capitolo 2 Dati articolo.....	11
Dati articolo di vendita.....	11
Impostazione dei dati di vendita degli articoli e dei dati di vendita predefiniti per un gruppo di articoli.....	11
Impostazione dei dati relativi alle vendite per una combinazione articolo - Business Partner.....	12
Gestione delle scorte mancanti.....	13
Verifica della disponibilità di scorte.....	13
Esecuzione di opzioni per scorte mancanti.....	14
Assegnazione di uno stato determinato dal server di gestione promesse.....	15
Registrazione delle transazioni scorte pianificate.....	18
Verifica tempificata delle scorte.....	18
Vendita di articoli da gruppi di elenchi.....	20
Impostazione dei dati dell'articolo Elenco.....	20
Il Business Partner accetta gruppi di elenchi alternativi.....	20
Il Business Partner non accetta gruppi di elenchi alternativi.....	20
Kit.....	21
Articoli alternativi e articoli di sostituzione.....	21
Definizione di articoli alternativi e di sostituzione.....	21
Utilizzo di articoli alternativi e di sostituzione.....	23
Capitolo 3 Dati di organizzazione.....	25
Dati di organizzazione vendite.....	25
Impostazione dei tipi di ordine di vendita.....	25
Impostazione degli uffici vendite.....	26
Impostazione dei dati relativi alle vendite per sito.....	26

Definizione dei profili utente.....	26
Flexible sales order processing.....	26
Tipi di ordine di vendita e relative attività.....	27
Periferiche predefinite.....	29
Stato degli ordini di vendita ed elaborazione flessibile di tali ordini.....	30
Fatturazione multisocietà tra un ufficio acquisti e un ufficio vendite.....	31
Determinatori del tasso in Vendite.....	31
Utilizzo dei determinatori del tasso.....	32
Capitolo 4 Dati generali.....	35
Dati generali vendite.....	35
Impostazione dei dati necessari per tracciare le modifiche apportate agli ordini e per determinare il motivo delle modifiche.....	35
Impostazione dei motivi del blocco degli ordini.....	36
Impostazione delle simulazioni di priorità degli ordini.....	37
Modifica e conferma di ordini.....	37
Parametri degli ordini di modifica.....	37
Modifica e conferma di ordini.....	38
Stampa delle modifiche.....	41
Costi aggiuntivi.....	41
Costi aggiuntivi - Panoramica.....	41
Costi aggiuntivi - Impostazione.....	42
Capitolo 5 Modelli di ordine.....	45
Modelli di ordine di vendita.....	45
Capitolo 6 Approvazione cliente.....	47
Approvazione cliente.....	47
Approvazione delle merci consegnate.....	49
La funzionalità relativa all'approvazione cliente è implementata.....	49
La funzionalità relativa all'approvazione cliente non è implementata.....	50
Appendice A Glossario.....	51

Indice

Informazioni sul documento

In questo manuale viene illustrata la procedura per impostare i dati principali in Vendite inclusi la definizione di dati articolo di vendita, i dati di organizzazione vendite, i modelli di ordine di vendita e i dati generali delle vendite.

Prerequisiti

Benché la lettura di questo manuale non richieda una conoscenza specifica del software LN, una conoscenza generale delle funzionalità di Infor LN può essere di aiuto nella comprensione.

Riferimenti

Utilizzare questo manuale come riferimento principale per i dati principali vendite. Per informazioni non contenute nel presente manuale, consultare le edizioni correnti dei seguenti manuali:

- *Guida utente per Cataloghi prodotti U9815 IT*
- *Guida utente per Offerte di vendita U9841 IT*
- *Guida utente per Ordini di vendita U9845 IT*
- *Guida utente per Contratti di vendita U9844 IT*
- *Guida utente per Programmi acquisti e vendite U9541 IT*
- *Guida utente per Fatturazione retroattiva U9840 IT*
- *Guida utente per Statistiche U9816 IT*
- *Guida utente per Gestione kit U9540 IT*
- *Guida utente per CRM U9653 IT*
- *Guida utente per Termini e condizioni U9499 IT*
- *Guida utente per Scorte gestite da terze parti (VMI) U9501 IT*
- *Guida utente per Conto lavoro U9361 IT*
- *Guida utente per Pegging progetto U9777 IT*
- *Guida utente per Pegging domanda U9500 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi U9179 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi dei materiali U9865 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi*

Modalità di consultazione

Questo manuale è stato creato accorpendo alcuni argomenti della Guida in linea. Un testo in corsivo seguito da un numero di pagina rappresenta un collegamento ipertestuale a un'altra sezione del presente documento.

La sottolineatura di un termine indica un collegamento alla relativa definizione di glossario. Se si consulta questo manuale in linea, è possibile fare clic sul termine sottolineato per visualizzare la definizione disponibile nel glossario in fondo al manuale.

Commenti?

La documentazione fornita viene controllata e migliorata di continuo. Sono apprezzati commenti/richieste da parte dell'utente in relazione al presente documento o agli argomenti trattati. Eventuali commenti possono essere inviati all'indirizzo di posta elettronica riportato di seguito: documentation@infor.com.

Nel messaggio di posta elettronica indicare il numero e il titolo del documento. Informazioni più specifiche ci consentiranno di fornire feedback in modo efficiente.

Contattare Infor

In caso di domande sui prodotti Infor, visitare il portale Infor Xtreme Support all'indirizzo www.infor.com/inforxtreme.

Se dopo il rilascio del prodotto verranno apportate modifiche al documento, la nuova versione sarà pubblicata su questo sito Web. Si consiglia pertanto di controllare periodicamente tale sito Web per avere una documentazione aggiornata.

In caso di commenti sulla documentazione Infor, inviare una e-mail all'indirizzo documentation@infor.com.

Vendite

Il package Vendite consente di gestire le attività di vendita e i dati derivanti da tali attività.

Le procedure più importanti di Vendite sono quelle relative agli ordini di vendita e ai programmi vendite che, insieme, coprono tutte le attività amministrative necessarie per la vendita di articoli. La procedura relativa agli ordini di vendita o ai programmi vendite in genere è preceduta e seguita da altre procedure.

Le seguenti procedure possono precedere oppure precedono la procedura relativa agli ordini di vendita/programmi vendite:

- Procedura relativa alle offerte di vendita
- Procedura relativa ai contratti di vendita

Vendite include i seguenti dati principali:

- Dati principali vendite
- Offerte di vendita
- Ordini di vendita
- Contratti di vendita
- Programmi vendite
- Controllo margine
- Gestione consumi
- Fatturazione retroattiva
- Provvigioni e ribassi
- Statistiche
- Parametri Vendite

Dati articolo di vendita

Nel modulo Gestione articoli è possibile specificare gli articoli e i relativi dati a livello globale. Per completare le procedure di vendita, è inoltre necessario specificare i dati dell'articolo relativi alle vendite nel modulo Dati articolo di vendita.

Impostazione dei dati di vendita degli articoli e dei dati di vendita predefiniti per un gruppo di articoli

Per poter utilizzare le transazioni degli ordini nel package Vendite, è innanzitutto necessario specificare i dati dell'articolo relativi alle vendite nella sessione Articolo - Vendite (tdisa0601m000). Per immettere un articolo di vendita, è necessario specificare diverse informazioni. Se si impostano valori predefiniti, è possibile ridurre il numero di dati da specificare ogni volta che si aggiunge un nuovo articolo di vendita. Per impostare i valori predefiniti degli articoli vengono utilizzati sia il gruppo di articoli che il tipo di articolo. È possibile specificare i valori predefiniti degli articoli di vendita che appartengono a un gruppo di articoli nella sessione Articolo - Valori predefiniti vendite (tdisa0102s000).

Per specificare i valori predefiniti degli articoli di vendita e gli articoli di vendita, effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare un gruppo di articoli nella sessione Gruppi articoli (tcmcs0123m000).
2. Specificare i valori predefiniti degli articoli a livello globale nella sessione Articoli - Valori predefiniti (tcibd0102m000), in cui è necessario immettere il **Gruppo articoli** precedentemente definito nella sessione Gruppi articoli (tcmcs0123m000).
3. Nella sessione Articoli - Valori predefiniti (tcibd0102m000) fare clic su **Vendite**. Viene avviata la sessione Articolo - Valori predefiniti vendite (tdisa0102s000), in cui è possibile specificare i valori predefiniti degli articoli relativi alle vendite per la combinazione **Tipo di articolo** e **Gruppo articoli**.
4. Specificare un articolo nella sessione Articoli (tcibd0501m000) per la combinazione di **Tipo di articolo** e **Gruppo articoli** precedentemente definita nella sessione Articoli - Valori predefiniti (tcibd0102m000). Di conseguenza, i valori predefiniti ricavati dalla sessione Articoli - Valori predefiniti (tcibd0102m000) vengono inseriti nella sessione Articoli (tcibd0501m000).

5. Nella sessione Articoli (tcibd0501m000) fare clic su **Vendite**. Viene quindi avviata la sessione Articolo - Vendite (tdisa0601m000), in cui è possibile immettere i dati di vendita relativi all'articolo creato nella sessione Articoli (tcibd0501m000). Nella sessione Articolo - Vendite (tdisa0601m000) vengono inseriti i valori predefiniti ricavati dalla sessione Articolo - Valori predefiniti vendite (tdisa0102s000).

Nella sessione Articolo - Vendite (tdisa0601m000) è possibile gestire i dati degli articoli relativi alle vendite elencati di seguito:

- Dati di ordinazione, dati relativi alla determinazione dei prezzi e dati relativi alle consegne in eccesso.
- Business Partner 'Destinazione vendita' collegati all'articolo.
- Uffici vendite e siti, se si desidera specificare dati degli articoli relativi alle vendite per ufficio vendite o siti specifici. Questa opzione è disponibile soltanto se si utilizza la funzionalità multisito.

Nota

Per generare le transazioni relative all'articolo di vendita, i dati articolo correlati all'ordinazione devono essere specificati nella sessione Articolo - Ordinazione (tcibd2100m000) e i dati articolo correlati ai costi devono essere calcolati nella sessione Articolo - Determinazione costi (ticpr0107m000).

Impostazione dei dati relativi alle vendite per una combinazione articolo - Business Partner

Utilizzare la sessione Articoli - Business Partner vendite (tdisa0510m000) per definire dati articolo relativi alle vendite in base al Business Partner. Queste informazioni vengono utilizzate per determinare la modalità di vendita e di consegna di un ordine di vendita a uno specifico Business Partner 'Destinazione vendita'. Queste informazioni sostituiscono i dati articolo relativi alle vendite e al magazzino e vengono utilizzate per determinare la modalità di consegna e di addebitamento dell'ordine allo specifico Business Partner 'Destinazione vendita'.

Nota

- È possibile utilizzare la sessione Cliente 360 (tdsmi1500m000) per visualizzare, gestire e creare i dati correlati ai Business Partner 'Destinazione vendita'. In questa sessione è possibile visualizzare tutti i Business Partner pertinenti per un responsabile vendite specifico. La sessione Cliente 360 (tdsmi1500m000) fornisce una panoramica delle informazioni relative ai Business Partner 'Origine vendita' e consente di accedere facilmente ai dati relativi a tali Business Partner.
- È inoltre possibile utilizzare la sessione Articolo - Vendite (tdisa0601m000) per specificare dati degli articoli relativi alle vendite in base al Business Partner. In questa sessione è possibile immettere rapidamente le principali informazioni di vendita relative a un articolo.

Gestione delle scorte mancanti

È possibile verificare la disponibilità di scorte e risolvere i casi di scorte mancanti per righe di offerta di vendita, righe di ordine di vendita e righe componente di ordine di vendita.

Verifica della disponibilità di scorte

L'esecuzione della verifica della disponibilità di scorte per una riga e il momento in cui tale processo viene effettuato dipendono dall'impostazione dei seguenti parametri:

Righe (componente) di ordine di vendita	Righe di offerta di vendita
Verifica tempificata delle scorte	Verifica scorte durante inserimento riga offerta
Verifica scorte estesa	Verifica scorte durante conferma
	Verifica scorte durante l'elaborazione
Verifica scorte estesa	Elaborazione in caso di scorte mancanti
Momento verifica scorte	Verifica scorte estesa

Nota

Per le righe alternative delle offerte di vendita non vengono verificate le scorte disponibili prima che il relativo stato venga impostato su **Confermato** o **Elaborato**. Tale verifica viene eseguita per la riga alternativa con la percentuale di probabilità di esito positivo più alta.

Verifica delle scorte

Quando si immette o si aggiorna una riga, viene eseguita una verifica delle scorte.

Il tipo di verifica applicabile viene determinato in base alla sequenza di priorità della ricerca indicata di seguito:

1. Verifica OPS esterna tramite il server Infor SCM Promising
2. Verifica ATP/CTP mediante Pianificazione aziendale
3. Verifica delle scorte mediante Magazzino

Verifica OPS esterna

È possibile eseguire questa verifica delle scorte soltanto se vengono soddisfatte tutte le condizioni riportate di seguito:

- La casella di controllo **Server Infor SCM Promising** è selezionata nella sessione Componenti software implementati (tccom0100s000).
- L'articolo è un [articolo del piano](#).
- La casella di controllo **Verifica scorte estesa** è selezionata.
- Il campo **Momento verifica scorte** è impostato su **Batch**.

Nota

- Se è possibile utilizzare una verifica OPS esterna, le scorte vengono verificate e le scorte mancanti vengono risolte esternamente mediante il server Infor SCM Promising.
- La gestione delle scorte mediante OPS può determinare un aggiornamento dei seguenti campi delle righe di ordine di vendita (o delle righe componente di ordine di vendita): **Data di consegna pianificata**, **Magazzino** e **Stato promessa ordine**. Può anche determinare una riga di ordine di vendita divisa con più righe di consegna.

Verifica ATP/CTP

È possibile eseguire questa verifica delle scorte soltanto se vengono soddisfatte le condizioni riportate di seguito:

- Non è possibile eseguire una verifica delle scorte OPS.
- L'articolo è un articolo del piano e la casella di controllo **Verifica CTP per vendite** è selezionata nella sessione Parametri pianificazione (cprpd0100m000).

Verifica delle scorte mediante Magazzino

È possibile eseguire questa verifica delle scorte mediante Magazzino soltanto se viene soddisfatta una delle condizioni riportate di seguito:

- L'articolo non è un articolo del piano.
- L'articolo è un articolo del piano e la casella di controllo **Verifica CTP per vendite** è deselezionata nella sessione Parametri pianificazione (cprpd0100m000).

Esecuzione di opzioni per scorte mancanti

Se al termine della verifica relativa a una riga viene rilevata una situazione di scorte mancanti, sono disponibili diverse opzioni per risolvere il problema.

A seconda delle impostazioni delle opzioni elencate di seguito, le scorte mancanti vengono gestite automaticamente da LN oppure è necessario l'intervento dell'utente mediante la sessione Menu scorte mancanti (tdsls4830s000):

- Casella di controllo **Gestione automatica scorte mancanti** nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000)
- Campi **Gestione automatica scorte mancanti** nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000)

Nota

Se l'opzione per la gestione automatica delle scorte mancanti definita per il tipo di ordine non è applicabile per un ordine o un'offerta di vendita, viene visualizzato il Menu scorte mancanti (tdsls4830s000), dal quale è possibile scegliere l'azione da eseguire.

Assegnazione di uno stato determinato dal server di gestione promesse

Se nelle sessioni Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100) e Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) la casella di controllo **Verifica scorte estesa** è selezionata, per le righe di offerta di vendita, le righe di ordine di vendita e le righe componente di ordine di vendita viene impostato uno stato determinato dal server di gestione promesse durante il processo di gestione delle scorte mancanti.

Sono possibili i seguenti stati:

- **Accettato**
La verifica delle scorte determina che le scorte sono sufficienti per una consegna puntuale della riga.
- **Non accettato**
La verifica delle scorte determina che le scorte non sono sufficienti per una consegna puntuale della riga.
- **In sospeso**
La riga è in attesa di essere verificata con le scorte disponibili.
- **Eccezione**
Si è verificato un errore durante la verifica delle scorte ed è quindi necessario intervenire manualmente.

Per le seguenti righe è possibile visualizzare e gestire lo stato determinato dal server di gestione promesse nelle sessioni sotto indicate:

Tipo di riga	Sessione Righe promessa	Satellite della sessione
Riga ordine di vendita	Righe promessa ordine di vendita (tdsls4101m400)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ordine di vendita (tdsls4100m900) ■ Riga ordine di vendita (tdsls4101m900)
Riga componente ordine di vendita	Componenti righe promessa ordine di vendita (tdsls4563m200)	Righe ordine di vendita - Componenti (tdsls4601m000)
Riga offerta di vendita	Righe promessa offerta di vendita (tdsls1501m200)	Offerta di vendita (tdsls1600m000)

Nota

- Le scorte mancanti per le righe di ordine di vendita e le righe componente di ordine di vendita con stato **Non accettato**, **In sospeso** e **Eccezione** devono essere risolte manualmente per consentire l'impostazione dello stato su **Accettato**. In caso contrario l'ordine di vendita collegato non può essere approvato.
- Se la casella di controllo **Elaborazione in caso di scorte mancanti** è selezionata nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100), quando le righe di offerta di vendita vengono convertite in righe di ordine di vendita, lo stato determinato dal server di gestione promesse della riga offerta di vendita può essere **Non accettato**, **In sospeso** o **Eccezione**. Se la casella di controllo **Elaborazione in caso di scorte mancanti** è deselezionata, lo stato determinato dal server di gestione promesse della riga offerta di vendita deve essere **Accettato** affinché venga eseguita la conversione di tale tipo di righe.

Accettato

A una riga viene assegnato questo stato nei casi indicati di seguito:

- Sono disponibili scorte sufficienti oppure la situazione di scorte mancanti è stata risolta.
- Non è necessario verificare la disponibilità di scorte per questa riga, ad esempio in una situazione di consegna diretta.
- La funzionalità **Verifica scorte estesa** non è implementata.

Se tutte le righe (componente) di un ordine di vendita sono impostate su **Accettato**, è possibile approvare l'ordine e continuarne l'elaborazione. Per ulteriori informazioni, consultare Procedura relativa all'ordine di vendita.

Non accettato

A una riga viene assegnato questo stato nei casi indicati di seguito:

- Non sono disponibili scorte sufficienti oppure la situazione di scorte mancanti non è stata risolta.
- Una riga con stato **Eccezione** viene impostata manualmente sullo stato **Non accettato** nella sessione Righe promessa ordine di vendita (tdsls4101m400), Componenti righe promessa ordine di vendita (tdsls4563m200) o Righe promessa offerta di vendita (tdsls1501m200).

Nelle sessioni relative alle righe promessa è possibile fare fronte alla mancanza di scorte nel seguente modo:

- Scegliendo un'opzione per le scorte mancanti dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni.
- Per le righe (componente) di ordine di vendita, scegliendo **Verifica scorte ordini di vendita** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni. Viene avviata la sessione Verifica scorte ordini di vendita (tdsls4217m000), in cui è possibile cercare un'opzione di gestione automatica delle scorte mancanti appropriata per il tipo di ordine.
- Aggiornando manualmente la riga (componente) di ordine o la riga di offerta nella sessione appropriata.

In sospeso

Una riga assume questo stato se nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000) il campo **Momento verifica scorte** è impostato su **Batch** e:

- Le scorte disponibili devono ancora essere verificate.
- Le righe con stato **Accettato**, **Non accettato** o **Eccezione** vengono modificate manualmente e devono essere nuovamente verificate in relazione alle scorte disponibili.

Nota

Una riga rimane associata allo stato **In sospeso** fino a quando non viene eseguita la verifica delle scorte nella sessione Verifica scorte ordini di vendita (tdsls4217m000) o nel server di gestione promesse SCM. Una volta eseguita la verifica, la riga viene impostata su **Accettato**, **Non accettato** o **Eccezione**.

Eccezione

Una riga viene impostata su Eccezione quando non è possibile determinarne lo stato. Se possibile, nella sessione Registro messaggi (tcstl1500m000) viene registrato un messaggio di errore. È necessario risolvere manualmente l'errore.

Nota

Non è possibile verificare le scorte per le righe (componente) di ordine di vendita con stato determinato dal server di gestione promesse **Eccezione** nella sessione Verifica scorte ordini di vendita (tdsls4217m000). A questo scopo fare clic su una riga con stato **Eccezione** e scegliere **Imposta su Non accettato** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni in una delle sessioni relative alle righe promessa. Lo stato della riga viene modificato in **Non accettato** ed è possibile includere la riga nella

verifica delle scorte nella sessione Verifica scorte ordini di vendita (tdsls4217m000). Una volta eseguita la verifica, alla riga viene assegnato lo stato **Accettato**, **Non accettato** o **Eccezione**.

Registrazione delle transazioni scorte pianificate

Se per gli articoli pianificati la casella di controllo **Verifica CTP per vendite** è selezionata nella sessione Parametri pianificazione (cprpd0100m000), si verifica quanto segue:

- **Righe (componente) di ordine di vendita**
Vengono create transazioni scorte pianificate quando lo stato determinato dal server di gestione promesse dell'ordine diventa **Accettato**. Se lo stato **Accettato** relativo alla riga viene modificato, le transazioni scorte pianificate vengono annullate.
- **Righe di offerta di vendita**
Vengono create transazioni scorte pianificate quando lo stato determinato dal server di gestione promesse dell'offerta diventa **Accettato** e la percentuale di probabilità di esito positivo prevista è uguale o superiore alla **Percentuale minima probabilità esito positivo per considerazione su scorte tempificate** impostata nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100). Se lo stato **Accettato** relativo alla riga viene modificato, le transazioni scorte pianificate vengono annullate.

Nota

- Per gli articoli non appartenenti al piano specificati nelle righe di offerta di vendita, vengono scritte transazioni scorte pianificate soltanto se la percentuale di probabilità di esito positivo prevista è uguale o superiore al valore specificato nel campo **Perc. minima probab. esito positivo per consideraz. su scorte tempif.** della sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100) Per tali articoli vengono pertanto registrate transazioni scorte pianificate indipendentemente dallo stato determinato dal server di gestione promesse della riga di offerta di vendita.
- Se la casella di controllo **Server Infor SCM Promising** è selezionata nella sessione Componenti software implementati (tcom0100s000), vengono sempre scritte transazioni scorte pianificate per le righe ordine di vendita con articoli del piano, poiché il server di gestione promesse SCM utilizza i dati PIT come input per la sua funzionalità.

Verifica tempificata delle scorte

Con una verifica tempificata delle scorte, è possibile controllare la disponibilità di scorte sufficienti per le righe di ordine di vendita o le righe di offerta di vendita durante il lead time dell'ordine dell'articolo. Questo significa che, in quel particolare momento, la differenza tra le scorte disponibili e le allocazioni viene ignorata. LN prende invece in considerazione la differenza tra le scorte disponibili e tutte le transazioni di scorte pianificate durante l'intero lead time dell'ordine.

LN esegue una verifica tempificata delle scorte soltanto nei seguenti casi:

- La data di consegna rientra nel lead time dell'ordine.

- Per gli ordini di vendita, la casella di controllo **Verifica tempificata delle scorte** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) è selezionata.
- Per le offerte di vendita, i parametri **Verifica scorte durante inserimento riga offerta**, **Verifica scorte durante conferma** o **Verifica scorte durante l'elaborazione** sono impostati su **Tempificato** nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100).

Esempio

Data corrente	01-10	-
Scorte disponibili correnti	100	-
Ricevimento acquisti pianificato il	01-11	25 unità
Ordine di vendita pianificato il	10-11	100 unità
Ordine di vendita pianificato il	01-12	1000 unità
Lead time ordine	2 mesi	-

Durante una verifica tempificata delle scorte vengono registrate le seguenti scorte disponibili:

01-11	125 unità
10-11	25 unità
01-12	-975 unità

Se viene immesso un ordine di vendita per 100 unità in data 10-10 specificando 15-11 come data di consegna, viene eseguita una verifica tempificata delle scorte. La data di consegna rientra nel lead time dell'ordine (prima della data 01-12). Le scorte disponibili al 15-11 corrispondono a 25 unità. Poiché l'allocazione di 100 unità supera le scorte disponibili, LN esegue automaticamente l'azione corretta oppure avvia la sessione relativa al Menu scorte mancanti (tdsls4830s000), in cui è possibile selezionare l'azione necessaria.

Vendita di articoli da gruppi di elenchi

Quando si vende un articolo Elenco a un Business Partner 'Destinazione vendita', è possibile specificare i gruppi di elenchi utilizzati per trovare gli articoli Elenco. È possibile indicare se il Business Partner può effettuare acquisti da più gruppi di elenchi o soltanto da un gruppo di elenchi predefinito.

Impostazione dei dati dell'articolo Elenco

1. Specificare un articolo Elenco nella sessione Articoli (tcibd0501m000).
In questa sessione è possibile effettuare le seguenti operazioni:
 - Impostare il campo **Tipo di articolo** su **Elenco**.
 - Specificare nel campo **Tipo di elenco** se l'articolo è un kit, un'opzione o un menu.
2. Specificare un gruppo di elenchi nella sessione Gruppi di elenchi (tcibd3101m000).
3. Aggiungere uno o più componenti e articoli Elenco al gruppo di elenchi nella sessione Componenti elenco (tcibd3100m000).
4. Specificare i dati relativi al gruppo di elenchi per il Business Partner 'Destinazione vendita' nella sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tcom4110s000).
In tale sessione, è possibile effettuare le operazioni indicate di seguito:
 - Collegare un gruppo di elenchi predefinito al Business Partner nel campo **Gruppo elenchi**.
 - Selezionare la casella di controllo **Consenti gruppi di elenchi alternativi** se il Business Partner è autorizzato ad acquistare da più gruppi di elenchi e non solo da quello predefinito.

Nota

Se non si collega un gruppo di elenchi predefinito al Business Partner 'Destinazione vendita' nella sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tcom4110s000), LN recupera il gruppo di elenchi predefinito dal campo **Gruppo elenchi** della sessione Parametri Vendite (tdsls0100s000).

Il Business Partner accetta gruppi di elenchi alternativi

Se si desidera che un Business Partner scelga gli articoli da più gruppi di elenchi, selezionare la casella di controllo **Consenti gruppi di elenchi alternativi** della sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tcom4110s000). Quando si immette un articolo Elenco nel campo **Articolo** della sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900) o Righe offerta di vendita (tdsls1501m000), viene avviato un browser in cui viene visualizzata una struttura ad albero dell'articolo Elenco, dei gruppi di elenchi e dei componenti elenco collegati. Per copiare l'articolo richiesto nella riga dell'ordine di vendita o dell'offerta di vendita, selezionare un componente elenco e scegliere **Copia nella riga ordine di vendita** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni del browser.

Il Business Partner non accetta gruppi di elenchi alternativi

Se si desidera che un Business Partner scelga gli articoli da un solo gruppo di elenchi, deselezionare la casella di controllo **Consenti gruppi di elenchi alternativi** della sessione Business Partner

'Destinazione vendita' (tccom4110s000). In questo modo, il Business Partner potrà scegliere solo dal gruppo di elenchi predefinito immesso nel campo **Gruppo elenchi** della sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000) oppure, qualora questo campo sia vuoto, dal campo **Gruppo elenchi** della sessione Parametri Vendite (tdsls0100s000). Quando si immette nel campo **Articolo** della sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900) o Righe offerta di vendita (tdsls1501m000) un articolo Elenco del gruppo di elenchi predefinito collegato al Business Partner, viene avviata la sessione Articoli per Elenco (tcibd3500m000). Per copiare l'articolo richiesto nella riga di ordine di vendita o di offerta di vendita, selezionare un componente articolo e fare clic su OK.

Kit

In seguito alla copia di un articolo Elenco di tipo kit nelle seguenti righe:

- Nella riga dell'ordine di vendita, è possibile visualizzare gli articoli kit nella sessione Riga ordine di vendita - Componenti distinta base (tdsls4532m000). Per avviare questa sessione, selezionare una riga di ordine nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900), quindi fare clic su **Riga ordine - Componenti distinta base** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della scheda **Righe**.
- Nella riga dell'offerta di vendita, è possibile visualizzare gli articoli kit nella sessione Riga offerta di vendita - Componenti distinta base (tdsls1532s000). Per avviare questa sessione, selezionare una riga di offerta nella sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000), quindi fare clic su **Riga offerta di vendita - Componenti distinta base** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni.

Articoli alternativi e articoli di sostituzione

Definizione di articoli alternativi e di sostituzione

Per gli articoli venduti ai clienti è possibile utilizzare articoli alternativi e articoli di sostituzione.

La differenza tra articoli alternativi e di sostituzione è la seguente:

- Un articolo alternativo è un articolo che è possibile vendere se l'articolo standard è esaurito. Per un articolo standard possono essere disponibili diversi articoli alternativi.
- Un articolo di sostituzione è un articolo che sostituisce un altro articolo non più in vendita. Un articolo sostituito può avere un solo articolo di sostituzione.

Gli articoli alternativi e gli articoli di sostituzione vengono definiti entrambi nella sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000). Gli articoli devono essere di tipo **Prodotto**, **Acquistato**, **Manufatto** o **Generico**.

Articoli alternativi

Per definire un articolo alternativo:

1. Avviare la sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000).

2. Specificare l'articolo originario nella sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000).
3. Specificare uno o più articoli alternativi dell'articolo originario nella sessione Articoli alternativi (tcibd0105s000). Se per un articolo originario sono disponibili più articoli alternativi, è necessario assegnare loro una priorità tramite il campo **Priorità**.
4. Specificare i valori degli altri campi in base alle esigenze.
5. Se il Business Partner 'Destinazione vendita' accetta una spedizione combinata della quantità disponibile dell'articolo originario e di articoli alternativi, selezionare la casella di controllo **Consenti spedizione di più articoli alternativi** nella sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000).

Articoli di sostituzione

Un articolo di sostituzione può essere utilizzato come sostitutivo dell'articolo originario. In generale, l'articolo sostituito ha sempre proprietà diverse rispetto all'articolo originario.

Se, ad esempio, si vende una macchina di cui è stata creata una versione migliorata, le due versioni, vecchia e nuova, avranno codici articolo diversi. Il nuovo articolo viene definito come articolo di sostituzione dell'articolo originario.

Un articolo può avere un solo articolo di sostituzione. Se, dopo un determinato periodo di tempo, lo stesso articolo di sostituzione viene sostituito, è possibile definire nuovamente un articolo sostitutivo per il primo articolo di sostituzione.

Per definire un articolo di sostituzione:

1. Avviare la sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000).
2. Specificare l'articolo originario nella sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000).
3. Specificare l'articolo di sostituzione dell'articolo originario nel campo **Articolo alternativo** della sessione Articoli alternativi (tcibd0105s000).
4. Deselezionare le caselle di controllo **Inverti** e **Intercambiabile**.
5. Selezionare la casella di controllo **Sostituzione**.
6. Specificare i valori degli altri campi in base alle esigenze.

Tipo di sostituzione

Il tipo di sostituzione di ciascun articolo alternativo e articolo di sostituzione è visualizzato nel campo **Tipo di sostituzione** della sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000).

Esempio

Nell'ultimo anno l'articolo M0023 è stato sostituito dall'articolo M0023A. Questo, a sua volta, è stato sostituito dall'articolo M0023B.

L'articolo M0044 viene definito come articolo alternativo dell'articolo M0023B da utilizzare in caso di esaurimento di M0023B. L'articolo M0044 non presenta relazioni di sostituzione.

Articolo	Tipo di sostituzione
M0023	Sostituito
M0023A	Sostituito sostituito
M0023B	Sostituito
M0044	Non applicabile

Utilizzo di articoli alternativi e di sostituzione

Se le scorte di un articolo non sono sufficienti, è possibile offrire al Business Partner 'Destinazione vendita' un articolo alternativo. Facoltativamente, è possibile utilizzare le scorte disponibili dell'articolo originario e quindi completare l'ordine sostituendo le scorte mancanti con articoli alternativi.

Se un articolo non viene più venduto, è possibile sostituirlo con un altro articolo.

Impostazione di articoli alternativi e articoli di sostituzione

Per ulteriori informazioni, consultare *Definizione di articoli alternativi e di sostituzione (pag. 21)*.

Utilizzo degli articoli alternativi

Se in una riga di ordine di vendita o in una riga di offerta si immette una quantità ordine che non è possibile coprire tramite le scorte in giacenza, LN visualizza un avviso e un elenco di opzioni. Una delle opzioni proposte consente di avviare la sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000), in cui è possibile selezionare un articolo alternativo.

Se la casella di controllo **Consenti spedizione di più articoli alternativi** della sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tcom4110s000) è selezionata e una parte della quantità di articolo richiesta originariamente è disponibile, LN suddivide la riga ordine di vendita nelle seguenti due righe ordine di vendita:

- Una riga ordine di vendita con la quantità disponibile dell'articolo originario
- Una seconda riga ordine di vendita con l'articolo alternativo selezionato

Utilizzo di articoli di sostituzione

Se in una riga di ordine di vendita o in una riga di offerta di vendita si immette un articolo non più venduto, LN visualizza un messaggio per chiedere se si desidera utilizzare l'articolo di sostituzione.

Avvio automatico della sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000)

Per avviare automaticamente la sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000) in caso di scorte mancanti, specificare le seguenti impostazioni:

- Nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000) selezionare la casella di controllo **Gestione automatica scorte mancanti**.
- Nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000) selezionare il tipo di ordine di vendita pertinente e nella sessione di dettagli impostare i campi appropriati della casella di gruppo **Gestione automatica scorte mancanti** su **Articoli alternativi**.

Se si immettono un articolo e una quantità ordine in una riga ordine di vendita per la quale è stata rilevata una mancanza scorte, LN ignora l'elenco di opzioni e avvia immediatamente la sessione Articoli alternativi (tcibd0505m000).

Dati di organizzazione vendite

Per completare le procedure di vendita, è innanzitutto necessario definire i dati riguardanti l'organizzazione delle vendite, ad esempio i tipi di ordine di vendita che definiscono i passaggi obbligatori della procedura relativa agli ordini di vendita, gli uffici vendite che possono essere utilizzati per creare contratti di vendita, ordini di vendita e programmi vendite, nonché i profili utente con dati predefiniti specifici degli utenti. Se è implementata la funzionalità multisito, è possibile specificare dati e parametri relativi alle vendite anche per i siti.

Impostazione dei tipi di ordine di vendita

Il tipo di ordine di vendita determina le attività che verranno incluse nella procedura relativa all'ordine nonché la modalità e la sequenza di esecuzione della procedura. Quando un tipo di ordine di vendita è collegato a un ordine di vendita, quest'ultimo viene elaborato in base alle attività definite per il tipo di ordine di vendita.

Per specificare i tipi di ordine di vendita e le relative attività, effettuare le seguenti operazioni:

1. Immettere un tipo di ordine di vendita nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000) o Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000). È possibile specificare tipi di ordine normali e speciali. La procedura relativa agli ordini speciali in genere è diversa da quella per gli ordini di vendita normali.
2. Nella scheda Attività della sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000) specificare i seguenti valori:
 - Le attività da eseguire.
 - La sequenza in cui devono essere eseguite queste attività.
 - Se l'attività deve essere eseguita automaticamente o manualmente.

Per ulteriori informazioni, consultare *Flexible sales order processing* (pag. 26).

Impostazione degli uffici vendite

L'ufficio vendite determina la posizione da cui vengono elaborati gli ordini di vendita, i contratti, i programmi e le offerte di vendita. Per completare le transazioni con i Business Partner 'Destinazione vendita' è necessario che sia configurato un ufficio vendite. È possibile impostare vari uffici vendite per una società. Una volta impostato l'ufficio vendite, è possibile definire i profili utente.

Per specificare un ufficio vendite, effettuare le seguenti operazioni:

1. Definire l'ufficio vendite come reparto nella sessione Unità aziendale (tceemm0630m000).
2. Specificare i dati relativi all'ufficio vendite nella sessione Uffici vendite (tdsls0512m000). L'unità aziendale alla quale è collegato il reparto indica la società finanziaria nella quale vengono registrate le transazioni finanziarie dell'ufficio vendite. Se si desidera utilizzare gli uffici vendite in combinazione con ordini di vendita, programmi vendite, contratti di vendita o offerte di vendita, è necessario completare i campi relativi alle serie applicabili.

Impostazione dei dati relativi alle vendite per sito

Se è implementata la funzionalità multisito, è possibile specificare dati e parametri relativi alle vendite per uno specifico sito. Tali dati includono ad esempio le impostazioni per le verifiche delle scorte, i lead time degli impegni relativi agli ordini o per la conferma di ordini a saldo. È obbligatorio impostare i dati relativi alle vendite per sito se tali dati e impostazioni differiscono da quelli a livello di società o dai parametri globali del package Vendite. Per ulteriori informazioni, consultare Impostazione di una struttura multisito in una società

Definizione dei profili utente

I profili utente vengono utilizzati per impostare le informazioni predefinite per gli impiegati addetti alle vendite, in modo da velocizzare l'elaborazione dei documenti. Nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000) è possibile collegare un utente a un ufficio vendite, un tipo di ordine e un magazzino per ciascun codice di accesso. Se è implementata la funzionalità multisito, è inoltre possibile collegare un utente a un sito.

Il profilo utente determina i valori predefiniti da utilizzare al momento della creazione di un ordine di vendita, un contratto di vendita, un programma vendite o un'offerta di vendita da parte dell'utente. In questo modo, è possibile velocizzare i processi di immissione delle transazioni correlate alla vendita.

Flexible sales order processing

È possibile automatizzare l'elaborazione degli ordini di vendita. Per ciascuna attività collegata a un tipo di ordine è possibile specificare la relativa modalità di esecuzione, ovvero automatica o manuale.

Le attività della procedura possono iniziare quando un utente approva l'ordine. Dopo l'approvazione di un ordine, tutte le attività automatiche vengono eseguite in successione, finché un'attività non risulta

definita come non automatica. Dopo l'esecuzione manuale dell'attività non automatica, LN esegue la successiva attività automatica e così via.

Per abilitare l'elaborazione flessibile degli ordini, è innanzitutto necessario specificare i seguenti dati:

1. Tipo di ordine di vendita e relative attività.
2. Periferiche predefinite su cui vengono stampati i report (degli errori) per un utente

Tipi di ordine di vendita e relative attività

Specificare i tipi di ordine di vendita e collegare le attività a questi tipi di ordine nella sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000). Selezionando o deselezionando la casella di controllo **Automatico** relativa a un'attività, è possibile specificarne la modalità di esecuzione.

Importante!

Per coprire tutti i processi che è necessario completare durante l'esecuzione della procedura relativa all'ordine, è necessario verificare che l'elenco delle attività collegate a un tipo di ordine sia completo. LN ignora o rimuove automaticamente le attività non valide per il tipo di ordine.

È possibile visualizzare le attività effettive collegate alla riga di ordine di vendita (o a una riga di consegna ordine di vendita) e lo stato delle attività nelle seguenti sessioni:

- Attività ordine di vendita (tdsls4113m000)
- Stato riga ordine di vendita (tdsls4534s000)
- Pannello attività Inserimento ordini di vendita (tdsls4601m200)

Attività obbligatorie

Quando si crea un tipo di ordine nella sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000), LN collega automaticamente varie attività obbligatorie al tipo di ordine, ad esempio:

- Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000)
- Consegne di vendita (tdsls4101m200)
- Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000)
- Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000)

Nota

Per gli ordini di tipo Reintegrazione scorte in conto deposito, l'attività Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000) non viene collegata. Per gli ordini di tipo Fatturazione retroattiva, l'attività Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) non viene collegata.

Attività facoltative

Nella sessione Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000) vengono aggiunte automaticamente anche attività facoltative, ad esempio:

- Stampa conferme ordini di vendita/RMA (tdsls4401m000)

- Generazione struttura (progetto PCS) per ordini vendita (tdsls4244m000)
- Calcolo costi standard per Progetto (tipcs3250m000)
- Generazione ordini di trasporto (tdsls4222m000)
- Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000)
- Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000)
- Generazione ordini di produzione (tdsls4243m000)
- Generazione impegno scorte (whinp2200m000)
- Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100)
- Elaborazione righe di assistenza postvendita (tstdm2250m000)

Se necessario, è possibile rimuovere le attività facoltative dal tipo di ordine.

Nota

- Per gli ordini di tipo Reso, Vendita immediato, Costo, Fatturazione retroattiva e Conto deposito, l'attività Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) non può essere collegata.
- Non è possibile definire le attività Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) e Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000) come attività automatiche. Queste attività devono sempre essere eseguite manualmente, perché è innanzitutto necessario gestire, approvare o confermare le quantità della fattura.
- Per gli ordini di tipo Fatturazione retroattiva, Vendita immediato e Costo, l'attività Generazione ordini di trasporto (tdsls4222m000) non può essere collegata. Lo stesso vale se la casella di controllo **Fatturazione merci in conto deposito** della sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000) è selezionata.

Esecuzione delle attività

L'effettiva esecuzione delle attività collegate al tipo di ordine viene stabilita durante la procedura relativa all'ordine.

Esempi:

- **Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) e Consegne di vendita (tdsls4101m200)**
Sebbene sia possibile che entrambe le attività Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) e Consegne di vendita (tdsls4101m200) siano collegate a un tipo di ordine come attività obbligatoria, durante la procedura relativa all'ordine verrà eseguita l'attività Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) o l'attività Consegne di vendita (tdsls4101m200). Tale limitazione viene applicata agli ordini di vendita contenenti un articolo di costo o di servizio. Un ordine di vendita viene inoltrato al package Magazzino se nella sessione Articoli - Vendite (tdisa0501m000) la casella di controllo **Inoltro deliverable a Magazzino (WH)** è selezionata per l'articolo di costo o di servizio. Se la casella di controllo **Inoltro deliverable a Magazzino (WH)** è deselezionata, le consegne per l'ordine di vendita devono essere gestite manualmente nella sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200).

- **Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000) e Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000)**
Al tipo di ordine può essere collegata l'attività Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000) o l'attività Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000). È possibile specificare se sia o meno necessario generare avvisi di ordine di acquisto prima di creare ordini cross-dock e ordini di consegna diretta.
- **Generazione ordini di produzione (tdsls4243m000)**
Questa attività deve essere eseguita solo se il campo **Tipo di consegna** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) è impostato su **Produzione**.
- **Calcolo costi standard per Progetto (tipcs3250m000)**
Questa attività deve essere eseguita soltanto se si immette una riga di ordine di vendita con un articolo personalizzato. Nella sessione Calcolo costi standard per Progetto (tipcs3250m000) la riga di ordine di vendita viene aggiornata con i costi standard calcolati dell'articolo personalizzato. Se si utilizza il metodo LCMV (Lower Cost or Market Value, costo più basso o valore di mercato), la riga di ordine di vendita viene aggiornata con i costi standard calcolati dell'articolo personalizzato a condizione che la casella di controllo **Prezzo valutaz. retrodatato consentito** sia selezionata anche nella sessione Calcolo costi standard per Progetto (tipcs3250m000).
- **Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100)**
Questa attività deve essere eseguita soltanto se nella sessione Componenti software implementati (tccom0100s000) è selezionata la casella di controllo **Approvazione cliente**. Per ulteriori informazioni, consultare *Approvazione cliente (pag. 47)*

Periferiche predefinite

Specificare una periferica predefinita da utilizzare per la stampa dei report dell'utente nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000).

Se si inserisce un profilo utente nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000), le seguenti sessioni di stampa vengono inserite automaticamente nella sessione Periferiche predefinite per Utente (tdsls0140m000):

- Stampa offerte di vendita (tdsls1401m000)
- Stampa conferme contratti di vendita (tdsls3405m000)
- Stampa solleciti a contratti di vendita (tdsls3406m000)
- Stampa conferme ordini di vendita/RMA (tdsls4401m000)

Per ciascuna sessione di stampa è possibile definire la periferica da utilizzare per la stampa nella sessione Periferiche predefinite per Utente (tdsls0140m000). È possibile avviare questa sessione scegliendo **Periferiche predefinite per Utente** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000). Nel campo **Periferica** della sessione Periferiche predefinite per Utente (tdsls0140m000) viene inserito per impostazione predefinita il valore del campo **Periferica** della sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000), ma questo può essere sovrascritto nella sessione Periferiche predefinite per Utente (tdsls0140m000).

Il percorso di ricerca delle periferiche per la stampa di documenti esterni:

1. Dalla sessione Periferiche predefinite per Utente (tdsls0140m000).
2. Dalla sessione Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000).
3. Se non viene trovata alcuna periferica, è necessario selezionarne una.

Il percorso di ricerca delle periferiche per la stampa di documenti interni:

1. Dalla sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000).
2. Dalla sessione Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000).
3. Se non viene trovata alcuna periferica, è necessario selezionarne una.

Nota

- Per la stampa dei report di errori, LN utilizza sempre la periferica specificata nel campo **Periferica** della sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000). Se non è specificata alcuna periferica, è necessario selezionarne una.
- Per le attività ad esecuzione automatica, non vengono stampati report di processo.

Stato degli ordini di vendita ed elaborazione flessibile di tali ordini

L'elaborazione flessibile degli ordini di vendita inizia quando lo stato di un ordine di vendita diventa **Approvato**.

Se si modifica una riga (di consegna) di un ordine di vendita approvato, lo stato dell'intestazione dell'ordine diventa **Modificato**. La riga di ordine di vendita modificata viene ora esclusa dall'esecuzione automatica delle attività relative all'ordine. È necessario riapprovare l'ordine di vendita.

Esempio

Sequenza tipo di ordine	Attività	Automatizzato
1	Stampa conferme ordini di vendita/RMA (tdsls4401m000)	Sì
2	Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000)	Sì
4	Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000)	No

Poiché Stampa conferme ordini di vendita/RMA (tdsls4401m000) è un'attività automatica, l'ordine di vendita viene stampato dopo l'approvazione. Successivamente, LN eseguirà automaticamente l'attività Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000). L'ordine di vendita consegnato dovrà essere elaborato manualmente nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000).

Fatturazione multisocietà tra un ufficio acquisti e un ufficio vendite

Per quanto riguarda le consegne dirette, l'ufficio vendite riceve il denaro dal cliente e l'ufficio acquisti paga il fornitore delle merci. In questo modo, i libri contabili di tutte e due le società finanziarie presentano delle discrepanze.

Al fine di registrare automaticamente i costi interni e le transazioni ricavi per bilanciare i conti degli uffici acquisti e vendite coinvolti e, se necessario, generare fatture interne, è necessario configurare la negoziazione interaziendale.

Determinatori del tasso in Vendite

È possibile specificare i determinatori del tasso per stabilire quale data utilizzare per determinare i tassi di cambio. Gli importi in valute estere vengono convertiti nella valuta locale in base al tasso di cambio valido.

Mediante il sistema valutario di una società, definito nel campo **Sistema valutario** della sessione Società (tceem1170m000), è possibile specificare la modalità di calcolo e di registrazione degli importi.

Sono disponibili i seguenti sistemi valutari:

- Valuta singola
- Valuta indipendente
- Valuta dipendente

A seconda del sistema valutario, è possibile specificare i seguenti determinatori del tasso in Vendite:

Sistema valutario:	Valuta singola
--------------------	----------------

Determinatori del tasso:	Data documento
	Data incasso prevista
	Imnesso manualmente
	Fisso
	Data di consegna

Sistema valutario:	Valuta indipendente
--------------------	---------------------

Determinatori del tasso:	Data documento
	Data incasso prevista
	Imnesso manualmente
	Tasso fisso definitivo
	Tasso fisso locale
	Tasso fisso locale e definitivo
	Data di consegna

Sistema valutario:	Valuta dipendente
--------------------	-------------------

Determinatori del tasso:	Data documento
	Data incasso prevista
	Imnesso manualmente
	Fisso
	Data di consegna

Utilizzo dei determinatori del tasso

Determinatore del tasso di cambio

Per il sistema valutario standard è possibile utilizzare solamente **Data documento** e **Imnesso manualmente**.

- **Data documento**

LN utilizza il tasso valido alla data e all'ora di creazione dei documenti. Il determinatore tasso **Data documento** è valido per tutti i tipi di transazioni. È possibile modificare il tasso manualmente.

Il tasso viene aggiornato da Fatturazione alla registrazione della fattura.

- **Imnesso manualmente**

È possibile inserire il tasso manualmente. Per impostazione predefinita, LN utilizza il tasso valido alla data e all'ora di creazione dei documenti. Il determinatore tasso **Imnesso manualmente** è valido per tutti i tipi di transazioni.

- **Data di consegna**

Se le merci non sono state consegnate, LN utilizza il tasso valido alla data dell'ordine. Tuttavia, se data dell'ordine è una data del passato, LN utilizza il tasso valido alla data corrente.

Se le merci sono state consegnate, LN utilizza il tasso valido alla data della consegna effettiva.

Il determinatore tasso **Data di consegna** si applica solamente a ordini di vendita, ordini di assistenza e fatture di vendita. Non è possibile modificare il tasso manualmente.

- **Data ricevimento**

LN utilizza il tasso valido alla data e all'ora in cui è previsto il ricevimento delle merci. Il determinatore tasso **Data ricevimento** è valido solo per ordine di acquisto e fattura di acquisto. Non è possibile modificare il tasso manualmente.

- **Data incasso prevista**

LN utilizza il tasso valido alla data e all'ora in cui è previsto il pagamento della fattura di vendita o della fattura di acquisto.

$$\text{Data incasso prevista} = \text{data consegna/data ricevimento prevista} + \text{periodo di pagamento}$$

Il periodo di pagamento viene specificato nella sessione Termini di pagamento (tcmcs0113s000). Il determinatore tasso **Data incasso prevista** è valido per tutti i tipi di transazioni. Non è possibile modificare il tasso manualmente.

Il tasso viene aggiornato da Fatturazione alla registrazione della fattura.

- **Fisso**

Questo determinatore tasso può essere utilizzato solo per un sistema valutario dipendente o un sistema a valuta singola. Il determinatore tasso **Fisso** è valido per tutti i tipi di transazioni.

Se inseriti manualmente, i tassi di cambio tra la valuta transazione e le valute di riferimento sono fissi. In caso contrario, il tasso non è fisso e LN utilizzerà il tasso valido alla data e all'ora di creazione dei documenti.

■ **Tasso fisso definitivo**

Questo determinatore tasso può essere utilizzato solo per un sistema valutario indipendente. Il determinatore tasso **Tasso fisso definitivo** è valido per tutti i tipi di transazioni.

Se inseriti manualmente, i tassi di cambio tra la valuta transazione e le valute di reportistica sono fissi. Il tasso di cambio locale si basa sulla data del documento effettivo.

Se non inseriti manualmente, i tassi di cambio tra la valuta transazione e le valute di reportistica non sono fissi e LN utilizzerà quelli validi alla data e all'ora di creazione dei documenti.

■ **Tasso fisso locale**

Questo determinatore tasso può essere utilizzato solo per un sistema valutario indipendente. Il determinatore tasso **Tasso fisso locale** è valido per tutti i tipi di transazioni.

Se inserito manualmente, il tasso di cambio tra la valuta transazione e la valuta locale è fisso. Gli altri tassi di cambio si basano sulla data del documento effettivo.

Se il tasso di cambio locale non viene inserito manualmente, il tasso non è fisso e LN utilizzerà quello valido alla data e all'ora di creazione dei documenti.

■ **Tasso fisso locale e definitivo**

Questo determinatore tasso può essere utilizzato solo per un sistema valutario indipendente. Il determinatore tasso **Tasso fisso locale e definitivo** è valido per tutti i tipi di transazioni.

Se inseriti manualmente, i tassi di cambio tra la valuta transazione e le valute locali sono fissi. Il tasso di cambio locale si basa sulla data del documento effettivo.

Se non inseriti manualmente, i tassi di cambio tra la valuta transazione e le valute locale non sono fissi e LN utilizzerà quelli validi alla data e all'ora di creazione dei documenti.

Dati generali vendite

Prima di poter completare le procedure di vendita, è necessario specificare i dati generali sulle vendite, ad esempio i dati per tracciare le modifiche relative agli ordini e per determinare il motivo di tali modifiche, le condizioni e i motivi per bloccare automaticamente un ordine di vendita, nonché le simulazioni di priorità degli ordini.

Impostazione dei dati necessari per tracciare le modifiche apportate agli ordini e per determinare il motivo delle modifiche

Poiché i fabbisogni di un Business Partner 'Destinazione vendita' possono cambiare durante il ciclo di vita dell'ordine, gli ordini di vendita possono essere documenti dinamici. Nei dati principali delle vendite è possibile specificare le informazioni che consentono di tracciare queste rettifiche e i motivi alla base delle modifiche. I codici di modifica e i codici di conferma vengono utilizzati per tracciare diverse modifiche apportate a un ordine. Sebbene siano stati progettati specificamente per l'utilizzo con EDI, anche una società senza funzionalità EDI può utilizzare questi codici per la registrazione delle modifiche.

I codici di modifica consentono di gestire le informazioni relative alle modifiche apportate agli ordini che sono state tracciate per lo storico. I codici di conferma possono invece essere utilizzati per aggiungere manualmente le informazioni relative alle modifiche al documento dell'ordine, prima che queste modifiche vengano comunicate al Business Partner 'Destinazione vendita' tramite una conferma ordine di vendita.

Per gestire e tracciare le modifiche, effettuare le seguenti operazioni:

1. Utilizzare la sessione Motivi di modifica (tdsls0197m000) per gestire i codici che rappresentano i motivi di modifica, che possono essere assegnati a un ordine modificato o a una conferma di ordine per spiegare il motivo della modifica. Queste informazioni possono essere tracciate per lo storico.
2. Utilizzare la sessione Tipi di modifica (tdsls0198m000) per definire i tipi di modifica che indicano il genere di modifica apportata a un ordine di vendita o a una conferma di ordine, ad esempio modifica di una riga di ordine, aggiunta di una riga di ordine, modifica dei dati di intestazione e così via. I tipi di modifica vengono assegnati all'ordine di vendita dopo che la modifica è stata apportata all'ordine.

3. Utilizzare la sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) per definire i codici di modifica e i tipi di modifica predefiniti, che vengono assegnati automaticamente alla riga di ordine di vendita in caso di modifica.
4. Utilizzare la sessione Ordine di vendita - Numeri di sequenza ordini di modifica (tdsls0153m000) per definire numeri facoltativi utilizzati per definire la sequenza delle modifiche apportate a un ordine o a una conferma di ordine. Per accedere a questa sessione in genere si utilizza la schermata dell'ordine di vendita, poiché è necessario specificare il numero di ordine effettivo.
5. Utilizzare la sessione Conferme ordini di vendita (tdsls0154m000) per definire le conferme degli ordini di vendita e la destinazione dei codici, che può essere **Intestazione**, **Riga** o **Qualsiasi**. Il codice di conferma contiene un gruppo di informazioni, che viene riportato sul documento di conferma dell'ordine di vendita. Questo codice può rappresentare i motivi per cui è stata apportata una modifica a un ordine di vendita.
6. Utilizzare la sessione Assegnazioni conferme ordini di vendita (tdsls0155m000) per definire le informazioni da includere nel documento di conferma dell'ordine di vendita, come indicato dal codice di conferma. È possibile assegnare codici di conferma a campi specifici di una riga di ordine di vendita, che rappresentano i codici predefiniti in caso di modifica di un campo specifico. È necessario definire anche l'azione (aggiunta o modifica riga) e l'origine (EDI, Manuale o Qualsiasi) che determinano l'assegnazione del codice di conferma. Se, ad esempio, si aggiunge manualmente una riga di ordine a un ordine di vendita esistente e la quantità dell'ordine viene modificata, alla riga ordine di vendita viene assegnato il codice di conferma specificato.

Impostazione dei motivi del blocco degli ordini

In alcuni casi può essere necessario bloccare l'inserimento degli ordini di vendita di un Business Partner o interrompere l'elaborazione dell'ordine di vendita di un Business Partner. È possibile specificare le condizioni per il blocco automatico di un ordine di vendita e indicare i motivi che hanno portato al blocco dell'ordine, in modo da consentire la revisione dell'ordine e l'esecuzione dell'azione appropriata. I motivi che possono causare il blocco di un ordine di un Business Partner 'Destinazione vendita' possono essere diversi. È possibile, ad esempio, che il Business Partner 'Destinazione vendita' abbia superato il proprio limite di credito, abbia fatture scadute, sia in corso una controversia su una fattura e così via.

Se si desidera utilizzare la funzionalità di blocco degli ordini, è necessario specificare i seguenti dati principali:

1. Specificare i motivi di blocco nella sessione Motivi di blocco (tcmcs2110m000).
2. Nella sessione Motivi di blocco per Tipo di Business Partner (tdsls0593m000) specificare l'azione da effettuare quando una riga di ordine di vendita viene bloccata per un determinato motivo, che dipende dal tipo di business partner e dal motivo di blocco.
3. Nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) specificare quando gli ordini devono essere bloccati automaticamente. Nella scheda **Blocco** definire le situazioni di blocco standard. Nella scheda **Motivi** collegare un motivo a una situazione di blocco.
4. Specificare il passaggio in cui la procedura relativa all'ordine di vendita viene interrotta automaticamente nel campo **Blocca dal passaggio ordine** della sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000). Quando un ordine (o una riga di ordine) viene bloccato, la relativa

procedura può essere eseguita soltanto parzialmente. Se in questa sessione non è stato definito alcun passaggio di blocco, la procedura relativa all'ordine non viene interrotta.

Impostazione delle simulazioni di priorità degli ordini

Se si desidera utilizzare le simulazioni di priorità degli ordini, è necessario specificare i seguenti dati principali:

1. Nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) impostare il campo **Metodo priorità ordine** su **Simulazione**. In questo modo, la priorità degli ordini verrà calcolata in base ai valori dei campi specificati nel codice simulazione.
2. Nella sessione Simulazioni priorità (tdsls4524m000) specificare i codici utilizzati per creare le simulazioni di priorità. Una simulazione di priorità è costituita da un codice di identificazione con relativa descrizione, da una sequenza e da una modalità di ordinamento. Gli ultimi due parametri definiscono i criteri di ordinamento degli ordini di vendita. Il modo in cui gli ordini vengono ordinati determina la priorità. Per creare una simulazione, i criteri di ordinamento definiti nel codice di simulazione vengono applicati a un gruppo di ordini di vendita selezionati dall'utente. Per ordinare gli ordini di vendita è possibile selezionare sei campi per ciascun codice di simulazione. Vengono utilizzati i campi predefiniti della tabella delle righe ordini di vendita, ma è anche possibile utilizzare i campi degli ordini di vendita e dei Business Partner.

Modifica e conferma di ordini

Un ordine di acquisto di una società è collegato a un ordine di vendita di un'altra società. Quindi, una modifica in un ordine di acquisto può influire sull'ordine di vendita corrispondente e viceversa. È possibile specificare la gestione delle informazioni relative agli ordini di modifica.

Parametri degli ordini di modifica

La gestione delle informazioni relative agli ordini di modifica è determinata dai seguenti parametri:

Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)	Parametri ordini di acquisto (tdpur0100m400)
Inserimento obbligatorio codici modifica	Inserimento obbligatorio codici modifica
Codici modifica obbligatori	Codici modifica obbligatori
Assegnazione automatica numeri di sequenza ordine di modifica	Assegnazione automatica numeri di sequenza ordine di modifica
Codice motivo di modifica predefinito per aggiunta riga ordine	Codice motivo di modifica predefinito per aggiunta riga ordine
Tipo di modifica predefinito per aggiunta riga ordine	Tipo di modifica predefinito per aggiunta riga ordine
Codice motivo di modifica predefinito per modifica riga ordine	Codice motivo di modifica predefinito per modifica riga ordine
Tipo di modifica predefinito per modifica riga ordine	Tipo di modifica predefinito per modifica riga ordine
Codice motivo di modifica predefinito per annullamento riga ordine	Codice motivo di modifica predefinito per annullamento riga ordine
Tipo di modifica predefinito per annullamento riga ordine	Tipo di modifica predefinito per annullamento riga ordine

Modifica e conferma di ordini

1. Modifica di una riga o di un ordine di acquisto

Quando un Business Partner 'Destinazione vendita' modifica un ordine di acquisto, può specificare i seguenti campi della sessione Ordini di acquisto (tdpur4100m000):

- **Motivo di modifica**
- **Tipo di modifica**
- **Sequenza ordini di modifica**

Quando un Business Partner 'Destinazione vendita' modifica una riga di un ordine di acquisto, può specificare i seguenti campi della sessione Righe ordini di acquisto (tdpur4101m000):

- **Righe motivo di modifica**
- **Righe tipo di modifica**
- **Sequenza ordini di modifica**

2. Comunicazione delle modifiche

Il Business Partner 'Destinazione vendita' deve informare il Business Partner 'Origine vendita' delle modifiche apportate all'ordine di acquisto (o alla riga). Il Business Partner 'Destinazione vendita' può, ad esempio, informare il Business Partner 'Origine vendita' per telefono, con un messaggio EDI, per posta o in altro modo.

3. Implementazione delle modifiche

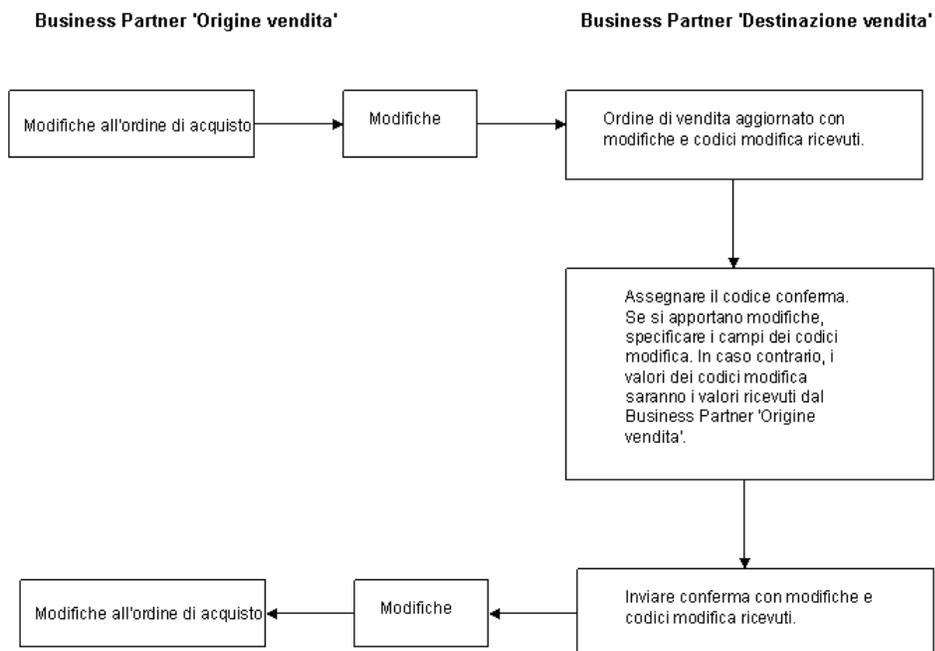
Se il Business Partner 'Origine vendita' accetta le modifiche, devono essere apportate le stesse modifiche all'ordine di vendita (o alla relativa riga) corrispondente. Per confermare le modifiche, il Business Partner 'Origine vendita' deve specificare quanto segue:

- Il campo **Conferma vendite** della sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) in caso di modifica a un ordine.
- Il campo **Conferma vendite** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) in caso di modifica di una riga ordine.

Il Business Partner 'Origine vendita' può inoltre apportare cambiamenti alle modifiche richieste. In questo caso, il Business Partner 'Origine vendita' può sovrascrivere le modifiche. Dopo l'aggiornamento dell'ordine di vendita (o della relativa riga) da parte del Business Partner 'Origine vendita', quest'ultimo invia al Business Partner 'Destinazione vendita' la conferma (delle modifiche).

Quando un Business Partner 'Origine vendita' modifica l'ordine di vendita (o la relativa riga), può leggere la procedura sopra riportata sostituendo Business Partner 'Destinazione vendita' con Business Partner 'Origine vendita' e le sessioni Ordini di acquisto (tdpur4100m000) e Righe ordini di acquisto (tdpur4101m000) con le sessioni Ordini di vendita (tdsls4100m000) e Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) e viceversa.

Esempio

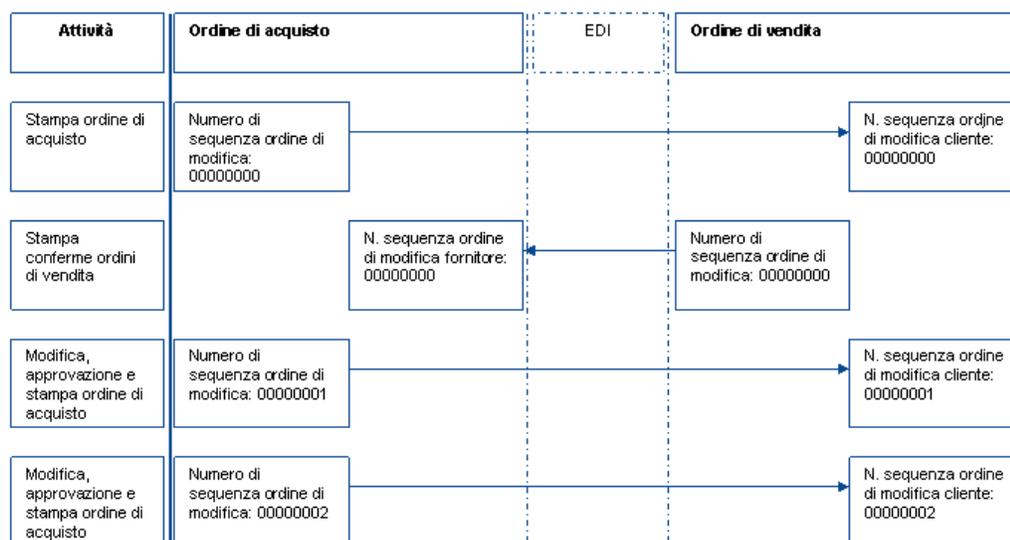


Esempio

Se si utilizza Electronic Data Interchange (EDI) per comunicare le modifiche, è possibile visualizzare l'ultimo numero di sequenza di ordine di modifica che si è ricevuto dai seguenti Business Partner:

- Dal Business Partner 'Origine vendita' nel campo **Sequenza ordini di modifica fornitore** della sessione Ordini di acquisto (tdpur4100m000)
- Dal Business Partner 'Destinazione vendita' nel campo **Sequenza ordini di modifica cliente** della sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000).

Esempio



Stampa delle modifiche

Un ordine di acquisto modificato può essere ristampato. È inoltre possibile stampare soltanto le modifiche. La casella di controllo **Stampa ordine di acquisto per Eccezione** della sessione Business Partner 'Origine vendita' (tccom4120s000) determina quali modifiche vengono stampate.

È inoltre possibile ristampare un ordine di vendita modificato e stampare soltanto le modifiche. La casella di controllo **Conferma per Eccezione** della sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000) determina quali modifiche vengono stampate.

Se si utilizza EDI ed è già stato stampato un ordine, è valida la seguente restrizione: è possibile stampare le nuove righe dell'ordine e/o le modifiche apportate a un ordine (o a una riga) soltanto se è stato specificato il campo **Tipo di modifica** nelle sessioni relative all'ordine o alla riga dell'ordine.

Nota

È possibile verificare se un ordine è già stato stampato nella sessione Stato riga ordine di acquisto (tdpur4534m000) o Stato riga ordine di vendita (tdsls4534s000). Se si desidera stampare le nuove righe ordine e/o le modifiche, è sempre possibile tornare alle sessioni dell'ordine o della riga ordine per specificare il campo **Tipo di modifica**.

Costi aggiuntivi

Costi aggiuntivi - Panoramica

È possibile specificare i costi aggiuntivi da inserire in un ordine di vendita o in una spedizione per addebitare costi extra per un ordine o una spedizione.

Costi aggiuntivi - Impostazione

Prima che i costi aggiuntivi possano essere collegati a ordini di vendita e programmi vendite, è necessario definire i dati principali.

Per ulteriori informazioni, consultare:

- *Costi aggiuntivi - Impostazione (pag. 42)*

Costi aggiuntivi - Tipi

I costi aggiuntivi possono essere basati su ordine o su spedizione.

- **Basati su ordine**
I costi aggiuntivi vengono calcolati per un ordine di vendita o una riga di ordine di vendita. Dopo l'approvazione dell'ordine di vendita, i costi aggiuntivi vengono inseriti nell'ordine come costi (articoli) extra dopo l'ultimo articolo registrato.
- **Basati su spedizione**
I costi aggiuntivi vengono calcolati per una spedizione di vendita o una riga di spedizione. Dopo la conferma di una spedizione, viene generato un ordine costi di spedizione di vendita contenente tutti i costi aggiuntivi relativi alla spedizione o alla riga di spedizione.

Nota

I costi aggiuntivi basati su ordine sono applicabili solo per gli ordini di vendita e non per i programmi vendite.

Per ulteriori informazioni, consultare:

- Costi aggiuntivi basati su ordine
- Costi aggiuntivi basati su spedizione

Costi aggiuntivi - Impostazione

Per utilizzare e impostare i costi aggiuntivi, devono essere specificati i seguenti dati principali:

Istruzione 1: Parametri

Costi aggiuntivi basati su ordine

Costi aggiuntivi basati su spedizione

Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)

Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)

Calcola costi aggiuntivi

Calcola costi aggiuntivi

Primo numero posizione per set costi aggiuntivi- Ricalcolo costi aggiuntivi

Ricalcolo costi aggiuntivi	Inoltra autom. righe costi agg. a Fatturazione in caso di
Inoltra autom. righe costi agg. a Fatturazione in caso di	Approv. autom. sped. basata su ordini costi
Inoltra autom. righe costi agg. a Fatturazione in caso di	Includi costi aggiuntivi in rate
-	Tipo ordine costi spedizione
-	Parametri gestione scorte (whinh0100m000)
-	Calcola costi aggiuntivi per spedizioni

Istruzione 2: Business Partner 'Destinazione vendita' (tcom4510m000)

Nella scheda **Determinazione prezzi** della sessione di dettagli specificare i campi indicati di seguito:

- **Calcola**
- **Calcola per**
- **Metodo di calcolo**

Istruzione 3: Set costi di vendita aggiuntivi (tdsls0624m000)

- **Intestazione**
L'intestazione fa riferimento alla sessione Set costi aggiuntivi vendite (tdsls0124m000), nella quale è necessario raggruppare i costi aggiuntivi in set di costi aggiuntivi.
- **Righe**
La scheda relativa alle righe della sessione Set costi di vendita aggiuntivi (tdsls0624m000) fa riferimento alla sessione Set costi di vendita aggiuntivi - Righe (tdsls0528m000), nella quale è necessario specificare gli articoli di costo appartenenti a un set di costi. Nella riga di costi aggiuntivi è possibile specificare i casi in cui i costi aggiuntivi sono applicabili e le modalità con cui questi costi possono essere recuperati o calcolati.
- **Scenari**
La scheda relativa agli scenari della sessione Set costi di vendita aggiuntivi (tdsls0624m000) fa riferimento alla sessione Scenari set di costi di vendita aggiuntivi (tdsls0527m000), nella quale è necessario specificare gli scenari di costi aggiuntivi. È possibile trovare un set di costi aggiuntivi mediante un apposito scenario.
I costi aggiuntivi basati su spedizione possono essere dipendenti dalla spedizione o dall'articolo.
 - **Costi dipendenti dalla spedizione**
Questi costi aggiuntivi vengono assegnati a un Business Partner e si basano su una spedizione completa destinata al Business Partner in questione. Utilizzare la sessione Scenari set di costi di vendita aggiuntivi (tdsls0527m000) per collegare un set di costi

aggiuntivi predefinito a un listino prezzi o a un Business Partner 'Destinazione vendita' e/o a un Business Partner 'Destinazione spedizione'.

■ **Costi dipendenti dall'articolo**

Questi costi aggiuntivi vengono assegnati ad articoli specifici e vengono applicati soltanto a spedizioni di programmi vendite. Tali costi si basano sulle righe di spedizione e possono essere applicati insieme ai costi aggiuntivi dipendenti dalla spedizione. Le sessioni Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) e Scenari set di costi di vendita aggiuntivi (tdsls0527m000) consentono di collegare un set di costi aggiuntivi predefinito a un *articolo*. La sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) ha priorità massima.

Istruzione 4: Righe registro prezzi (tdpcg0131m000)

Per ogni articolo di costo specificato nella riga del set di costi, è necessario impostare un prezzo in un registro prezzi. Per definire le spese per articoli di costo aggiuntivi, utilizzare la sessione Righe registro prezzi (tdpcg0131m000).

Nella sessione Righe registro prezzi (tdpcg0131m000) effettuare le seguenti operazioni:

1. Selezionare il registro prezzi definito nel campo **Registro prezzi di vendita predefinito** della sessione Parametri determinazione dei prezzi (tdpcg0100m000).
2. Selezionare l'articolo di costo richiesto.
3. Definire i prezzi limite.

Una volta recuperato un set di costi aggiuntivi dalla sessione Scenari set di costi di vendita aggiuntivi (tdsls0527m000) per un ordine di vendita, l'applicabilità della riga di costo per tale ordine e pertanto la necessità di recuperare un prezzo dal listino prezzi per l'articolo dipendono dai campi della casella di gruppo **Determinante** della sessione Set costi di vendita aggiuntivi - Righe (tdsls0528m000).

In caso affermativo, viene calcolata una quantità da utilizzare per recuperare il prezzo corretto dal listino prezzi in base ai campi della casella di gruppo **Costi** della sessione Set costi di vendita aggiuntivi - Righe (tdsls0528m000).

Modelli di ordine di vendita

È possibile specificare modelli di ordine di vendita per ordini di vendita ricorrenti inviati dagli stessi Business Partner o dallo stesso gruppo di Business Partner. Da un modello di ordine è possibile generare ordini di vendita o le relative righe.

Per specificare un modello di ordine, effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare un gruppo di modelli nella sessione Gruppi modelli ordine di vendita (tdsls2125m000).
2. Collegare uno o più business partner 'Destinazione vendita' al gruppo di modelli nella sessione BP 'Destinazione vendita' per Gruppo modelli ordine vendita (tdsls2126m000) (facoltativo).
3. Nella sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000) effettuare le seguenti operazioni:
 - Specificare un modello di ordine che identifichi il gruppo di modelli, il Business Partner 'Destinazione vendita' e la validità.
 - Aggiungere righe al modello di ordine, con la quantità articolo e la quantità ordinata.

Nota

- È ora possibile creare un nuovo modello copiando le informazioni da un modello esistente nella sessione Copia modelli ordine di vendita (tdsls2205m000).
- Dalle sessioni Modello ordine di vendita (tdsls2605m000), Modelli ordine di vendita (tdsls2505m000) e Righe modello ordine di vendita (tdsls2506m000) è possibile avviare la sessione Copia ordine di vendita nel modello (tdsls2204s000), che consente di copiare righe ordine di vendita esistenti dallo storico o dagli ordini di vendita correnti nel modello ordine.
- La sessione Righe modello ordine di vendita (tdsls2506m000) consente di importare articoli da cataloghi o da dati di vendita articolo nel modello ordine.
- È possibile inserire modelli di ordine negli ordini di vendita nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900).
- Se la sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000) viene avviata dalla sessione Cliente 360 (tdsmi1500m000), è possibile generare direttamente un ordine di vendita in base a un modello per il Business Partner selezionato.

Approvazione cliente

È possibile impostare l'approvazione del cliente se i Business Partner 'Destinazione vendita' devono approvare le merci consegnate per un ordine di vendita prima che queste possano essere fatturate. Dopo l'approvazione da parte del Business Partner 'Destinazione vendita', la proprietà delle merci passa dal fornitore a tale Business Partner.

Se l'approvazione del cliente è implementata, è necessario gestire e inviare fatture basate sulla quantità approvata dal Business Partner 'Destinazione vendita' ed è possibile generare automaticamente un ordine di reso per la quantità respinta.

Se la funzionalità relativa all'approvazione cliente non è implementata, quando la spedizione viene confermata in Magazzino la proprietà delle merci passa dal fornitore al Business Partner 'Destinazione vendita'. LN genera automaticamente una fattura per il Business Partner 'Destinazione vendita' in base alla quantità consegnata.

Per impostare la funzionalità relativa all'approvazione cliente, effettuare le seguenti operazioni:

Istruzione 1: Componenti software implementati (tccom0100s000)

Se si desidera implementare la funzionalità relativa all'approvazione cliente, selezionare la casella di controllo **Approvazione cliente** disponibile nella sessione Componenti software implementati (tccom0100s000). È possibile selezionare questa casella di controllo soltanto se in questa sessione è selezionata anche la casella di controllo **Gestione ordini (TD)**.

Istruzione 2: Business Partner 'Destinazione spedizione' (tccom4111s000)

Per quanto riguarda il Business Partner 'Destinazione spedizione', nella sessione Business Partner 'Destinazione spedizione' (tccom4111s000) è possibile indicare le seguenti alternative:

- Le merci consegnate a fronte di un ordine di vendita devono essere approvate. In caso affermativo, selezionare la casella di controllo **Approvazione cliente**.
- È necessario generare un ordine di reso di vendita per la quantità respinta delle merci consegnate. In caso affermativo, selezionare la casella di controllo **Reso quantità rifiutata**.

Istruzione 3: Articoli - Business Partner vendite (tdisa0510m000)

Analogamente alle operazioni effettuate al passaggio 2, nella sessione Articoli - Business Partner vendite (tdisa0510m000) è possibile immettere un valore nei campi indicati di seguito per una combinazione articolo-Business Partner:

- **Approvazione cliente**
- **Quantità rifiutata resi**

Se l'articolo è un articolo di costo, un articolo di assistenza, un articolo di conto lavoro o un articolo di attrezzatura, non è possibile immettere un valore in questi campi.

Istruzione 4: Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000)

Affinché venga generato un ordine di reso di vendita per la quantità rifiutata delle merci consegnate e venga quindi selezionata la casella di controllo **Quantità rifiutata resi** delle sessioni Business Partner 'Destinazione spedizione' (tcom4111s000) e Articoli - Business Partner vendite (tdisa0510m000), è necessario specificare un ordine di reso di vendita di tipo **Reso merci rifiutate** nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000).

Gli ordini di vendita di tipo **Reso merci rifiutate** vengono sempre generati automaticamente

Istruzione 5: Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000)

Se la casella di controllo **Approvazione cliente** disponibile nella sessione Componenti software implementati (tcom0100s000) è selezionata, è necessario collegare l'attività Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) al tipo di ordine utilizzando la sessione Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000).

È necessario eseguire l'attività Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) secondo quanto indicato di seguito:

- Dopo le attività Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) o Consegne di vendita (tdsls4101m200).
- Prima dell'attività Inoltro ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000).
- In modo manuale Di conseguenza, non è possibile selezionare la casella di controllo **Automatico** per l'attività in oggetto.

L'attività Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) può essere eseguita durante la procedura relativa all'ordine solo se:

- **Approvazione cliente** è applicabile per l'articolo e il Business Partner dell'ordine di vendita. In caso contrario l'attività Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) verrà ignorata o rimossa durante l'esecuzione della procedura relativa all'ordine.
- L'ordine non è di tipo ordine di reso, ordine di vendita immediato, ordine di costo, ordine di fatturazione retroattiva, ordine di reintegrazione scorte in conto deposito oppure ordine di fatturazione merci in conto deposito.
- L'articolo non è un articolo di costo, un articolo di assistenza, un articolo di conto lavoro o un articolo di attrezzatura.

- Nel campo **Gestione scorte** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) lo stato della gestione scorte dell'articolo non è impostato su **Per Componente**.

Istruzione 6: Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)

Immettere un ordine di reso di vendita di tipo **Reso merci rifiutate** nel campo **Tipo di ordine - Reso merci rifiutate** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400). Per impostazione predefinita, questo tipo di ordine viene inserito nel campo **Tipo di ordine di rifiuto** della sessione Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) quando vengono rifiutate delle merci mediante questa sessione ed è necessario generare un ordine di reso per tali merci.

Approvazione delle merci consegnate

Quando viene inserita una riga di consegna effettiva nella sessione Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000), nella sessione Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100) viene creata una riga di fattura per tale riga con una quantità fattura uguale alla quantità consegnata.

L'implementazione della casella di controllo **Approvazione cliente** della sessione Componenti software implementati (tccom0100s000) consente di determinare la modalità di gestione delle righe di fattura nella sessione Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100).

La funzionalità relativa all'approvazione cliente è implementata

Se la funzionalità relativa all'approvazione cliente è implementata, si verifica quanto riportato di seguito:

- È necessario specificare la parte della quantità consegnata che è possibile approvare (fatturare) e la parte rifiutata.
Di conseguenza, è necessario gestire i campi riportati di seguito:
 - **Quantità fattura**
 - **Quantità rifiutata**
 - **Tipo di consegna**
 - **Tipo ordinedi rifiuto**
 - **Motivorifiuto**
 - **Data approvazione**
- Se è necessario generare un ordine di reso per le merci rifiutate e nei campi relativi all'ordine di reso sono stati specificati i valori necessari, LN genera l'ordine di reso quando si approva la riga di fattura.
- Se una parte della quantità consegnata viene approvata o rifiutata e la riga fattura viene approvata, LN accumulerà la quantità approvata e quella rifiutata nella riga di consegna effettiva. Se la quantità accumulata è inferiore alla quantità consegnata, per la quantità rimanente verrà generata una nuova riga fattura. Di conseguenza, per un'unica riga di consegna effettiva possono essere create più righe di fattura.

- È necessario inoltrare a Fatturazione la riga o le righe fattura approvate scegliendo **Rilascia righe ordine di vendita selezionate** o **Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni.

Nota

- Per approvare una riga di fattura relativa all'ordine di vendita, selezionare la riga stessa, quindi scegliere **Approva** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100). Lo stato della riga fattura verrà modificato da **Libero** ad **Approvato**.
- È necessario gestire le consegne relative agli articoli di costo e di assistenza nella sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200). Di conseguenza, nella sessione **Approvato** lo stato della riga fattura viene impostato immediatamente su Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100).

Tutte le operazioni descritte possono essere eseguite anche dalla scheda **Righe fattura** disponibile nelle sessioni Ordine di vendita (tdsls4100m900) e Riga ordine di vendita (tdsls4101m900).

La funzionalità relativa all'approvazione cliente non è implementata

Se la funzionalità relativa all'approvazione cliente non è implementata, si verifica quanto riportato di seguito:

- Per una riga di consegna effettiva è possibile creare una sola riga fattura.
- Non è possibile gestire la riga fattura.
- Non è necessario approvare la riga fattura generata. La riga di fattura viene infatti approvata automaticamente.
- Se nell'ambito della procedura relativa all'ordine l'esecuzione della sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000) non è un'attività automatica, è possibile inoltrare la riga di fattura a Fatturazione utilizzando la scheda **Inoltra a Fatturazione** disponibile nelle sessioni Ordine di vendita (tdsls4100m900) e Riga ordine di vendita (tdsls4101m900).

approvazione cliente

Normativa commerciale in base alla quale è necessario che le merci consegnate a fronte di un ordine di vendita vengano approvate prima della fatturazione. Quando le merci consegnate vengono approvate, la relativa proprietà passa dal fornitore al Business Partner 'Destinazione vendita'.

articoli alternativi

Articoli utilizzabili in sostituzione dell'articolo standard se quest'ultimo non può essere consegnato o viene sostituito.

articolo del piano

Articolo il cui sistema ordine è impostato su **Pianificato**.

La produzione, la distribuzione o l'acquisto di questi articoli viene pianificato nel package Pianificazione aziendale in base alla previsione o alla domanda effettiva.

Per pianificare questi articoli, è possibile utilizzare le seguenti tecniche:

- La pianificazione basata sul piano principale, simile alle tecniche di programmazione della produzione principale.
- La pianificazione basata sugli ordini, simile alle tecniche di pianificazione dei fabbisogni di materiale.
- Una combinazione di pianificazione basata sul piano principale e pianificazione basata sugli ordini.

Gli articoli del piano possono essere:

- Un articolo acquistato o prodotto effettivo.
- Una famiglia di prodotti.
- Un modello di base, ovvero una variante di prodotto definita di un articolo generico.

Un gruppo di articoli del piano simili o famiglie viene denominato una famiglia di prodotti. Gli articoli vengono aggregati allo scopo di fornire un piano più generale rispetto a quello creato per i singoli articoli. Il codice visualizzato nel segmento di gruppo del codice articolo indica che l'articolo del piano è un articolo di gruppo utilizzato per la pianificazione della distribuzione.

articolo di costo

Articolo contabile utilizzato per registrare costi aggiuntivi in un ordine, ad esempio spese di contabilità, oneri di sdoganamento, costi di progettazione e trasporto.

Gli articoli di costo, denominati anche articoli di spesa, non sono utilizzati per la produzione e non possono far parte delle scorte.

articolo Elenco

Tipo di articolo costituito da più componenti, che possono essere gestiti e ordinati separatamente. Il tipo di articolo Elenco (kit, menu, opzioni o accessori) indica la modalità di correlazione dei componenti.

Gli articoli Elenco vengono utilizzati per velocizzare il processo di inserimento di ordini. Nelle righe ordine di un articolo Elenco possono essere specificati componenti o articoli principali.

articolo personalizzato

Articolo prodotto in base a una specifica del cliente per un determinato progetto. Un articolo personalizzato può avere una distinta base e/o un ciclo di produzione personalizzati e in genere non è disponibile come articolo standard. Un articolo personalizzato, tuttavia, può derivare da un articolo standard o generico.

attività

Passaggio che è necessario eseguire per il tipo di ordine di acquisto o di vendita. Un'attività rappresenta le sessioni o l'operazione manuale da eseguire per il tipo di ordine di acquisto o di vendita.

business partner 'Destinazione vendita'

Il Business Partner che ordina merci o servizi da un'organizzazione, che è proprietario della configurazione gestita o per cui si esegue un progetto. In genere, rappresenta il reparto acquisti di un cliente.

L'accordo stabilito con il Business Partner 'Destinazione vendita' può includere quanto segue:

- Accordi su sconti e prezzi predefiniti
- Valori predefiniti di ordini di vendita
- Termini di consegna
- Indicazione dei Business Partner 'Destinazione vendita' e 'Destinazione fattura' correlati

consegna diretta

Processo con cui un venditore ordina le merci a un Business Partner 'Origine vendita'. Tale Business Partner deve consegnare le merci direttamente al Business Partner 'Destinazione vendita'. Mediante un ordine di acquisto collegato a un ordine di vendita o a un ordine di assistenza, il Business Partner 'Origine vendita' consegna le merci direttamente al Business Partner 'Destinazione vendita'. Poiché le merci non vengono consegnate dal magazzino, il package Magazzino non viene utilizzato.

In un contesto di scorte gestite da terze parti (VMI) è possibile realizzare la consegna diretta creando un ordine di acquisto per il magazzino del cliente.

Un venditore può optare per una consegna diretta per diversi motivi:

- Le scorte disponibili sono insufficienti.
- La quantità ordinata non può essere consegnata in tempo.
- La quantità ordinata non può essere trasportata dalla società dell'utente.
- È necessario risparmiare tempo e denaro.

consegna in eccesso

Scostamento positivo dalla quantità ordinata originaria.

contratto di vendita

I contratti di vendita vengono utilizzati per registrare accordi con un Business Partner 'Destinazione vendita' riguardanti la consegna delle merci.

Un contratto è costituito dai seguenti elementi:

- Un'intestazione contratto di vendita contenente dati generali relativi al Business Partner e, facoltativamente, un accordo su termini e condizioni collegato.
- Una o più righe contratto di vendita contenenti accordi su prezzi o sconti e informazioni sulle quantità applicabili a un articolo o un gruppo di prezzi.

costi aggiuntivi

Costi relativi a servizi aggiuntivi, ad esempio imballaggio, assicurazione e così via. I costi aggiuntivi vengono inclusi nei costi di trasporto di una spedizione, un carico o un gruppo di ordini di trasporto. Vengono applicati per le righe di spedizione o le righe gruppo di ordini di trasporto che è possibile fatturare al cliente in base agli accordi raggiunti con il Business Partner.

costi aggiuntivi

Gli articoli di costo possono essere inseriti in un ordine o in una spedizione per addebitare costi extra per un ordine o una spedizione.

determinatore del tasso

Metodo che consente di stabilire la data in base alla quale determinare i tassi di cambio.

Durante il processo di composizione, tutti gli importi espressi in valuta estera vengono convertiti in valuta locale sulla base del tasso di cambio determinato.

EDI (Electronic Data Interchange)

Trasmissione da computer a computer di un documento commerciale standard in formato standard. La comunicazione EDI interna interessa la trasmissione di dati tra società connesse alla stessa rete aziendale interna, denominata anche rete multisocietà. La comunicazione EDI esterna si riferisce alla trasmissione di dati tra la società e i Business Partner esterni.

gruppo articoli

Gruppo di articoli con caratteristiche simili. Ogni articolo appartiene a un determinato gruppo di articoli. Per impostare i valori predefiniti dell'articolo vengono utilizzati sia il gruppo di articoli che il tipo di articolo.

gruppo di elenchi

Modalità di raggruppamento di articoli Elenco. È ad esempio possibile avvalersi di un gruppo di elenchi SLS per riunire gli articoli Elenco utilizzati negli ordini di vendita. Un articolo Elenco può appartenere a diversi gruppi di elenchi.

kit

Elenco predefinito di articoli da consegnare insieme su ordine del cliente.

È possibile definire kit per semplificare l'inserimento degli ordini. Un kit comprende una serie di componenti, ma ai fini dell'ordinazione e della determinazione del prezzo viene considerato come un articolo singolo. Nella riga ordine di vendita i componenti risultano collegati. Il costo standard del kit corrisponde alla somma del costo standard dei singoli componenti.

Esempio: Un kit PC include in genere un contenitore principale, un monitor, una tastiera e un mouse. Nel settore del fai-da-te, un kit per costruire un capanno per gli attrezzi può essere costituito dai pannelli per le pareti e il tetto, una porta con relativi cardini, una maniglia e una serratura.

lead time ordine

Tempo di produzione di un articolo, espresso in ore o in giorni, basato sugli elementi del lead time definiti nelle operazioni ciclo di produzione.

menu

Tipo di articolo costituito da un gruppo di articoli con caratteristiche simili, classificati come un unico articolo generico per semplificare l'inserimento degli ordini. Gli articoli del gruppo possono essere selezionati separatamente.

Esempio

Un monitor, un mouse e un lettore CD vengono definiti come articoli correlati utilizzati per la configurazione di un personal computer. È tuttavia possibile selezionare un mouse anche come articolo separato.

menu appropriato

I comandi sono distribuiti nei menu **Visualizzazioni**, **Riferimenti** e **Azioni** o visualizzati come pulsanti. Nelle precedenti versioni di LN e Web UI, questi comandi sono presenti nel menu *Specifico*.

Messaggi EDI

Documento in formato elettronico, ad esempio una conferma elettronica dell'ordine, costituito da un'organizzazione e da un messaggio.

I messaggi in ingresso e in uscita vengono elaborati da specifiche librerie richiamate tramite sessioni di comunicazione EDI, ad esempio nei moduli SLS (Vendite), SLI (Fatturazione vendite), ACP (Contabilità fornitori), CMG (Gestione di cassa), PUR (Acquisti), INH (Gestione scorte) ed EDI (Electronic Data Interchange).

metodo LCMV (Lower Cost or Market Value, costo più basso o valore di mercato)

Metodo di valorizzazione che confronta il valore delle scorte basato su uno dei metodi di valorizzazione delle scorte (vedere di seguito) con il valore di mercato delle scorte. Se il valore di mercato è inferiore, tutte le scorte di un articolo specifico vengono valorizzate nello stato patrimoniale con questo valore.

Per determinare il valore scorte è possibile utilizzare i metodi di valorizzazione delle scorte riportati di seguito:

Metodo di valorizzazione

motivo di blocco

Motivo di blocco di un ordine o di una riga di ordine.

Durante l'esecuzione della procedura relativa agli ordini, un ordine può essere bloccato per più motivi. Ad esempio, può essere bloccato per la verifica del credito, nel caso in cui il saldo ordini superi il limite di credito del cliente, e a causa del controllo del margine, se viene superato il margine lordo dell'ordine.

multisito

Si riferisce alla gestione di più siti in un'unica società (logistica).

In una struttura multisocietà, che include più società, la funzionalità multisito si applica a ogni società logistica.

numero di sequenza ordine di modifica

Numero utilizzato per assegnare a un ordine di acquisto o a un ordine di vendita l'indicazione delle avvenute modifiche.

offerte di vendita

Dichiarazione del prezzo, dei termini di vendita e descrizione delle merci o dei servizi offerti da un fornitore a un potenziale acquirente. I dati relativi al cliente, i termini di pagamento e i termini di consegna sono contenuti nell'intestazione, mentre i dati relativi agli articoli effettivi vengono immessi nelle righe di offerta. Se fornita in risposta a una richiesta di offerta, un'offerta viene in genere considerata un'offerta di vendita.

opzione

Tipo di articolo generico che presenta una o due caratteristiche diverse rispetto ad altri articoli simili. Ad esempio, un gruppo di sedie con caratteristiche principali simili possono essere diverse per dimensione e colore.

ordine di vendita

Accordo utilizzato per vendere articoli o servizi a un Business Partner in base a determinati termini e condizioni. Un ordine di vendita è costituito da un'intestazione e da una o più righe.

I dati generali relativi all'ordine, ad esempio i dati del Business Partner, i termini di pagamento e i termini di consegna, sono archiviati nell'intestazione. I dati relativi agli articoli che devono essere effettivamente forniti, quali gli accordi sui prezzi e le date di consegna, vengono immessi nelle righe ordine.

percentuale di probabilità di esito positivo

Percentuale associata a un'offerta, che rappresenta la probabilità di accettazione di tale offerta da parte del Business Partner. L'accettazione determina la conversione dell'offerta in un ordine di vendita.

profilo utente (vendite)

Dati predefiniti registrati dall'utente che influiscono sulla creazione di offerte di vendita, contratti di vendita, ordini di vendita e programmi vendite. Questi dati determinano il metodo di inserimento degli ordini, i valori predefiniti durante l'input degli ordini e così via.

programma vendite

Tabella dei tempi di fornitura pianificata di materiali. I programmi vendite supportano vendite a lungo termine con consegne frequenti. Tutti i fabbisogni per uno stesso articolo, Business Partner 'Destinazione vendita', Business Partner 'Destinazione spedizione' e parametro di consegna vengono archiviati nello stesso programma vendite.

responsabile vendite

Responsabile della gestione delle relazioni con account, ovvero Business Partner.

riga di costi aggiuntivi

Include un articolo di costo che può essere collegato come costi aggiuntivi a un ordine o a una spedizione. Sono esempi di righe di costi aggiuntivi i costi amministrativi aggiunti ai costi dell'ordine se l'importo dell'ordine è inferiore a un determinato valore oppure i costi di trasporto aggiunti all'ordine se il peso totale delle merci vendute/acquistate supera un determinato valore.

righe di offerta

Righe utilizzate per registrare gli articoli offerti, nonché le quantità e gli accordi sui prezzi associati. Un'offerta di vendita include una o più righe di offerta.

righe ordine di vendita

Un ordine di vendita contiene gli articoli che vengono consegnati a un cliente in base a determinati termini e condizioni. Le righe di un ordine di vendita vengono utilizzate per registrare gli articoli ordinati, nonché le date di consegna e gli accordi sui prezzi associati.

scenario relativo ai costi aggiuntivi

Set di attributi di ricerca utilizzati per determinare i costi aggiuntivi di un ordine o di una spedizione. Ogni scenario è collegato a un set di costi.

scorte in giacenza

Quantità fissa di merci presenti in uno o più magazzini, incluse le scorte in sospeso.

Sinonimo: scorte in giacenza

scorte in giacenza

Vedi: *scorte in giacenza* (pag. 57)

set di costi aggiuntivi

Codice con cui è possibile memorizzare una serie righe e scenari di costi aggiuntivi. È possibile collegare i set di costi agli articoli, ai Business Partner o ai listini prezzi e, mediante questi ultimi, agli ordini e alle spedizioni.

simulazioni priorità ordini

Attività simulata che consente di calcolare l'ordine di priorità in base al quale le scorte vengono allocate agli ordini.

sistema a valuta singola

Sistema valutario in base al quale una società utilizza una sola valuta locale, che corrisponde anche alla valuta di riferimento. Questo sistema valutario è particolarmente utile per le società che operano in un unico Paese.

Vedi: sistema valutario standard

sistema valutario dipendente

Sistema valutario in cui è possibile utilizzare più valute locali all'interno di un'unica società. Per la maggior parte delle entità la società finanziaria determina la valuta locale da utilizzare. Tutte le transazioni vengono registrate in tutte le valute locali.

I tassi di cambio vengono definiti tra le valute esterne e quella di riferimento e tra quest'ultima e le altre valute locali. Gli importi delle transazioni vengono innanzitutto convertiti nella valuta di riferimento, quindi nelle altre valute locali.

Vedi: sistema valutario standard

sistema valutario indipendente

Sistema valutario in cui tutte le società finanziarie e logistiche intercorrelate nel modello della struttura aziendale utilizzano due o tre valute locali uguali. Tutte le transazioni vengono registrate in tutte le valute locali.

I tassi di cambio vengono definiti tra le valute transazione e tutte quelle locali. Gli importi transazione vengono convertiti direttamente dalla valuta transazione nelle valute locali.

Vedi: sistema valutario standard

sistema valutario standard

Sistema valutario in cui le transazioni in valuta estera vengono convertite direttamente dalla valuta della transazione nella valuta locale, senza che venga eseguita alcuna triangolazione con la valuta di riferimento. Per impostazione predefinita, le valute di reportistica vengono convertite direttamente dalla valuta della transazione nella valuta di reportistica, ma possono essere convertite anche a partire dalla valuta locale.

sito

Ubicazione aziendale di un'impresa che gestisce i propri dati logistici. Include un insieme di magazzini, reparti e linee di assemblaggio che si trovano nella stessa ubicazione. I siti vengono utilizzati per definire la catena di distribuzione in un ambiente multisito.

I siti sono soggetti alle seguenti restrizioni:

- Un sito non può essere transnazionale, ovvero i magazzini e i reparti del sito devono trovarsi nello stesso Paese del sito.
- Un sito fa parte di un gruppo di pianificazione, pertanto tutti i magazzini e i centri di lavoro del sito devono appartenere allo stesso gruppo di pianificazione.
- Un sito è collegato a una società logistica.

È possibile collegare un sito a un'unità aziendale o un'unità aziendale a un sito.

Se un'unità aziendale è collegata a un sito, le entità del sito appartengono all'unità aziendale. Se invece un sito è collegato a un'unità aziendale, le entità dell'unità aziendale appartengono al sito.

stato determinato dal server di gestione promesse

Stato che indica se una riga ordine di vendita, una riga di offerta di vendita o una riga componente di vendita può essere promessa a un cliente oppure se per tale riga è ancora necessario eseguire verifiche delle scorte o risolvere problemi di scorte insufficienti.

tasso di cambio

Prezzo a cui una valuta può essere scambiata con un'altra, ovvero l'importo di una valuta necessario all'acquisto di un'altra valuta in un determinato momento.

tipo di articolo

Classificazione degli articoli utilizzata per determinare, ad esempio, se un articolo è un articolo generico, un articolo di tipo Servizio o un articolo di tipo Strumento. Alcune funzionalità sono valide solo per determinati tipi di articolo.

tipo di Business Partner

Modalità di raggruppamento di Business Partner con caratteristiche simili, ad esempio membri dell'Unione Europea o soggetti a specifiche norme doganali.

Nota

Un tipo di Business Partner non equivale a un ruolo del Business Partner né a un gruppo finanziario di Business Partner.

tipo di ordine di vendita

Tipo che determina quali sessioni fanno parte della procedura relativa all'ordine, nonché la modalità e la sequenza con cui viene eseguita tale procedura.

transazioni scorte pianificate

Modifiche previste nei livelli delle scorte determinate dagli ordini pianificati di articoli.

ufficio vendite

Reparto identificato nel modello aziendale della società per la gestione delle relazioni di vendita del Business Partner. L'ufficio vendite viene utilizzato per identificare le ubicazioni responsabili per le attività di vendita dell'organizzazione.

Indice

- approvazione cliente**, 51
- Approvazione cliente**, 49
- Approvazione merci**, 47, 49
- articoli alternativi**, 51
- Articolo alternativo**, 21, 23
- articolo del piano**, 51
- articolo di costo**, 52
- Articolo di sostituzione**, 21
- Articolo di vendita**
 - creazione di dati di vendita, 11
 - definizione, 11
 - definizione dei dati del Business Partner, 12
 - valori predefiniti, 11
- articolo Elenco**, 52
- Articolo Elenco**, 20
- articolo personalizzato**, 52
- attività**, 52
- Attività**, 25
- Blocco di ordini**, 36
- business partner 'Destinazione vendita'**, 52
- Codice di conferma**, 35
- Codice modifica**, 35
- Componente elenco**, 20
- consegna diretta**, 31, 53
- consegna in eccesso**, 53
- Consegna in eccesso**, 11
- contratto di vendita**, 53
- costi aggiuntivi**, 53, 53
- Costi aggiuntivi**, 41
 - impostazione, 42
- Customer approval**, 47
- Dati articolo di vendita**, 11
- Dati di organizzazione vendite**, 25
- Dati generali vendite**, 35
- Dati principali vendite**
 - dati articolo di vendita, 11
 - dati di organizzazione vendite, 25
 - dati generali vendite, 35
- Dati relativi alle vendite per sito**, 26
- determinatore del tasso**, 31, 54
- Determinatore tasso**, 33
- EDI (Electronic Data Interchange)**, 54
- fattura multisocietà**, 31
- Flexible sales order processing**, 26
- gruppo articoli**, 54
- gruppo di elenchi**, 54
- Gruppo di elenchi**, 20
- Impostazione**
 - costi aggiuntivi, 42
- kit**, 54
- lead time ordine**, 54
- menu**, 55
- menu appropriato**, 55
- Merci consegnate**
 - approvazione, 47, 49
- Messaggi EDI**, 55
- metodo LCMV (Lower Cost or Market Value, costo più basso o valore di mercato)**, 55
- Modello**, 45
- motivo di blocco**, 55
- Motivo di blocco**, 36
- Motivo di modifica**, 35
- multisito**, 56
- numero di sequenza ordine di modifica**, 56
- offerte di vendita**, 56
- opzione**, 56
- ordine di vendita**, 37, 56
- Ordine di vendita**
 - elaborazione flessibile, 26
- Ordini di acquisto**
 - modifica e conferma di ordini, 37
- Ordini di vendita**
 - modifica e conferma di ordini, 37
- Ordini**
 - modifica e conferma di ordini, 37

percentuale di probabilità di esito positivo,
56

Profilo utente, 26

profilo utente (vendite), 56

programma vendite, 57

responsabile vendite, 57

riga di costi aggiuntivi, 57

righe di offerta, 57

righe ordine di vendita, 57

scenario relativo ai costi aggiuntivi, 57

scorte in giacenza, 57

scorte mancanti

gestione, 13

set di costi aggiuntivi, 57

Simulazione delle priorità, 37

Simulazione di priorità degli ordini, 37

simulazioni priorità ordini, 58

sistema a valuta singola, 58

Sistema valutario, 31

sistema valutario dipendente, 58

sistema valutario indipendente, 58

sistema valutario standard, 58

sito, 59

Sito

dati relativi alle vendite per, 26

stato determinato dal server di gestione

promesse, 59

tasso di cambio, 59

tipo di articolo, 59

tipo di Business Partner, 59

Tipo di modifica, 35

tipo di ordine di vendita, 59

Tipo di ordine di vendita

attività, 25

definizione, 25

transazioni scorte pianificate, 60

ufficio vendite, 60

Ufficio vendite, 26

Vendite, 9

Verifica delle scorte

tempificata, 18

Verifica tempificata delle scorte, 18
