



Infor LN Vendite Guida utente per Offerte di vendita

© 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 salesquotug (U9841)

Rilascio 10.7 (10.7)

Data di pubblicazione 8 agosto 2022

Sommario

Informazioni sul documento

Capitolo 1 Introduzione	7
Offerte di vendita.....	7
Dati principali offerta di vendita.....	7
Procedura relativa all'offerta di vendita.....	8
Processi aggiuntivi dell'offerta di vendita.....	8
Capitolo 2 Procedura	9
Procedura relativa all'offerta di vendita.....	9
Capitolo 3 Processi aggiuntivi	11
Offerte di vendita - processi aggiuntivi.....	11
Verifiche ATP e CTP.....	11
Configurazione delle varianti di prodotto.....	11
Copia di componenti della distinta base in un'offerta di vendita.....	12
Creazione di offerta di vendita da un catalogo.....	12
Eliminazione delle offerte di vendita.....	12
Offerta di alternative.....	12
Collegamento di fasi prezzo.....	12
Pegging dei costi di progetto per una riga di offerta.....	12
Stampa e revisione delle offerte di vendita.....	12
Recupero dei prezzi dei materiali.....	13
Impostazione dell'assistenza postvendita.....	13
Varianti di prodotto in Vendite.....	13
Collegamento di varianti di prodotto.....	14
Riutilizzo delle varianti di prodotto.....	15
Aggiornamento delle righe offerta di vendita e delle righe offerta di vendita.....	18
Aggiornamento delle varianti di prodotto.....	19
Scollegamento di varianti di prodotto.....	20

Appendice A Glossario.....	21
-----------------------------------	-----------

Indice

Informazioni sul documento

Questo manuale fornisce informazioni introduttive alle offerte di vendita e illustra la procedura e le funzioni delle offerte di vendita.

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 le offerte di vendita. Per informazioni non contenute nel presente manuale, consultare le edizioni correnti dei seguenti manuali:

- *Guida utente per Dati principali vendite U9839 IT*
- *Guida utente per Cataloghi prodotti U9815 IT*
- *Guida utente per Controllo margine U9842 IT*
- *Guida utente per Ordini di vendita U9845 IT*
- *Guida utente per Pegging progetto U9777 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.

Offerte di vendita

Le offerte di vendita vengono utilizzate per fornire a un Business Partner 'Destinazione vendita' i dettagli necessari per prendere una decisione di acquisto.

È possibile creare un'offerta di vendita in risposta a una richiesta di offerta (RFQ) di un Business Partner o come strumento di vendita per l'avvio di un processo di vendita con potenziali Business Partner. Un'offerta contiene le date, i termini, gli articoli o le descrizioni degli articoli da vendere e una percentuale di probabilità di esito positivo, che riflette il livello di certezza con cui l'offerta verrà accettata. Le offerte di vendita vengono incluse nei moduli di pianificazione sulla base della relativa probabilità esito positivo. Le offerte con un'elevata percentuale di probabilità di esito positivo vengono considerate vendute.

Le offerte possono essere stampate e inviate ai Business Partner. È possibile specificare i risultati delle offerte restituite in Vendite. Se l'offerta non viene accettata, è possibile specificare il motivo dell'esito negativo e il nome del concorrente che si è aggiudicato la commessa. Se il Business Partner accetta l'offerta, è possibile trasferire quest'ultima a un ordine di vendita e specificare il motivo dell'esito positivo.

Nota

Non è possibile convertire in un ordine di vendita le righe offerta di vendita con codice articolo vuoto.

Dati principali offerta di vendita

Prima di utilizzare la procedura relativa all'offerta di vendita, è necessario definire i dati principali e i parametri riportati di seguito:

1. Selezionare la casella di controllo **Offerte** della sessione Parametri Vendite (tdsls0100s000).
2. Specificare i parametri delle offerte di vendita nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100).
3. Utilizzare la sessione Concorrenti (tdsls1106m000) per definire e tenere traccia dei concorrenti durante l'esecuzione della procedura relativa all'offerta di vendita. Se una riga di offerta non ha esito positivo, è possibile indicare il concorrente che ha ottenuto l'ordine.
4. Per aumentare la percentuale di probabilità esito positivo, è fondamentale registrare i motivi dell'accettazione o del rifiuto delle offerte. I motivi di un esito positivo o negativo, così come

vengono specificati nella sessione Motivi (tcmcs0105m000), consentono di comprendere quali sono i punti di forza e i difetti di un'offerta. Per ciascuna riga di offerta, è possibile indicare i motivi dell'esito positivo o negativo.

Procedura relativa all'offerta di vendita

La normale procedura di gestione delle offerte di vendita si articola nelle fasi di creazione, stampa, specifica dei risultati ed elaborazione di tali offerte.

Per ulteriori informazioni, consultare *Procedura relativa all'offerta di vendita (pag. 9)*.

Processi aggiuntivi dell'offerta di vendita

Alcuni processi non sempre si verificano nella procedura dell'offerta di vendita, ma possono essere utilizzati in determinate situazioni.

Per ulteriori informazioni, consultare *Offerte di vendita - processi aggiuntivi (pag. 11)*.

Procedura relativa all'offerta di vendita

Per creare ed elaborare le offerte di vendita:

Istruzione 1: Offerta di vendita (tdsls1600m000)

Specificare l'intestazione e le righe dell'offerta di vendita nella sessione Offerta di vendita (tdsls1600m000). In questa sessione è possibile specificare le informazioni più importanti relative a un'offerta di vendita e l'elaborazione di tale offerta.

Istruzione 2: Approvazione offerte di vendita (tdsls1211m000)

Se nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100) è selezionata la casella di controllo **Approvazione richiesta**, è obbligatorio approvare le offerte di vendita nel corso della relativa procedura.

Istruzione 3: Stampa offerte di vendita (tdsls1401m000)

Stampare l'offerta di vendita nella sessione Stampa offerte di vendita (tdsls1401m000) e inviarla quindi al Business Partner per la revisione. Questo documento include il prezzo e le condizioni per la consegna delle merci richieste. È possibile stampare copie aggiuntive a scopo di documentazione.

Se la casella di controllo **Approvazione richiesta** della sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100) è selezionata, lo stato dell'offerta di vendita va approvato prima di essere stampato (e impostato quindi su **Stampato**).

Istruzione 4: Risultati offerta di vendita (tdsls1101s100)

La risposta fornita dal Business Partner all'offerta può essere registrata nella sessione Risultati offerta di vendita (tdsls1101s100). Il Business Partner può accettare o rifiutare la riga di offerta inviata. In questa sessione è possibile indicare anche il motivo dell'accettazione o del rifiuto e il nome del concorrente che ha perso o vinto la riga di offerta. Queste informazioni possono rivelarsi importanti per future offerte.

È possibile utilizzare la sessione Aggiornamento globale offerte di vendita (tdsls1205s000) per specificare i risultati relativi all'intera offerta o a un gruppo di offerte.

Istruzione 5: Elaborazione offerte di vendita (tdsls1200m000)

Se il Business Partner accetta una riga di offerta, nella sessione Elaborazione offerte di vendita (tdsls1200m000) è possibile generare un ordine di vendita a partire dalla riga di offerta inviata.

Istruzione 6: Ordini di vendita (tdsls4100m000)

Gestire nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) gli ordini di vendita creati a partire da un'offerta.

Nota: È inoltre possibile eseguire le operazioni precedenti utilizzando la sessione Offerte di vendita (tdsls8310m000).

Offerte di vendita - processi aggiuntivi

Alcuni processi non si verificano sempre nella procedura dell'offerta di vendita, ma possono essere utilizzati in determinate situazioni.

Verifiche ATP e CTP

È possibile eseguire una verifica ATP (Available-To-Promise) e CTP (Capable-To-Promise) per l'offerta. Tale operazione viene eseguita automaticamente se nella sessione Parametri pianificazione (cprpd0100m000) è selezionata la casella di controllo **Verifica CTP per vendite** e nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100) uno dei parametri tra **Verifica scorte durante inserimento riga offerta**, **Verifica scorte durante conferma** e **Verifica scorte durante l'elaborazione** è impostato su **Sì** o **Tempificato**. Se le scorte disponibili (ATP) e altri componenti e capacità considerati critici (CTP) non sono sufficienti per completare la riga di offerta, è possibile, ad esempio, gestire le scorte mancanti mediante un programma consegne. È possibile impostare tale programma nella sessione Gestione ATP (cprrp4800m000). Se si desidera utilizzare il programma consegne, è necessario aggiornare manualmente la riga programma.

È possibile avviare la sessione Gestione ATP (cprrp4800m000) come indicato di seguito:

- Manualmente, per eseguire le verifiche ATP/CTP in modalità non in linea.
- Automaticamente, se è definito come opzione di gestione automatica delle scorte mancanti per il tipo di ordine.
- Manualmente, dalla sessione Menu scorte mancanti (tdsls4830s000) visualizzata durante l'immissione, la conferma o l'elaborazione delle righe di offerta.

Configurazione delle varianti di prodotto

È possibile configurare una variante di prodotto per un articolo generico a partire dalla riga di offerta.

Copia di componenti della distinta base in un'offerta di vendita

È possibile utilizzare la sessione Copia componenti distinta base in offerta di vendita (tdsls1812s000) per copiare i componenti della distinta base in un'offerta di vendita. È necessario immettere un articolo prodotto e il numero di livelli di distinta base da copiare nell'offerta. Viene aggiunta una riga di offerta di vendita per ciascuna posizione nella distinta base che non contiene un altro livello di componenti.

Creazione di offerta di vendita da un catalogo

È ora possibile creare una nuova offerta di vendita basata su un catalogo.

Eliminazione delle offerte di vendita

È possibile eliminare le offerte di vendita (elaborate) utilizzando la sessione Eliminazione offerte di vendita (tdsls1210m000).

Offerta di alternative

È possibile offrire a un Business Partner 'Destinazione vendita' più alternative riguardo una particolare offerta. Se si sceglie **Crea alternativa** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000), è possibile creare una riga alternativa. Il numero di posizione della riga alternativa è uguale a quello della riga di offerta principale, mentre il numero di sequenza è aumentato di uno.

Collegamento di fasi prezzo

È possibile specificare e aggiornare le fasi prezzo per le righe di offerta di vendita. Durante l'elaborazione di un'offerta in un ordine di vendita, la fase prezzo viene copiata dalla riga dell'offerta a quella dell'ordine. Le righe di ordine di vendita possono essere bloccate a causa della fase prezzo.

Pegging dei costi di progetto per una riga di offerta

Se il pegging di progetto è obbligatorio per l'articolo nella riga dell'offerta di vendita, è necessario specificare un legame di pegging nella sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000).

Stampa e revisione delle offerte di vendita

È possibile stampare e rivedere le offerte di vendita nelle sessioni Anteprima offerta di vendita (tdsls1401m200) Stampa offerte di vendita (tdsls1419m000) e Stampa righe offerta di vendita (tdsls1420m000).

Recupero dei prezzi dei materiali

Se nella sessione Parametri prezzi materiali (tcmpr0100m000) è selezionata la casella di controllo **Determinazione dei prezzi dei materiali in Vendite** e sono specificati i dati principali relativi alla determinazione dei prezzi dei materiali, è possibile recuperare automaticamente le informazioni e calcolare i prezzi dei materiali per una riga di offerta di vendita.

Impostazione dell'assistenza postvendita

È possibile specificare i servizi di assistenza postvendita da applicare all'articolo venduto in seguito alla consegna. Durante l'elaborazione di un'offerta in un ordine di vendita, i dati dell'assistenza postvendita vengono copiati dall'offerta di vendita all'ordine.

Varianti di prodotto in Vendite

In Vendite è possibile generare varianti di prodotto per gli articoli configurabili, ovvero articoli con la casella di controllo **Configurabile** selezionata nella sessione Articoli (tcibd0501m000).

Nella sessione Articoli (tcibd0501m000) sono sempre configurabili gli articoli **Manufatto**, **Acquistato** o **Prodotto** il cui campo **Origine fornitura predefinita** è impostato su **Assemblaggio** e gli articoli **Generico**.

Nota

Per gli articoli la cui origine di fornitura predefinita è impostata su **Assemblaggio** nella sessione Articoli (tcibd0501m000), sono applicabili le seguenti condizioni:

- Se la casella di controllo **Quantità di vendita multiple stessa config.** è deselezionata nella sessione Parametri Pianificazione assemblaggio (tiapl0500m000), la quantità dell'ordine è limitata a uno in una riga di ordine di vendita. È possibile immettere un articolo con una quantità ordine superiore a 1 e vendere quantità multiple della stessa variante di prodotto di assemblaggio soltanto se la casella di controllo **Quantità di vendita multiple stessa config.** della sessione Parametri Pianificazione assemblaggio (tiapl0500m000) è selezionata. In questo caso a una riga di ordine di vendita saranno collegati diversi ordini di assemblaggio. Per identificare la variante di prodotto, i vari ordini di assemblaggio e la riga di ordine di vendita dispongono delle stesse specifiche. Questi articoli sono noti anche come articoli di assemblaggio. Per ulteriori informazioni, consultare Vendita di quantità multiple di varianti di prodotto per l'assemblaggio e Articoli di assemblaggio.
- L'impostazione della casella di controllo **Configurator** della sessione Parametri Pianificazione assemblaggio (tiapl0500m000) determina se l'articolo deve essere configurato manualmente in Configurazione prodotti oppure se per l'articolo viene generata automaticamente una variante di prodotto nella sessione Varianti prodotto - Scorte (Assemblaggio) (tiapl3600m000).

Collegamento di varianti di prodotto

Se l'articolo è un articolo configurabile, è possibile scegliere di configurarlo immediatamente all'immissione della riga nelle sessioni Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) e Righe offerta di vendita (tdsls1501m000). Per configurare la variante di prodotto dopo il salvataggio della riga di vendita, scegliere **Baan Configurator** dal menu appropriato della sessione Configurazione prodotti (tipcf5120m000).

È possibile scegliere di collegare una variante di prodotto esistente inserendola nel campo **Variante prodotto** delle sessioni Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) e Righe offerta di vendita (tdsls1501m000).

È possibile configurare o selezionare una variante di prodotto nei seguenti modi:

Origine fornitura predefinita	Articolo specifico nell'ordine/offerta di vendita	Parametro Configurato tramite PCF	Configurazione della variante di prodotto	Sessione in cui selezionare la variante di prodotto
Produzione per reparti	Generico	Non applicabile	Configurazione prodotti (tipcf5120m000)	Varianti prodotto (tipcf5501m000)
Assemblaggio	Generico	Selezionato	Configurazione prodotti (tipcf5120m000)	Varianti prodotto - Scorte (Assemblaggio) (tiapl3600m000)
Assemblaggio	Generico	Deselezionato	Non applicabile	Varianti prodotto - Scorte (Assemblaggio) (tiapl3600m000)
Assemblaggio	Manufatto/Acquisto/Prodotto	Selezionato	Configurazione prodotti (tipcf5120m000)	Varianti prodotto - Scorte (Assemblaggio) (tiapl3600m000)
Assemblaggio	Manufatto/Acquisto/Prodotto	Deselezionato	Non applicabile	Varianti prodotto - Scorte (Assemblaggio) (tiapl3600m000)

Nota

Se LN è integrato con PCM Configurator, la variante di prodotto viene configurata in CPQ Configurator anziché nella sessione Configurazione prodotti (tipcf5120m000). Per ulteriori informazioni, consultare Impostazione di CPQ Configurator.

Riutilizzo delle varianti di prodotto

Una determinata variante di prodotto può essere utilizzata più volte in diverse righe dello stesso ordine di vendita o della stessa offerta di vendita.

È possibile utilizzare questa funzionalità solo se si verificano le seguenti condizioni:

- La casella di controllo **Identificazione codice articolo** è selezionata nella sessione Parametri Configurazione prodotti (tipcf0100m000).
- La casella di controllo **Equipara progetto (PCS) a ord. vendita** è selezionata al momento di generare una struttura di progetto per l'articolo configurato nella sessione Generazione struttura (progetto PCS) per ordini vendita (tdsls4244m000).
- La casella di controllo **Consenti riutilizzo configurazioni** è selezionata nella sessione Parametri Configurazione prodotti (tipcf0100m000).

Esempio

Articolo generico	Caratteristica	Opzioni
100: Sedia X	Colore	1: Rosso
		2: Blu
	Altezza	1: A
		2: B

L'ordine di vendita/offerta viene salvato dopo la configurazione:

Ordine	Posizione	Articolo	Descrizione	Variante	Opzioni scelte
123	5	Testo	Classe 1a	-	-
	10	100	Sedia X	10	Colore Rosso, Altezza A
	15	100	Sedia X	11	Colore Rosso, Altezza B
	20	Testo	Classe 1b	-	-
	25	100	Sedia X	10	Colore Rosso, Altezza A
	30	100	Sedia X	11	Colore Rosso, Altezza B

Ordine/offerta di vendita dopo la generazione della struttura progetto nella sessione Generazione struttura (progetto PCS) per ordini vendita (tdsls4244m000):

Ordine	Posizione	Articolo	Descrizione	Variante	Opzioni scelte
	5	Testo	Classe 1a	-	-
123	10	100-1-A	Sedia X, colore rosso, altezza A	10	Colore Rosso, Altezza A
	15	100-1-B	Sedia X, colore rosso, altezza B	11	Colore Rosso, Altezza B
	20	Testo	Classe 1b	-	-
	25	100-1-A	Sedia X, colore rosso, altezza A	10	Colore Rosso, Altezza A
	30	100-1-B	Sedia X, colore rosso, altezza B	11	Colore Rosso, Altezza B

Verifiche applicate nell'esempio

- Dopo la configurazione della riga di ordine 15, lo stesso articolo viene trovato nella riga 10. Il nuovo codice articolo della posizione 10 (123/100-1-A) e il codice articolo della riga 15 (123/100-1-B) sono diversi. Pertanto, la riga ordine 15 è accettata.
- Dopo la configurazione della riga di ordine 25, nella riga 10 viene trovato lo stesso articolo con le stesse opzioni. Il nuovo codice articolo della posizione 10 e il codice articolo della riga 25 sono uguali: 123/100-1-A. La riga ordine 25 può essere accettata solo se la casella di controllo **Consenti riutilizzo configurazioni** è selezionata.

Il codice dell'articolo per le posizioni 10 e 25 è lo stesso. Nella sessione Articoli (tcibd0501m000) la **Variante prodotto** per l'articolo 123/100-1-A è 10.

Importante

La sessione Art. generico - Impostaz. per generaz. dati (tipcf3101m000) incide sul risultato previsto:

- Nell'esempio vengono utilizzate le impostazioni di tale sessione, ovvero le opzioni selezionate fanno parte del codice articolo generato. Se si seleziona un'altra opzione, viene generato un codice articolo personalizzato diverso.
- Se le impostazioni per la generazione dei dati non sono definite nella sessione Art. generico - Impostaz. per generaz. dati (tipcf3101m000), il codice articolo personalizzato si basa sul numero di ordine e sul codice articolo, ossia 123-100. In questo caso la posizione 15 avrebbe generato un messaggio di errore. Il codice articolo personalizzato è uguale a quello della posizione 10, ma le opzioni non sono le stesse.

Aggiornamento delle righe offerta di vendita e delle righe offerta di vendita

Quando si inserisce una variante di prodotto esistente nella riga di ordine di vendita o nella riga di offerta di vendita, in quest'ultima vengono aggiornati i seguenti campi:

Numero codice identificativo di configurazione	Per gli articoli con l' Origine fornitura predefinita impostata su Assemblaggio e un codice identificativo di configurazione collegato alla variante di prodotto in Pianificazione assemblaggio (APL).
Magazzino	Per gli articoli di tipo Manufatto , Acquistato o Prodotto con l' Origine fornitura predefinita impostata su Assemblaggio .
Centro di lavoro	Per gli articoli di tipo Generico con l' Origine fornitura predefinita impostata su Assemblaggio .
Prezzo di vendita	-
Numero di serie	L'aggiornamento viene eseguito quando l' <u>ordine di assemblaggio</u> collegato viene ordinato in sequenza. Senza questo numero non è possibile inoltrare l'ordine di vendita a Magazzino.
Costo standard	L'aggiornamento viene eseguito dopo una delle seguenti operazioni: <ul style="list-style-type: none"> ■ Fare clic su Calcola nella sessione Varianti prodotto (Assemblaggio) (tiapl3500m000). ■ Bloccare l'ordine di assemblaggio.

Nota

Per gli articoli di tipo **Manufatto**, **Acquistato** o **Prodotto** con l'**Origine fornitura predefinita** impostata su **Assemblaggio** e la casella di controllo **Quantità di vendita multiple stessa config.** selezionata nella sessione Parametri Pianificazione assemblaggio (tiapl0500m000), è possibile collegare più ordini di assemblaggio a una riga di ordine di vendita. Tale riga non può essere quindi aggiornata con un numero di serie. Di conseguenza, Magazzino immette i numeri di serie in un set di lotti e numeri di serie che può essere visualizzato facendo clic sul pulsante **Set di lotti e numeri di serie** nella sessione Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000). Tramite questo set diversi numeri di serie sono collegati alla riga di consegna.

Aggiornamento delle varianti di prodotto

Quando si modifica il campo **Data di consegna pianificata** o **Data ordine/ Data offerta** nella riga di ordine di vendita o riga di offerta di vendita, nella variante di prodotto collegata vengono aggiornati i seguenti campi:

Campo modificato nella riga ordine/di offerta di vendita	Campo aggiornato nella variante di prodotto	Restrizioni per l'aggiornamento
Data di consegna pianificata	Data di uscita linea richiesta	Nessuno
Data di consegna pianificata	Data di uscita linea pianificata	<ul style="list-style-type: none"> ■ Stato della variante di prodotto impostato su Aperto. ■ Nessun ordine di assemblaggio presente.
Data di consegna pianificata	Data configurazione prodotto	<ul style="list-style-type: none"> ■ Stato della variante di prodotto impostato su Aperto. ■ Nessun ordine di assemblaggio presente. ■ Il campo Data configurazione (PCS) della sessione Parametri Vendite (td-sls0100s000) è impostato su Data di consegna. ■ Variante di prodotto non configurata con Configurazione prodotti.
Data ordine/ Data offerta	Data configurazione prodotto	<ul style="list-style-type: none"> ■ Stato della variante di prodotto impostato su Aperto. ■ Nessun ordine di assemblaggio presente. ■ Il campo Data configurazione (PCS) della sessione Parametri Vendite (td-sls0100s000) è impostato su Data ordine. ■ Variante di prodotto non configurata con Configurazione prodotti.

Nota

Per gli articoli di tipo **Manufatto**, **Acquistato** o **Prodotto** con l'**Origine fornitura predefinita** impostata su **Assemblaggio** e la casella di controllo **Quantità di vendita multiple stessa config.** selezionata nella sessione Parametri Pianificazione assemblaggio (tiapl0500m000), è possibile collegare più ordini di assemblaggio a una riga di ordine di vendita. Per una riga possono quindi essere utilizzate più date di consegna pianificate. Di conseguenza, le modifiche relative alla data non vengono aggiornate in base alla variante di prodotto.

Scollegamento di varianti di prodotto

Nella riga ordine di vendita o riga di offerta di vendita è possibile annullare il collegamento di una variante di prodotto.

L'annullamento del collegamento non determina la rimozione della variante di prodotto, ma solo la rimozione del riferimento all'ordine o all'offerta di vendita presente nella variante di prodotto e nell'ordine di assemblaggio, se applicabile. Nelle sessioni Varianti prodotto (Assemblaggio) (tiapl3500m000) e Varianti prodotto (tipcf5501m000) il campo **Tipo di riferimento** rimane impostato su **Ordine di vendita**, **Offerta di vendita** o **Variante standard**.

La variante di prodotto di cui è stato annullato il collegamento può essere nuovamente utilizzata per un altro ordine/offerta di vendita.

Nota

Per gli articoli con l'**Origine fornitura predefinita** impostata su **Assemblaggio**, sono applicabili le seguenti condizioni:

- La casella di controllo **Consenti ordini assembl. per var. prod. non vend.** della sessione Parametri Pianificazione assemblaggio (tiapl0100s000) determina se è possibile annullare il collegamento delle varianti di prodotto.
- Se durante l'ispezione del magazzino l'articolo viene rifiutato, lo stato della variante di prodotto diventa **Annullato**. È possibile annullare la riga di ordine di vendita collegata o rimuovere la variante di prodotto dalla riga di ordine di vendita. Se necessario, è possibile collegare un'altra variante di prodotto.

Appendice A

Glossario

A

articolo configurabile

Articolo con caratteristiche e opzioni che deve essere configurato prima che sia possibile eseguire attività su di esso. Se l'articolo configurabile è generico, dopo la configurazione viene creato un nuovo articolo. Se l'articolo viene prodotto o acquistato, la configurazione è identificata da codice articolo e ID elenco opzioni.

- Gli articoli **Manufatto** o **Prodotto** con origine fornitura predefinita impostata su **Assemblaggio** e gli articoli **Generico** sono sempre configurabili.
- Gli articoli **Acquistato** o **Prodotto** con un programma acquisti in uso possono essere configurati.
- È possibile utilizzare gli articoli di tipo **Acquistato** o **Prodotto** configurabili solo all'interno del modulo Controllo assemblaggio.

articolo di assemblaggio

Articolo la cui origine di fornitura predefinita è **Assemblaggio**. La produzione degli articoli di assemblaggio viene controllata tramite un ordine di assemblaggio. Gli ordini di assemblaggio vengono eseguiti in una linea di assemblaggio.

Nota

Un articolo di assemblaggio può essere di tipo **Generico**, **Manufatto**, **Modulo progettazione** o **Prodotto**.

articolo generico

Articolo disponibile in più varianti di prodotto. Prima di eseguire una qualsiasi attività di produzione su un articolo generico, è necessario configurare quest'ultimo in modo da determinare la variante di prodotto desiderata.

Esempio

Articolo generico: trapano elettrico

Opzioni:

- 3 alimentazioni (batterie, 12 V o 220 V)
- 2 colori (blu, grigio)

Con queste opzioni è possibile creare un totale di 6 varianti di prodotto.

ATP

Vedi: *ATP (Available-to-Promise)* (pag. 22)

ATP

Vedi: *ATP (Available-to-Promise)* (pag. 22)

ATP (Available-to-Promise)

Quantità dell'articolo ancora disponibile che è possibile promettere a un cliente.

In LN, la funzionalità ATP fa parte di una struttura più ampia di tecniche per la gestione delle promesse, definita Capable-To-Promise (CTP). Se la quantità ATP risulta insufficiente, la funzionalità CTP consente di superare i limiti dell'ATP, in quanto prevede anche la possibilità di produrre più di quanto inizialmente pianificato.

Oltre alla funzionalità ATP standard, in LN viene utilizzato anche l'ATP per canale. Il termine ATP per canale indica la disponibilità di un articolo per un determinato canale di vendita, considerando i limiti di vendita di quest'ultimo.

Per tutti gli altri tipi di funzionalità relativi alla gestione delle promesse presenti in LN, viene utilizzato il termine CTP.

Acronimo: ATP

Abbreviazione: ATP

BOM

Vedi: *distinta base* (pag. 23)

catalogo

Livello più alto di una struttura categoria. In un catalogo sono incluse una o più categorie, contenenti a loro volta articoli o sottocategorie. Un catalogo non può essere membro di un'altra categoria.

concorrente

Società concorrente in relazione agli stessi ordini di vendita. In genere, il concorrente opera nello stesso segmento di mercato della società dell'utente.

CPQ Configurator

Un'applicazione integrata in LN per configurare un articolo. L'integrazione può essere utilizzata soltanto come parte integrante dell'interfaccia utente Web.

Vedi: Configura offerta prezzo

CTP

Vedi: *CTP (Capable-to-Promise)* (pag. 23)

CTP (Capable-to-Promise)

Insieme di tecniche utilizzato per determinare la quantità di articolo che è possibile promettere a un cliente per una data specifica.

La funzionalità CTP (Capable-To-Promise) è un'estensione della funzionalità standard ATP (Available-To-Promise). Se la quantità ATP di un articolo risulta insufficiente, la funzionalità CTP consente di superare i limiti dell'ATP, in quanto prevede anche la possibilità di produrre più di quanto inizialmente pianificato.

Oltre alla funzionalità ATP standard, nella funzionalità CTP sono comprese le tecniche riportate di seguito:

- ATP per canale. Disponibilità limitata per un determinato canale di vendita.
- CTP per famiglia di prodotti. Gestione delle promesse in base alla disponibilità a livello di famiglia di prodotti anziché a livello di articolo.
- CTP per componente. Verifica della disponibilità dei componenti necessari per la produzione di quantità aggiuntive di un articolo.
- CTP per capacità. Verifica della disponibilità della capacità necessaria per la produzione di quantità aggiuntive di un articolo.

Abbreviazione: CTP

distinta base

Elenco di ogni assemblato intermedio, parte e materia prima presente nell'assemblaggio padre. Nella distinta base viene riportato l'elenco delle quantità e dei costi di ciascun componente.

Sinonimo: BOM

fase prezzo

Classificazione del prezzo in base alla fase del relativo processo di negoziazione. L'utilizzo delle fasi prezzo consente alle società di negoziare il prezzo e al contempo di continuare il processo relativo all'ordine senza restrizioni. Le restrizioni riguardanti l'elaborazione dell'ordine applicate alla fase prezzo sono specificate nella definizione blocchi collegata.

Esempio

Fase prezzo		Tipo	Definizione blocchi	
FP1	Fase prezzo stimata	Acquisto	004	Blocca al momento del rilascio
FP2	Fase prezzo provvisoria	Acquisto	005	Blocca al momento del ricevimento
FP3	Fase prezzo finale	Acquisto	-	-
FP5	Fase prezzo stimata	Vendita	010	Segnala al momento dell'inserimento di ordini

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*.

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.

ordine di assemblaggio

Ordine emesso per assemblare un prodotto in una o più linee di assemblaggio.

origine fornitura predefinita

Origine predefinita della fornitura di un articolo. Per la fornitura di un articolo, è possibile utilizzare ordini di acquisto o programmi acquisti, ordini o programmi di produzione, ordini di assemblaggio o ordini di magazzino.

L'origine fornitura predefinita determina il tipo di ordine utilizzato per fornire l'articolo, ma in generale è possibile sostituire il valore predefinito e specificare un'origine alternativa.

pegging

Combinazione di progetto/budget, elemento e/o attività, utilizzata per identificare i costi, la domanda e la fornitura per un progetto.

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.

prezzo materiale

Il prezzo di un materiale, che può essere, ad esempio:

- Il prezzo di base dei materiali se i prezzi effettivi dei materiali non sono (ancora) applicabili
- La somma di questi componenti: prezzo di base del materiale + ricarico del prezzo del materiale+ costi di ricarico del prezzo del materiale, se i prezzi effettivi dei materiali sono applicabili.

richiesta di offerta (RFQ)

Documento di acquisto utilizzato per richiedere agli offerenti i termini applicati per la consegna di un prodotto o di una quantità di un prodotto. Tali termini comprendono il prezzo, lo sconto, il tempo di consegna e i termini di pagamento per la consegna di (una quantità di) un prodotto.

È possibile inviare la richiesta di offerta a più offerenti. Un offerente, a sua volta, può inoltrare risposte RFQ per gli articoli specificati.

È possibile registrare le risposte, negoziare e confrontare i prezzi e gli sconti offerti da diversi offerenti.

Una risposta accettata può essere copiata in un contratto, un ordine o un registro prezzi.

set di lotti e numeri di serie

Elenco di codici lotto e/o numeri di serie di un articolo su una riga ordine di vendita. Il set di lotti e numeri di serie può essere utilizzato nel servizio di fatturazione o postvendita.

specifiche

Raccolta di dati relativi a un articolo, ad esempio il Business Partner a cui l'articolo è allocato o i dettagli relativi alla proprietà.

LN utilizza le specifiche per far corrispondere fornitura e domanda.

Le specifiche possono appartenere a uno o più elementi tra quelli elencati di seguito:

- Una fornitura anticipata di una quantità di un articolo, ad esempio un ordine di vendita o un ordine di produzione.
- Una determinata quantità di un articolo presente in un'unità di gestione.
- Un fabbisogno di una determinata quantità di un articolo, ad esempio un ordine di vendita.

variante di prodotto

Per variante di prodotto si intende una configurazione univoca di un articolo configurabile. La variante è il risultato del processo di configurazione e comprende informazioni quali le opzioni di caratteristica, i componenti e le operazioni.

Esempio

Articolo configurabile: trapano elettrico

Opzioni:

- 3 tipi di alimentazione (batterie, 12 V o 220 V)
- 2 colori (blu, grigio)

Con queste opzioni può essere prodotto un totale di 6 varianti di prodotto.

Indice

articolo configurabile, 21
articolo di assemblaggio, 21
articolo generico, 22
ATP, 22
ATP (Available-to-Promise), 22
BOM, 23
catalogo, 22
concorrente, 23
CPQ Configurator, 23
CTP, 23
CTP (Capable-to-Promise), 23
distinta base, 23
fase prezzo, 24
menu appropriato, 24
Offerta di vendita
 dati principali, 7
 procedura, 9
offerte di vendita, 24
Offerte di vendita
 processi aggiuntivi, 11
ordine di assemblaggio, 24
origine fornitura predefinita, 24
pegging, 25
percentuale di probabilità di esito positivo,
25
prezzo materiale, 25
Procedura relativa all'offerta di vendita, 9
richiesta di offerta (RFQ), 25
set di lotti e numeri di serie, 25
specifiche, 25
variante del prodotto
 Vendite, 13
variante di prodotto, 26
