



Infor LN Vendite Guida utente per Ordini 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	salessoug (U9845)
-------------------------	-------------------

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

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

Sommario

Informazioni sul documento

Capitolo 1 Introduzione.....	11
Panoramica della gestione degli ordini di vendita.....	11
Dati principali degli ordini di vendita.....	11
Procedura ordini di vendita.....	11
Processi aggiuntivi relativi agli ordini di vendita.....	12
Capitolo 2 Procedura.....	13
Procedura relativa all'ordine di vendita.....	13
Pannelli attività ordine di vendita.....	15
Storico degli ordini di vendita.....	16
Contenuto dei file dello storico.....	16
Eliminazione dei file dello storico.....	17
Capitolo 3 Processi aggiuntivi.....	19
Processi aggiuntivi relativi agli ordini di vendita.....	19
Aggiunta dei costi aggiuntivi a un ordine di vendita.....	19
Blocco e sblocco degli ordini di vendita.....	19
Modifica dei dati di vendita dopo l'inoltro a Fatturazione.....	20
Creazione di ordini di consegna diretta.....	20
Creazione di ordini di trasporto da ordini di vendita.....	20
Creazione di varianti di prodotto.....	21
Creazione di ordini urgenti.....	22
Creazione di righe di ordine di vendita da un catalogo.....	22
Creazione di ordini di vendita da un modello.....	22
Pegging della domanda.....	22
Conformità esportazione per ordini di vendita.....	22
Gestione di ATP/CTP.....	22
Gestione degli ordini a saldo.....	23
Gestione dei componenti.....	24

Gestione degli ordini rateali.....	24
Gestione delle promozioni.....	24
Gestione degli ordini di reso.....	24
Lettere di credito per ordini di vendita.....	25
Prezzi dei materiali negli ordini di vendita.....	25
Pegging di progetto.....	25
Fatturazione retroattiva degli ordini di vendita.....	25
Impostazione e utilizzo di articoli alternativi.....	26
Impostazione dell'assistenza postvendita.....	26
Ordini cross-dock statici.....	26
Utilizzo delle scorte in conto terzi.....	26
Utilizzo dei documenti di copia.....	27
Utilizzo dei materiali forniti dal cliente.....	27
Utilizzo delle fasi prezzo.....	27
Utilizzo delle simulazioni di priorità.....	27
Costi aggiuntivi.....	28
Costi aggiuntivi basati su ordine.....	28
Costi aggiuntivi basati su spedizione.....	29
Blocco degli ordini di vendita.....	32
Impostazione e procedura.....	33
Valutazione del credito.....	34
Controllo margine.....	34
Esito negativo della verifica di conformità.....	35
Fasi prezzo.....	35
Modifica dei dati di vendita dopo l'inoltro a Fatturazione.....	36
Modifica dei dati degli ordini di vendita.....	36
Modifica dei dati delle rate.....	38
Modifica dei dati del rimborso.....	38
Conformità esportazione per ordini di vendita.....	38
Righe ordine di vendita.....	39
Componenti.....	40

Verifica di conformità esportazione.....	40
Varianti di prodotto in Vendite.....	41
Collegamento di varianti di prodotto.....	41
Riutilizzo delle varianti di prodotto.....	43
Aggiornamento delle righe offerta di vendita e delle righe offerta di vendita.....	46
Aggiornamento delle varianti di prodotto.....	47
Scollegamento di varianti di prodotto.....	48
Utilizzo di modelli negli ordini di vendita.....	48
Immissione di righe di ordine di vendita in base a un modello.....	49
Generazione di un ordine di vendita in base a un modello.....	49
Integrazione estesa tra Vendite e Assistenza per l'assistenza postvendita.....	50
Dati principali.....	50
Panoramica della procedura.....	50
Note.....	51
Documenti di copia.....	51
Utilizzo dei documenti di copia.....	52
Simulazioni priorità ordini.....	53
Capitolo 4 Ordini urgenti.....	55
Ordini urgenti.....	55
Dati principali.....	55
Creazione di ordini urgenti.....	56
Restrizioni.....	56
Ordini urgenti e Magazzino.....	57
Capitolo 5 Consegne dirette.....	59
Consegna diretta.....	59
Modifica degli ordini di acquisto con consegna diretta.....	59
Eliminazione degli ordini di acquisto con consegna diretta.....	59
Annullamento di ordini di acquisto con consegna diretta.....	60
Ordini di vendita con consegna diretta.....	60
Ordini di vendita con consegna diretta e ordini correlati.....	62

Capitolo 6 Cross-dock.....	65
Cross-dock statico.....	65
Capitolo 7 Ordini di vendita e ordini di trasporto.....	69
Integrazione di Vendite e Spedizioni.....	69
Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite.....	69
Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite.....	69
Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite.....	70
Impostazioni delle offerte di vendita.....	70
Impostazioni degli ordini di vendita.....	71
Generazione di ordini di trasporto da ordini di vendita.....	71
Generazione di ordini di trasporto per ordini di vendita con consegna diretta.....	72
Ordini di consegna diretta.....	73
Ordini di trasporto.....	74
Procedura.....	75
Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite.....	75
Dati principali.....	76
Metodi di fatturazione.....	77
Calcolo dell'importo di trasporto o della fattura di trasporto.....	78
Capitolo 8 Ordini a saldo.....	81
Gestione degli ordini a saldo per gli ordini di vendita.....	81
Vendite.....	81
Magazzino.....	83
Capitolo 9 Rate.....	85
Rate.....	85
Tipi di rata.....	85
Procedure relative alle rate.....	85
Rate basate sull'intestazione dell'ordine.....	86
Dati principali relativi alle rate e procedure.....	86
Saldi delle rate.....	87

Correzioni delle rate.....	88
Imposta su rate basate sull'intestazione dell'ordine.....	90
Imposta su rate a Fattura anticipata.....	91
Rate basate su ripartizioni proporzionali.....	91
Dati principali relativi alle rate e procedure.....	91
Imposta per rate basate su ripartizioni proporzionali.....	94
Imposta su rate a Fattura anticipata.....	95
Capitolo 10 Ordini di reso.....	97
Ordini di reso di vendita.....	97
Appendice A Varie.....	101
Numeri di sequenza negli ordini di vendita.....	101
Sincronizzazione tra la riga di ordine di vendita e le righe di consegna.....	102
Campi che attivano il processo di sincronizzazione.....	102
Campi data.....	104
Campi quantità.....	105
Campi di prezzo e sconto.....	106
Appendice B Glossario.....	111
Indice	

Informazioni sul documento

Questo manuale fornisce informazioni introduttive agli ordini di vendita e illustra la procedura e le funzioni degli ordini 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 gli ordini 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 Offerte di vendita U9841 IT*
- *Guida utente per Contratti di vendita U9844 IT*
- *Guida utente per Programmi acquisti e vendite U9541 IT*
- *Guida utente per Controllo margine U9842 IT*
- *Guida utente per Fatturazione retroattiva U9840 IT*
- *Guida utente per Provvigioni e ribassi U9843 IT*
- *Guida utente per Scorte gestite da terze parti (VMI) U9501 IT*
- *Guida utente per Statistiche U9816 IT*
- *Guida utente per Gestione kit U9540 IT*
- *Guida utente per CRM U9653 IT*
- *Guida utente per Conto lavoro U9361 IT*
- *Guida utente per Termini e condizioni U9499 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*
- *Guida utente per Conformità commercio globale*
- *Guida utente per Lettere di credito*

Modalità di consultazione

Questo manuale è stato creato accorpando 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.

Panoramica della gestione degli ordini di vendita

Gli ordini di vendita vengono utilizzati per vendere e consegnare articoli o servizi a un Business Partner 'Destinazione vendita' in base a determinati termini e condizioni. Le origini degli ordini di vendita possono essere diverse, ad esempio **Contratti**, **Offerte**, **EDI** e **Pianificazione**. In Vendite è possibile creare e modificare gli ordini.

Dopo l'approvazione, un ordine di vendita costituisce un obbligo legale alla consegna di articoli in base ai termini e alle condizioni concordate, inclusi prezzi e sconti specifici.

Dati principali degli ordini di vendita

Prima di poter eseguire la procedura relativa agli ordini di vendita, è necessario specificare i parametri di tali ordini nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) e specificarne i dati principali.

Per ulteriori informazioni, consultare:

- Dati articolo di vendita
- Dati di organizzazione vendite
- Dati generali vendite

Procedura ordini di vendita

La procedura relativa all'ordine di vendita prevede i seguenti passaggi:

1. Creazione e comunicazione dell'ordine di vendita
2. Consegna delle merci vendute
3. Fatturazione delle merci vendute
4. Trasferimento degli ordini di vendita consegnati nel database dello storico

Per ulteriori informazioni, consultare *Procedura relativa all'ordine di vendita (pag. 13)*.

Processi aggiuntivi relativi agli ordini di vendita

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

Per ulteriori informazioni, consultare *Processi aggiuntivi relativi agli ordini di vendita (pag. 19)*.

Procedura relativa all'ordine di vendita

Nella procedura relativa all'ordine di vendita è inclusa l'intera procedura amministrativa per la vendita di articoli standard, personalizzati e generici.

Tale procedura è costituita dalle fasi seguenti:

Istruzione 1: Creazione degli ordini di vendita

Gli ordini di vendita possono essere creati nella sessione Ordine di vendita - Righe (tdsls4100m900), come riportato di seguito:

- In modo automatico, da diverse origini, ad esempio **Contratti**, **Offerte** ed **EDI**
- In base a un modello o a un catalogo
- Copiandoli da un ordine esistente nella sessione Copia ordine di vendita (tdsls4201s000).
- In modo manuale.

Istruzione 2: Approvazione degli ordini di vendita

Una volta creati, gli ordini di vendita devono essere necessariamente approvati. Le attività della procedura relativa all'ordine possono essere avviate dopo l'approvazione dell'ordine da parte di un utente, nella sessione Approvazione ordini di vendita (tdsls4211m000) oppure facendo clic su **Approva** nel menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) o Ordine di vendita (tdsls4100m900).

Se la casella di controllo **Usa conferma** della sessione Termini e condizioni ordine (tctrm1130m000) o Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000) è selezionata, affinché l'ordine di vendita possa essere approvato è innanzitutto necessaria la conferma delle merci da parte del cliente.

Istruzione 3: Stampa delle conferme ordine di vendita

Una volta registrato e approvato, l'ordine di vendita può essere stampato e inviato al Business Partner 'Destinazione vendita' come conferma ordine. La sessione Stampa conferme ordini di vendita/RMA (tdsls4401m000) non è obbligatoria nella procedura relativa all'ordine di vendita. Una volta stampato, è ancora possibile modificare l'ordine di vendita.

Istruzione 4: Inoltro degli ordini di vendita a Magazzino

Dopo che il Business Partner 'Destinazione vendita' è stato informato dell'ordine di vendita e quest'ultimo è stato approvato, è possibile inoltrare l'ordine a Magazzino nella sessione Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000). A questo punto, il reparto che si occupa del magazzino è a conoscenza delle merci da spedire.

Quando gli ordini di vendita vengono inoltrati al magazzino, vengono eseguite alcune attività nel modulo Ordini di magazzino, a partire dalla creazione dell'ordine di magazzino nella sessione Ordini di magazzino (whinh2100m000). Le attività eseguite nel modulo Ordini di magazzino dipendono dal tipo di ordine di magazzino collegato al tipo di ordine di vendita.

Per collegare un tipo di ordine di magazzino a un tipo di ordine di vendita, effettuare le seguenti operazioni:

1. Collegare le attività a una procedura di immagazzinamento nella sessione Attività per Procedura (whinh0106m000).
2. Collegare una procedura di immagazzinamento a un tipo di ordine di magazzino nella sessione Tipi di ordine di magazzino (whinh0110m000)
3. Collegare il tipo di ordine di magazzino nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000).

Non è obbligatorio inoltrare gli ordini di vendita per gli articoli di costo e di servizio a Magazzino. Questo dipende dall'impostazione della casella di controllo **Inoltro deliverable a Magazzino (WH)** disponibile nella sessione Articoli - Vendite (tdisa0501m000). Le consegne dirette non vengono mai inoltrate al magazzino.

Istruzione 5: Consegna delle merci vendute

È possibile registrare le consegne degli articoli venduti in Magazzino o Vendite.

- **Magazzino**
Se l'ordine di vendita viene inoltrato a Magazzino, la procedura di consegna è inclusa nella procedura di uscita e nella procedura di spedizione nel modulo Gestione scorte (INH). Quando le spedizioni vengono confermate in Magazzino, i dati relativi alla consegna o alla spedizione vengono restituiti a Vendite. Questi dati possono essere visualizzati nelle seguenti sessioni:
 - Righe ordini di vendita - Monitoraggio (tdsls4510m000)
 - Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000)
- **Vendite**
Per gli articoli non di magazzino che non sono stati inoltrati a Magazzino, è possibile registrare le consegne nella sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200).

È possibile specificare se le merci devono essere approvate dal cliente dopo la consegna delle merci.

Dopo la consegna delle merci è possibile modificare i relativi prezzi e sconti. Utilizzare la sessione Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000) per gestire i prezzi e gli sconti.

Istruzione 6: Fatturazione delle merci vendute

Utilizzare le seguenti sessioni per fatturare gli articoli venduti:

1. È possibile visualizzare, immettere e gestire le righe di fatturazione dell'ordine di vendita e inoltrarle a Fatturazione nella sessione Righe fattura ordine di vendita (tdsls4106m100).
2. Se si desidera verificare i dati della fattura prima che vengano inviati al Business Partner 'Destinazione fattura' o inoltrati a Fatturazione, è possibile stampare una bozza della fattura nella sessione Stampa bozze fattura di vendita (tdsls4447m000). Se necessario, i dati della fattura possono essere modificati.
3. È possibile inoltrare i dati dell'ordine per la fatturazione nella sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000).
Dopo l'inoltro a Fatturazione:
 - Lo stato dei dati di fatturazione è impostato su **Confermato** in Fatturazione.
 - Lo stato della riga della fattura è impostato su **Rilasciato** in Vendite.
4. Creare un batch di fatturazione nella sessione Batch fatturazione (cisli2100m000). Verranno elaborate soltanto le righe dei dati di fatturazione selezionati a cui è assegnato lo stato **Confermato**.
5. Elaborare i batch di fatturazione in un batch di fatturazione ricorrente nella sessione Combinazione/Stampa/Registrazione fatture (cisli2200m000).
Dopo la registrazione delle fatture:
 - Lo stato dei dati di fatturazione è impostato su **Registrato** in Fatturazione.
 - Lo stato della riga della fattura è impostato su **Fatturato** in Vendite.

È possibile utilizzare la sessione Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000) per modificare i prezzi e gli sconti relativi alle righe dell'ordine di vendita inoltrate a Fatturazione e per le quali lo stato della fattura di vendita è impostato su **Confermato** o **In sospeso**.

Istruzione 7: Elaborazione degli ordini di vendita

Al termine della procedura relativa all'ordine di vendita, tutti gli ordini di vendita devono essere elaborati nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000). Gli ordini di vendita elaborati vengono trasferiti dal database ordinario al database dello storico.

Pannelli attività ordine di vendita

In queste sessioni è possibile visualizzare le righe di ordine di vendita che richiedono l'attenzione del rappresentante vendite interno, quindi eseguire su di esse le azioni appropriate:

- **Pannello attività Inserimento ordini di vendita (tdsls4601m200)**
Per visualizzare le righe dell'ordine per cui è ancora necessario eseguire specifiche attività o per cui esistono quantità di ordine a saldo non confermate.
- **Pannello attività Evasione ordine di vendita (tdsls4601m100)**
Per visualizzare le righe di ordine ancora da consegnare e che sono in scadenza, o le righe la cui data di scadenza (data di consegna pianificata) è trascorsa.

Storico degli ordini di vendita

È possibile utilizzare lo storico degli ordini di vendita per tracciare le operazioni di creazione e modifica degli ordini di vendita e degli ordini rateali. È inoltre possibile conservare particolari informazioni anche dopo il completamento dell'ordine originario.

Per registrare lo storico degli ordini creati, annullati o elaborati, selezionare le caselle di controllo **Registra storico ordini**, **Registra storico ordini EDI** e **Registra storico consegne ordini effettive** nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).

Contenuto dei file dello storico

Lo storico degli ordini include i seguenti file:

- Tutte le transazioni degli ordini (o delle relative righe) create. Si tratta di ordini e righe non ancora elaborati.
- Tutti gli ordini fatturati e le relative righe. Si tratta degli ordini e delle righe che sono stati elaborati. Quando un ordine viene fatturato, nello storico viene incluso anche il profitto lordo della riga dell'ordine.

Nei file dello storico sono disponibili i seguenti tipi di record:

- **Inserimento**
La riga di ordine è stata aggiunta, modificata o eliminata.
- **Annullamento**
La riga di ordine è stata annullata.
- **Fatturato**
La riga di ordine è stata elaborata nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000).

I campi della seguente tabella determinano se, quando e come vengono aggiornati i file dello storico degli ordini.

Ordini di vendita

Campo	Recuperato dalla sessione
Registra storico ordini	Ordini di vendita (tdsls4100m000)
Registra storico ordini EDI	Ordini di vendita (tdsls4100m000)
Avvia registrazione storico ordini alle	Ordini di vendita (tdsls4100m000)
Livello di registrazione storico inserimento ordini	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)

Registra storico consegne ordini effettive	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)
---	---

Registra storico componenti	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)
------------------------------------	---

Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita

Campo	Recuperato dalla sessione
--------------	----------------------------------

Registra storico ordini	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)
--------------------------------	---

Registra storico ordini EDI	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)
------------------------------------	---

Avvia registrazione storico ordini alle	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)
--	---

Livello di registrazione storico inserimento ordini	Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400)
--	---

Eliminazione dei file dello storico

È possibile limitare la quantità totale di dati dello storico mediante la sessione Archiviazione ed eliminazione storico ordini/programma vendite (tdsls5201m000).

I file dello storico costituiscono la base delle statistiche. Prima di eliminare i file dello storico, verificare se le statistiche sono completamente aggiornate. Se i file dello storico vengono eliminati prima dell'aggiornamento, non sarà possibile aggiornare le statistiche completamente.

Nota

Non è possibile modificare i dati dello storico. Rivestono soltanto una funzione puramente informativa.

Processi aggiuntivi relativi agli ordini di vendita

Alcuni processi non si verificano sempre nella procedura dell'ordine di vendita, ma possono essere utilizzati facoltativamente.

Aggiunta dei costi aggiuntivi a un ordine di vendita

Gli articoli di costo vengono utilizzati per definire ricarichi quali spese di trasporto, di gestione e amministrative. Questi costi possono essere aggiunti a un ordine di vendita affinché quest'ultimo riporti fedelmente le spese fatturate a un cliente. A un ordine possono essere assegnati più articoli di costo aggiuntivi, raggruppati in un set di costi.

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

- **Basati su ordine**
I costi aggiuntivi vengono calcolati per un 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. Dopo la conferma di una spedizione, viene generato un ordine costi di spedizione di vendita contenente tutti i costi aggiuntivi relativi alla spedizione.

Per ulteriori informazioni, consultare:

- *Costi aggiuntivi basati su ordine (pag. 28)*
- *Costi aggiuntivi basati su spedizione (pag. 29)*

Blocco e sblocco degli ordini di vendita

Il blocco di un ordine di vendita o di una riga ordine di vendita può essere determinato da diversi motivi. Un ordine può essere bloccato per più motivi in qualsiasi momento della procedura relativa all'ordine di vendita.

Per ulteriori informazioni, consultare *Blocco degli ordini di vendita (pag. 32)*.

Modifica dei dati di vendita dopo l'inoltro a Fatturazione

In alcuni casi è possibile aggiornare i dati della fattura di vendita dopo che i dati di vendita sono stati inoltrati a Fatturazione.

A seconda dello stato della fattura, è possibile modificare i seguenti elementi:

- Dati relativi agli ordini di vendita nella sessione Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000).
- Dati relativi alle rate nella sessione Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita (tdsls4110m000)
- Dati relativi alle riduzioni nella sessione Ribassi (tdcms2550m000).

Per ulteriori informazioni, consultare *Modifica dei dati di vendita dopo l'inoltro a Fatturazione* (pag. 36).

Creazione di ordini di consegna diretta

In un ordine di vendita o in un ordine di assistenza è possibile specificare se si desidera che le merci vendute vengano consegnate direttamente. Nel caso di una consegna diretta, da un ordine di vendita o di assistenza viene generato un ordine di acquisto. Poiché il Business Partner 'Origine vendita' consegna direttamente le merci al Business Partner 'Destinazione vendita', il package Magazzino non viene utilizzato.

Per ulteriori informazioni sulla generazione e l'elaborazione degli ordini di consegna diretta, vedere i seguenti argomenti:

- *Ordini di vendita con consegna diretta* (pag. 60)
- Ordini di assistenza con consegna diretta

Creazione di ordini di trasporto da ordini di vendita

Spedizioni è il package di LN che gestisce i fabbisogni di trasporto Durante l'immissione di un ordine di vendita è possibile identificare e scegliere i mezzi di trasporto appropriati e generare un ordine di trasporto a partire da un ordine di vendita.

L'integrazione tra Spedizioni e Vendite riguarda i seguenti aspetti:

- **Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite**
In Controllo ordini di trasporto sono disponibili due tipi di pianificazione:
 - Pianificazione preliminare, che viene utilizzata per la pianificazione delle capacità a lungo termine.
 - Generazione carichi, ovvero l'effettiva pianificazione dei tempi di esecuzione delle spedizioni e dei carichi. Per spedire le merci, Controllo ordini di trasporto deve sapere quali spedizioni devono essere spostate in un determinato periodo di tempo. Se un ordine di trasporto viene creato dal package Vendite, le informazioni sull'avanzamento della spedizione e dei carichi possono essere scambiate e condivise tra il modulo Controllo ordini di trasporto e il package Vendite.

- **Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite**

La tariffa di trasporto che deve essere pagata al vettore viene indicata come costi di trasporto. È possibile fatturare i costi di trasporto al Business Partner in base ai seguenti elementi:

- **Costi di trasporto.**
- **Costi di trasporto (aggiorn. consentito).**
- **Tariffe cliente.**

Per ulteriori informazioni, consultare:

- *Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite (pag. 70)*
- *Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite (pag. 75)*

Creazione di varianti di prodotto

Se si specifica un articolo configurabile nella riga di ordine di vendita, è possibile configurare o collegare una variante di prodotto.

Un articolo è configurabile se la casella di controllo **Configurabile** è selezionata nella sessione Articoli (tcibd0501m000).

- Gli articoli **Manufatto** o **Prodotto** con il campo **Origine fornitura predefinita** impostato su **Assemblaggio** nella sessione Articoli (tcibd0501m000) e gli articoli di tipo **Generico** sono sempre configurabili.
- Gli articoli di tipo **Acquistato** o **Prodotto** sono configurabili se è stata selezionata la casella di controllo **Programma acquisti utilizzato** nella sessione Articoli - Acquisti (tdipu0101m000).

Per ulteriori informazioni, consultare *Varianti di prodotto in Vendite (pag. 41)*.

Articoli con campo **Origine fornitura predefinita** impostato su **Produzione per reparti**

È necessario decidere se, durante la produzione delle varianti di prodotto, si desidera utilizzare un progetto Gestione progetti oppure Configurazione prodotti (PCF) senza PCS. Un progetto PCS consente di pianificare, produrre e controllare il processo di produzione. Di conseguenza, la struttura della variante di prodotto viene generata in base al progetto. Il vantaggio principale di PCS consiste nella creazione di un articolo con un'aggregazione dei costi dettagliata e nella possibilità di tracciare i fabbisogni. Negli ambienti con un alto volume di produzione, tuttavia, l'aggregazione dei costi dettagliata spesso non è necessaria. Inoltre, l'utilizzo di PCS comporta un allungamento dei tempi per il calcolo dei costi di progetto e la successiva eliminazione della struttura di progetto.

Per utilizzare Controllo progetto (PCS) per Configurazione prodotti (PCF), è necessario selezionare la casella di controllo **Con PCS** nella sessione Articoli (tcibd0501m000). Per utilizzare Configurazione prodotti (PCF) senza Controllo progetto (PCS), è necessario deselezionare la casella di controllo **Con PCS**.

Dopo la configurazione della variante di prodotto nella sessione Configurazione prodotti (tipcf5120m000), è necessario utilizzare la sessione Generazione struttura (progetto PCS) per ordini vendita (tdsls4244m000) per generare la struttura di progetto e/o la struttura di prodotto per la variante di prodotto.

Per ulteriori informazioni, consultare Utilizzo di un modello nell'ordine di vendita.

Creazione di ordini urgenti

Ogni società gestisce abitualmente richieste urgenti inoltrate dai clienti. Per queste richieste in genere vengono applicati termini speciali di pagamento e consegna. Per determinare se una richiesta urgente è accettabile e per poter indicare al Business Partner la data di consegna di un ordine, è necessario definire le condizioni relative agli ordini urgenti standard per una società.

Le due situazioni di urgenza possibili sono le seguenti:

- Il cliente richiede una consegna urgente al momento dell'inserimento dell'ordine.
- Il cliente richiede una consegna urgente per un ordine già emesso.

Per ulteriori informazioni, consultare *Ordini urgenti (pag. 55)*.

Creazione di righe di ordine di vendita da un catalogo

È possibile creare una nuova riga di ordine di vendita basata su un catalogo.

Per ulteriori informazioni, consultare *Utilizzo dei cataloghi in ordini e offerte di vendita*.

Creazione di ordini di vendita da un modello

È possibile utilizzare modelli di ordini di vendita per ordini di vendita ricorrenti inviati dagli stessi Business Partner o dallo stesso gruppo di Business Partner. È possibile generare ordini di vendita o le relative righe in base a un modello di ordine.

Per ulteriori informazioni, consultare *Utilizzo di modelli negli ordini di vendita (pag. 48)*.

Pegging della domanda

Se in una società viene utilizzata la funzionalità di pegging della domanda, le scorte vengono allocate al momento della creazione degli ordini di vendita. Agli ordini vengono inoltre collegate specifiche.

Per ulteriori informazioni, consultare *Panoramica del pegging domanda*.

Conformità esportazione per ordini di vendita

Se per i documenti di esportazione vale la conformità commercio globale, gli ordini di vendita vengono convalidati per garantire la regolarità delle informazioni sulla conformità di esportazione e la disponibilità delle licenze necessarie.

Per ulteriori informazioni, consultare *Conformità esportazione per ordini di vendita (pag. 38)*.

Gestione di ATP/CTP

La funzionalità ATP fa parte di una tecnica più ampia di gestione delle promesse di evasione degli ordini denominata CTP (Capable-To-Promise).

È possibile verificare l'ATP/CTP per gli articoli del piano durante l'orizzonte ATP/CTP, come definito nella sessione Articoli - Pianificazione (cprpd1100m000). Prima di poter specificare un articolo del piano nella sessione Articoli - Pianificazione (cprpd1100m000), è necessario impostare il campo **Sistema ordine** su **Pianificato** nella sessione Articoli (tcibd0501m000).

Per verificare l'ATP/CTP di un articolo quando si immette un ordine di vendita, è necessario effettuare le seguenti operazioni:

1. Selezionare la casella di controllo **Verifica CTP per vendite** nella sessione Parametri pianificazione (cprpd0100m000). Se la casella di controllo è selezionata, viene eseguita una verifica CTP (Capable-To-Promise) quando viene chiuso un ordine di vendita per un articolo. Se la casella di controllo non è selezionata, non viene eseguita alcuna verifica CTP, indipendentemente dai valori dei parametri correlati a CTP nella sessione Articoli - Pianificazione (cprpd1100m000).
2. Specificare i tipi di verifiche ATP e CTP che devono essere applicate e definire le relative impostazioni nella sessione Articoli - Pianificazione (cprpd1100m000).

Se le scorte disponibili (ATP) e gli altri componenti e capacità considerati critici (CTP) non sono sufficienti per la copertura dell'ordine, è possibile gestire le scorte mancanti in vari modi. Una delle possibili modalità di gestione delle scorte mancanti per un ordine di vendita consiste nel proporre un programma consegne, che può essere impostato mediante la sessione Gestione ATP (cprrp4800m000).

È inoltre possibile utilizzare la sessione Gestione ATP (cprrp4800m000) per effettuare verifiche ATP/CTP non in linea. È ad esempio possibile raggruppare più ordini in forma scritta e quindi utilizzare la sessione Gestione ATP (cprrp4800m000) per effettuare le verifiche ATP/CTP.

Per ulteriori informazioni, consultare Tipi di verifiche ATP e CTP.

Gestione degli ordini a saldo

Se si spedisce soltanto una parte o nessuna delle merci riportate in un ordine di vendita, possono essere creati ordini a saldo.

Un ordine a saldo può essere creato nei seguenti moduli:

- **Gestione vendite**
Un ordine a saldo può essere creato nel seguente modo:
 - Viene immessa manualmente una quantità trattenuta.
 - L'ordine di acquisto con consegna diretta creato per l'ordine di vendita non è stato interamente consegnato.
- **Gestione scorte**
La quantità può essere ridotta in due fasi del modulo Ordini di magazzino di Magazzino:
 - Prima della conferma dell'avviso di uscita.
 - Prima della conferma della spedizione.

Per ulteriori informazioni, consultare *Gestione degli ordini a saldo per gli ordini di vendita* (pag. 81).

Gestione dei componenti

Se si desidera consegnare componenti anziché articoli principali, nella procedura relativa all'ordine di vendita è possibile definire la modalità di gestione dei componenti.

Per ulteriori informazioni, consultare *Panoramica della gestione dei kit nel package Vendite*.

Gestione degli ordini rateali

La fatturazione dei Business Partner è una fase normale e indispensabile nella gestione di una società e può essere eseguita in diversi modi. La fatturazione rateale consente di inviare fatture per percentuali o importi parziali dell'importo totale netto prima o dopo la consegna effettiva delle merci ordinate. Per stabilire le rate, le righe di rata vengono collegate all'ordine di vendita.

Per ulteriori informazioni, consultare *Rate (pag. 85)*.

Gestione delle promozioni

Nel modulo Gestione prezzi di Dati comuni le promozioni vengono definite per gli articoli e per i Business Partner. Le promozioni vengono utilizzate per offrire sconti aggiuntivi e/o omaggi su ordini di vendita o righe di ordine di vendita.

Per verificare se è stata definita una promozione per l'articolo e/o il Business Partner di un ordine di vendita, vengono utilizzate le matrici di promozioni.

Viene effettuata una ricerca nelle matrici di promozioni per identificare le promozioni valide per le quali sia definito un numero di sequenza matrice. Il recupero delle matrici di promozioni dipende dalle impostazioni dei parametri della sessione Parametri determinazione dei prezzi (tdpcg0100m000).

Per recuperare le promozioni da una matrice di promozioni, vengono cercate le matrici di promozioni con definizione di matrice e attributi di matrice corrispondenti alle proprietà dell'ordine di vendita. Tutti gli attributi di matrice devono corrispondere alle proprietà dell'ordine. Quando viene trovata, la promozione collegata alla matrice di promozione viene applicata all'ordine di vendita.

Nota

Se si immette un ordine di vendita o una riga di ordine di vendita, nella sessione Collegamento dati promozioni su ordini di vendita (tdsls4536m000) è possibile visualizzare e selezionare le promozioni valide e/o applicate.

Per ulteriori informazioni sull'impostazione delle promozioni, vedere *Impostazione di una matrice di promozione*.

Gestione degli ordini di reso

Se le merci di un ordine di vendita devono essere restituite, è possibile creare un ordine di reso. Un ordine di reso può includere solo importi negativi. Il processo relativo all'ordine di reso include diversi passaggi.

Per ulteriori informazioni, consultare *Ordini di reso di vendita* (pag. 97).

Lettere di credito per ordini di vendita

Se il pagamento deve essere effettuato tramite lettera di credito (L/C), è necessario che all'ordine di vendita o alla riga di ordine di vendita sia collegata una lettera di credito di esportazione o per vendite nazionali.

È possibile approvare un ordine o una riga di ordine collegati a una lettera di credito soltanto se sono collegato a una lettera di credito approvata. Per poter essere rilasciati, l'ordine o la riga di ordine devono essere collegati a una lettera di credito con stato **Accettata**, ovvero il venditore deve aver accettato i termini della lettera di credito.

Per ulteriori informazioni, consultare Lettera di credito e Procedura della lettera di credito di esportazione.

Prezzi dei materiali negli ordini di vendita

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

Le informazioni sui prezzi dei materiali sono visibili nella sessione Informazioni su prezzi materiali (tcmpr1600m000).

Per ulteriori informazioni, consultare Informazioni sul prezzo dei materiali - ordini di vendita.

Pegging di progetto

Il pegging di progetto in Vendite include il pegging dei costi di progetto per le righe degli ordini di vendita e le righe delle offerte di vendita. Se il pegging di progetto è obbligatorio per l'articolo nella riga dell'ordine o dell'offerta di vendita, è necessario specificare un legame di pegging, che consiste in una combinazione di progetto/budget, elemento di progetto e/o attività di progetto. Se, ad esempio, è presente un legame di pegging tra la domanda e una riga di un ordine di vendita, le merci vengono vendute e i costi vengo registrati in relazione al progetto, all'elemento e all'attività nella riga dell'ordine di vendita.

Per ulteriori informazioni, consultare Pegging di progetto in Vendite.

Fatturazione retroattiva degli ordini di vendita

Se vengono apportate modifiche a un contratto di vendita o a un articolo a causa della rinegoziazione dei prezzi, è possibile utilizzare la funzionalità di fatturazione retroattiva per fatturare nuovamente articoli fatturati in precedenza in relazione a ordini di vendita. Le differenze di prezzo vengono gestite tramite ordini di vendita di fatturazione retroattiva, che hanno una quantità di articoli pari a zero e un importo dell'ordine che include la differenza di prezzo.

Per ulteriori informazioni, consultare Fatturazione retroattiva in Vendite.

Impostazione e utilizzo di articoli alternativi

In caso di mancanza di un articolo, è possibile offrire al Business Partner 'Destinazione vendita' un articolo alternativo. Per evitare che un articolo diventi obsoleto, è possibile consumare prima le scorte disponibili dell'articolo originario, quindi completare l'ordine sostituendo le scorte mancanti con articoli alternativi.

Per ulteriori informazioni, consultare [Utilizzo di articoli alternativi e di sostituzione](#).

Impostazione dell'assistenza postvendita

Un articolo può essere venduto insieme alla relativa assistenza postvendita. Per specificare l'assistenza postvendita applicabile all'articolo venduto in seguito alla consegna, è possibile utilizzare un'offerta di vendita o un ordine di vendita.

È possibile specificare le seguenti impostazioni relative all'assistenza postvendita per un articolo.

- Creazione di una struttura fisica
- Collegamento a un gruppo di installazioni
- Aggiunta di una garanzia
- Generazione di un contratto di assistenza

In base alle impostazioni, le azioni vengono eseguite quando una riga di assistenza postvendita (o un articolo) viene elaborata in Assistenza.

Per ulteriori informazioni, consultare [Integrazione estesa tra Vendite e Assistenza per l'assistenza postvendita \(pag. 50\)](#).

Ordini cross-dock statici

Se si desidera soddisfare un ordine di vendita esistente per il quale non sono disponibili scorte, è possibile prelevare immediatamente le merci in ingresso dall'ubicazione di ricevimento e trasferirle nell'ubicazione di approntamento per il prelievo. Per avviare questo processo, è necessario generare un ordine cross-dock.

Per ulteriori informazioni, consultare [Cross-dock statico \(pag. 65\)](#).

Utilizzo delle scorte in conto terzi

Se si desidera utilizzare scorte in conto terzi nella procedura relativa all'ordine di vendita, è possibile definire la modalità di gestione delle scorte in conto terzi.

Per ulteriori informazioni, consultare [Conto deposito nei package Vendite e Approvvigionamento](#).

Utilizzo dei documenti di copia

In LN è possibile indicare se nel processo di copia di ordini di vendita o righe di ordine di vendita verranno utilizzati documenti di copia. I documenti di copia consentono di specificare come devono essere copiati i dati dell'ordine o della riga.

Un documento di copia contiene un set standard di eccezioni di copia con cui è possibile completare le seguenti operazioni:

- Copia di ordini esistenti in ordini di destinazione nella sessione Copia ordine di vendita (tdsls4201s000)
- Copia di righe di ordine di vendita esistenti in righe di ordine di destinazione
- Copia di righe ordine di vendita di un documento di origine in righe ordine di destinazione nel processo relativo all'ordine di reso.

Per ulteriori informazioni, consultare *Documenti di copia (pag. 51)*.

Utilizzo dei materiali forniti dal cliente

Per consentire ai clienti o ai relativi fornitori di fornire i materiali necessari per produrre un articolo specifico, è possibile implementare **Materiali forniti dal cliente**. La fornitura di materiali del cliente viene avviata da una riga dell'ordine di vendita che include l'articolo contenente i materiali forniti dal cliente. Tale riga presenta un legame di pegging della domanda alla domanda del cliente.

Per ulteriori informazioni, consultare Materiali forniti dal cliente in Vendite e Approvvigionamento.

Utilizzo delle fasi prezzo

Le fasi prezzo consentono di classificare il prezzo in base alla fase del processo di negoziazione. Fino a quando il prezzo non è definitivo, le fasi prezzo permettono di proseguire il processo relativo all'ordine limitando le attività che possono essere eseguite. La definizione dei blocchi collegata alla fase prezzo determina la fase in cui la riga di ordine di vendita deve essere bloccata o in cui deve essere visualizzato un messaggio di segnalazione.

Per ulteriori informazioni, consultare Fasi prezzo - Panoramica.

Utilizzo delle simulazioni di priorità

Le simulazioni priorità ordini consentono di determinare la priorità in base alla quale verranno gestiti gli ordini di vendita nel magazzino per la consegna. È possibile utilizzare una simulazione di priorità per calcolare la priorità in base alla quale le scorte vengono allocate agli ordini. Per impostare le priorità effettive per gli ordini di vendita, è necessario accettare i risultati della simulazione, che possono essere modificati prima di essere accettati.

Per ulteriori informazioni, consultare *Simulazioni priorità ordini (pag. 53)*.

Costi aggiuntivi

Costi aggiuntivi basati su ordine

I costi aggiuntivi basati su ordine vengono calcolati per gli ordini di vendita o le relative righe. Dopo l'approvazione dell'ordine di vendita, i costi aggiuntivi vengono inseriti nell'ordine come costi (articoli) extra dopo l'ultimo articolo registrato.

La procedura relativa ai costi aggiuntivi basati su ordine include le fasi riportate di seguito:

Istruzione 1: Generazione di righe di ordine di vendita con costi aggiuntivi

Se per un ordine o una riga di ordine viene trovato un set di costi aggiuntivi con righe di costi aggiuntivi valide, dopo l'approvazione dell'ordine di vendita tali righe vengono aggiunte all'ordine come costo o articoli di costo extra nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000).

A queste righe di ordine di vendita si applica quanto segue:

- La casella di controllo **Riga costi aggiuntivi** è selezionata.
- L'importo dei costi aggiuntivi viene visualizzato nel campo **Importo** e il campo **Prezzo** è vuoto.
- Se il **Metodo di calcolo costi aggiuntivi** del Business Partner 'Destinazione vendita' è **Basato su intestazione**, il numero di posizione viene recuperato dal campo **Primo numero posizione per set costi aggiuntivi** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400). Le righe di ordine di vendita con costi aggiuntivi di tipo **Basato su riga** hanno numeri di posizione normali.
- Per le righe di ordine di vendita con costi aggiuntivi di tipo **Basato su riga**, è possibile visualizzare le righe di costi aggiuntivi collegate alla riga di ordine di vendita nella sessione Righe costi aggiuntivi per Riga ordine di vendita (tdsls4527m000).

Istruzione 2: Prelievo degli articoli delle righe di costi aggiuntivi

A seconda dell'impostazione della casella di controllo **Inoltre deliverable a Magazzino (WH)** disponibile nella sessione Articoli - Vendite (tdisa0501m000), il prelievo dell'articolo di costo viene eseguito in Magazzino oppure in Vendite.

È pertanto necessario eseguire l'attività Inoltre ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) o Consegne di vendita (tdsls4101m200) per la riga ordine di vendita.

Se la sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200) non viene eseguita prima della sessione Inoltre ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000), l'attività viene impostata su **Eseguito** durante l'esecuzione della sessione Inoltre ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000). Non è pertanto obbligatorio eseguire la sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200).

Istruzione 3: Inoltre delle righe di costi aggiuntivi a Fatturazione.

Il campo **Inoltre autom. righe costi agg. a Fatturazione in caso di** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) determina la modalità di inoltre delle righe di costi aggiuntivi a Fatturazione.

Istruzione 4: Elaborazione delle righe di costi aggiuntivi

Elaborare l'ordine di vendita consegnato insieme alle righe di costi aggiuntivi nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000).

Nota

- Poiché le righe di costi aggiuntivi di tipo **Basato su riga** sono collegate a una riga di ordine di vendita specifica, possono essere inoltrate o elaborate soltanto insieme alla riga di ordine di vendita originaria. Non è possibile elaborare la riga di ordine di vendita quando non tutte le righe di costi aggiuntivi collegate sono pronte per l'elaborazione.
- Se si copia un ordine di vendita o una riga di ordine di vendita, le righe di costi aggiuntivi collegate non vengono copiate nel nuovo ordine o nella nuova riga di ordine. Se si copia manualmente una riga di costi aggiuntivi, verrà generata una normale riga di ordine di vendita con un articolo di costo.
- Se una riga di ordine di vendita viene eliminata o annullata, vengono eliminate o annullate anche le righe di costi aggiuntivi collegate. È anche possibile eliminare o annullare manualmente una riga di costi aggiuntivi.
- Se una riga di ordine di vendita viene suddivisa prima della consegna, le righe di costi aggiuntivi vengono collegati a ciascuna riga di consegna dell'ordine di vendita. A tali righe di costi aggiuntivi viene assegnato un nuovo numero di posizione, ma il numero di sequenza resta zero. Le righe di costi aggiuntivi pertanto non vengono create a livello di sequenza.
- Alle righe degli ordini di vendita a saldo possono essere collegate righe di costi aggiuntivi. Poiché però i costi aggiuntivi vengono calcolati in base alla quantità ordinata e non si basano sull'effettiva quantità spedita, i costi saranno troppo elevati. Per compensare tale situazione è necessaria una nota di accredito.
- Se nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) è selezionata la casella di controllo **Inoltra autom. righe costi agg. a Fatturazione in caso di**, le rate possono comprendere costi aggiuntivi.
- Se è implementata l'approvazione del cliente, non è possibile utilizzare la funzionalità relativa ai costi aggiuntivi.

Costi aggiuntivi basati su spedizione

I costi aggiuntivi basati su spedizione vengono calcolati per le spedizioni di vendita o per le righe di spedizione. Dopo la conferma di una spedizione o di una riga di spedizione, viene generato un ordine di vendita di tipo Costo basato sulla spedizione o sulla riga di spedizione. In un ordine di questo tipo con origine **Spedizione** sono inclusi tutti i costi aggiuntivi relativi a una spedizione o a una riga di spedizione.

Nota

- A una singola spedizione è possibile collegare più righe di ordine di vendita e righe di programma vendite.
- All'ordine costi di spedizione di vendita e alle righe di ordine/programma collegate a una spedizione viene assegnato un ID di spedizione comune. Sulla base di tale ID è possibile

fatturare un'intera spedizione al cliente. Le righe ordine/programma pertinenti e l'ordine costi di spedizione di vendita possono essere inoltrati alla fatturazione insieme.

La procedura relativa ai costi aggiuntivi basati su spedizione include le fasi riportate di seguito:

Istruzione 1: Generazione di un ordine costi di spedizione di vendita

Se per una spedizione o una riga di spedizione viene trovato un set di costi aggiuntivi con righe di costi aggiuntivi valide, i costi aggiuntivi dipendenti dalla spedizione e dall'articolo vengono aggiunti alle spedizioni come righe di spedizione separate nella sessione Righe spedizione (whinh4131m000). Le righe dei costi di spedizione aggiuntivi vengono generate in Magazzino. Quando la spedizione viene confermata, nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) viene generato un ordine di vendita con origine **Spedizione**.

A questi ordini di vendita si applica quanto segue:

- Il tipo di ordine di vendita e la serie dell'ordine vengono recuperati dai campi **Tipo ordine costi spedizione** e **Serie ordini costi di spedizione** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).
- Per questi ordini, nel campo **Spedizione** viene inserito automaticamente un valore nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000).
- In tale ordine di vendita possono risultare solo articoli di costo e di assistenza.
- La casella di controllo **Riga costi aggiuntivi** è selezionata per le righe di ordine di vendita generate.
- L'importo dei costi aggiuntivi viene visualizzato nel campo **Importo** e il campo **Prezzo** è vuoto nella riga di ordine di vendita. L'**Importo** può essere modificato finché non viene eseguita l'attività Consegne di vendita (tdsls4101m200). L'importo consegnato può quindi essere modificato nella sessione Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000) o Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000).

Istruzione 2: Approvazione dell'ordine costi di spedizione di vendita

La casella di controllo **Approv. autom. sped. basata su ordini costi** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) determina la modalità di approvazione dell'ordine costi di spedizione di vendita.

Istruzione 3: Prelievo degli articoli delle righe di costi aggiuntivi

A seconda dell'impostazione della casella di controllo **Inoltre deliverable a Magazzino (WH)** disponibile nella sessione Articoli - Vendite (tdisa0501m000), il prelievo dell'articolo di costo viene eseguito in Magazzino oppure in Vendite.

È pertanto necessario eseguire l'attività Inoltre ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000) o Consegne di vendita (tdsls4101m200) per la riga ordine di vendita.

Se la sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200) non viene eseguita prima della sessione Inoltre ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000), l'attività viene impostata su **Eseguito**

durante l'esecuzione della sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000). Non è pertanto obbligatorio eseguire la sessione Consegne di vendita (tdsls4101m200).

Istruzione 4: Inoltro dell'ordine costi di spedizione di vendita a Fatturazione

L'ordine costi di spedizione di vendita e le righe di ordine/programma collegate a una spedizione hanno un ID di spedizione comune. Sulla base di tale ID è possibile fatturare un'intera spedizione al cliente. Se si seleziona la casella di controllo **Spedizione** nella sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000), l'ordine costi di spedizione di vendita e le righe di ordine/programma collegate alla spedizione vengono inoltrati a Fatturazione insieme.

Il campo **Inoltra autom. righe costi agg. a Fatturazione in caso di** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) determina la modalità di inoltro a Fatturazione degli ordini costi di spedizione di vendita

È possibile visualizzare gli ID di spedizione nelle seguenti sessioni:

- **Ordine costi di spedizione di vendita**
Ordini di vendita (tdsls4100m000)
- **Righe ordine costi di spedizione di vendita**
Dati riga ordine collegati (tdsls4102s200)
- **Righe ordine di vendita**
Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000)
- **Righe programma vendite**
Righe consegna effett. per progr. vend. (tdsls3140m000)

Istruzione 5: Elaborazione delle righe di costi aggiuntivi

Elaborare gli ordini di vendita e i programmi vendite insieme alle righe di costi aggiuntivi nelle sessioni Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000) e Elabora programmi vendite consegnati (tdsls3223m000).

Calcolo dei costi aggiuntivi per spedizioni o righe di spedizione

Il calcolo dei costi aggiuntivi per spedizioni o righe di spedizione si basa sul valore del campo **Metodo di calcolo** nella sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000). Per le spedizioni, il **Metodo di calcolo** deve essere impostato su **Basato su intestazione**; per le righe di spedizione, deve essere impostato su **Basato su riga**.

Se la casella di controllo **Calcola costi aggiuntivi per spedizioni** della sessione Parametri gestione scorte (whinh0100m000) è selezionata, i costi aggiuntivi vengono calcolati per gli ordini di vendita e i programmi vendite.

- **Ordini di vendita**
I costi aggiuntivi vengono calcolati con il set di costi del Business Partner (e/o dell'articolo).
- Se il **Metodo di calcolo** è **Basato su intestazione** nella sessione Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000), le righe di costi aggiuntivi si basano sui totali per spedizione e il collegamento con la riga di spedizione di origine non viene salvato.

- Se il **Metodo di calcolo** è **Basato su riga**, i costi aggiuntivi vengono calcolati per tutte le righe di ordine di origine e il collegamento alla riga di spedizione di origine viene salvato.
- **Programmi vendite**
I costi aggiuntivi di tipo **Basato su intestazione** vengono calcolati con il set di costi del Business Partner (e/o dell'articolo). Le righe di costi aggiuntivi si basano sui totali per spedizione e il collegamento alla spedizione di origine non viene salvato.
- I costi aggiuntivi di tipo **Basato su riga** vengono calcolati per il set di costi del contratto. Tale calcolo è sempre indipendente dal **Metodo di calcolo**. Le righe di costi aggiuntivi generate vengono collegate alla riga di ordine di origine. Le quantità di tutte le righe di spedizione possono essere aggiunte prima del calcolo dei costi. Ciò vale per i numeri di serie delle scorte che presentano più righe di spedizione per riga di ordine.

Nelle sessioni Stampa documenti di trasporto (whinh4475m000) e Stampa note di consegna (whinh4477m000) i costi aggiuntivi basati su intestazione vengono stampati come prime righe. I costi aggiuntivi basati su riga vengono stampati sotto la riga di spedizione collegata.

Nota

- Per le righe di spedizione confermate, i costi aggiuntivi vengono calcolati di nuovo se lo stato della riga di costi aggiuntivi è **Non calcolato**. Se lo stato è **Modificato**, LN verifica se si desidera ricalcolare i costi aggiuntivi o ignorare il ricalcolo. Dopo il ricalcolo dei costi aggiuntivi, il campo **Costi aggiuntivi** della sessione Spedizioni (whinh4130m000) viene impostato su **Calcolato**.
- Quando si compone una spedizione nella sessione Composizione spedizione (whinh4231m000), le righe di costi aggiuntivi correlate devono essere elaborate per le opzioni selezionate.
Se dal menu appropriato si sceglie:
 - **Divisione riga**, la riga di spedizione di origine viene reimpostata su **Modificato** e le righe di costi aggiuntivi vengono rimosse. Durante la conferma della riga di origine, i costi aggiuntivi vengono ricalcolati.
 - **Spostamento in altra spedizione**, i costi aggiuntivi della riga di spedizione di origine vengono spostati nella nuova riga di spedizione.

Blocco degli ordini di vendita

Il modulo Vendite consente di bloccare gli ordini di vendita o le righe (componente) di ordine di vendita.

Il blocco può verificarsi per motivi quali:

- Il saldo ordini aperti supera il limite di credito del cliente.
- Il Business Partner 'Destinazione fattura' ha fatture scadute.
- Il Business Partner 'Destinazione fattura' è un cliente dubbio.
- L'ordine di vendita è stato creato da un operatore inesperto.
- Il periodo di revisione del credito del Business Partner 'Destinazione fattura' è scaduto.

- L'ordine di vendita include un CAP non valido o dubbio.
- Il margine di vendita di una delle righe ordine è stato superato.
- È stato superato il margine lordo dell'ordine.
- L'ordine di vendita è pervenuto tramite EDI (Electronic Data Interchange).
- La verifica di conformità esportazione dell'ordine di vendita ha esito negativo.
- La verifica lettera di credito (L/C) dell'ordine di vendita ha esito negativo.
- La fase prezzo della riga di ordine impedisce la prosecuzione del processo.
- Un motivo generale definito dall'utente.

Il blocco fornisce soltanto un'indicazione approssimativa della situazione in un particolare momento. È possibile, ad esempio, che le fatture del cliente che risultano scadute durante l'esecuzione della procedura di inserimento degli ordini siano invece state pagate al momento dell'immissione delle consegne in LN.

Impostazione e procedura

1. Utilizzare la sessione Motivi di blocco (tcmcs2110m000) per definire i motivi del blocco di un ordine di vendita o di una riga (componente) di ordine di vendita e le categorie di motivi.
2. Utilizzare la sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) per definire il momento in cui gli ordini devono essere bloccati e i motivi del blocco. Se è necessario bloccare un ordine per uno dei motivi specificati, tale ordine verrà bloccato automaticamente al momento della creazione.
3. Specificare nel campo **Blocca dal passaggio ordine** della sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000) il passaggio in corrispondenza del quale la procedura si deve interrompere. Quando un ordine o una riga (componente) di ordine viene bloccata, 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.

Gli ordini di vendita e le righe (componente) di ordine di vendita possono inoltre essere bloccati manualmente nelle seguenti sessioni:

- Ordine di vendita (tdsls4100m900)
- Ordini di vendita (tdsls4100m000)
- Righe ordini di vendita (tdsls4101m000)
- Componenti righe ordine di vendita (tdsls4163m000)

4. Gli ordini e le righe (componente) di ordine bloccati devono essere rilasciati manualmente nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000).

Nella sessione Profili utente vendite (tdsls0139m000) è possibile indicare se un utente è autorizzato a sbloccare l'ordine in base al tipo di blocco applicato all'ordine stesso. È possibile specificare le operazioni che un utente può eseguire selezionando o meno le seguenti caselle di controllo:

- **Rilascia ordini sospesi per credito**
- **Rilascia ordini sospesi per margine**
- **Rilascia ordini sospesi per verifica promozione**
- **Rilascia ordini sospesi per motivi generici**

Nota

- È possibile visualizzare tutti gli ordini bloccati o selezionare un intervallo di ordini da visualizzare nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000). I criteri di selezione di un intervallo di ordini di vendita (o di righe ordine di vendita) bloccati vengono definiti nella sessione Selezione (righe) ordine di vendita bloccato (tdsls4220m000).
- Utilizzare la sessione Stampa (righe) ordine di vendita bloccato (tdsls4420m000) per stampare un intervallo di ordini bloccati (o di righe ordine bloccate). Utilizzare invece la sessione Stampa ordine di vendita rilasciato (Righe) (tdsls0492m000) per stampare un intervallo di ordini rilasciati (o di righe ordine rilasciate).
- Nella sessione Storico (righe) ordini di vendita bloccati (tdsls0592m000) vengono visualizzate informazioni su ordini di vendita e relative righe (componenti) bloccati e rilasciati in precedenza.

Valutazione del credito

Il completamento dell'elaborazione di un ordine di vendita può dipendere dai risultati della verifica del credito del Business Partner. Per ogni cliente, è necessario selezionare una valutazione del credito nella sessione Business Partner 'Destinazione fattura' (tccom4112s000). La valutazione del credito determina l'azione da intraprendere quando si gestiscono ordini di vendita per il Business Partner e l'importo della fattura aperta risultante supera il limite di credito concesso al Business Partner.

Se il blocco dell'ordine di vendita è motivato da una verifica del credito, nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000) sono disponibili i seguenti tipi di rilascio:

- **Rilascio provvisorio**
Se una riga (componente) di ordine è stata bloccata a causa di una verifica del credito e si seleziona il rilascio di tipo provvisorio, se i criteri che hanno motivato il blocco dell'ordine o della riga (componente) di ordine sono ancora validi, l'ordine viene bloccato di nuovo in corrispondenza del passaggio successivo. Se l'ordine viene bloccato per un altro motivo, è possibile utilizzare questa opzione solo per rilasciare l'ordine.
- **Rilascio definitivo**
Se una riga (componente) di ordine di vendita viene rilasciata definitivamente, la riga (componente) di ordine viene rilasciata e non viene nuovamente bloccata per lo stesso motivo.

Nota

- La differenza tra il rilascio provvisorio e quello definitivo riguarda soltanto la verifica del credito. Per gli altri motivi di blocco, i due tipi di rilascio producono gli stessi risultati.
- Se il campo **Categoria motivo di blocco** è impostato su **Verifica credito** e lo stato dell'ordine o della riga ordine è impostato su **Rilasciato definitivamente**, l'importo rilasciato, ovvero l'importo netto totale dell'ordine di vendita, viene registrato in un record dello storico dei blocchi.

Controllo margine

Se la casella di controllo **Controllo margine** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) è selezionata, viene verificato se il prezzo di vendita di un articolo indicato in una riga di ordine di vendita o in una riga di offerta si discosta troppo dal prezzo di destinazione.

Nella sessione Parametri di controllo margine (tdsls0120m000) è possibile determinare l'azione da eseguire (blocco, segnalazione o registrazione). Il prezzo di destinazione è determinato dal campo **Prezzo destinaz. per controllo margine** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).

Nota

Ai fini del controllo margine, è possibile definire nella sessione Articoli - Vendite (tdisa0501m000) lo scostamento consentito dal prezzo di destinazione, determinato in base ai margini superiore e inferiore.

Esito negativo della verifica di conformità

Le righe di ordine di vendita bloccate a causa dell'esito negativo della verifica di conformità di esportazione o della verifica lettera di credito (L/C) vengono visualizzate nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000) con il valore **Motivo blocco** recuperato dal campo **Motivo di blocco predefinito - Controllo conformità commercio globale o Motivo di blocco predefinito - Verifica lettera di credito** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).

Le righe bloccate non possono essere rilasciate nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000). Per sbloccare una riga è necessario aggiornare i dati di conformità richiesti ed eseguire nuovamente la verifica di conformità, oppure un utente autorizzato può rimuovere manualmente il blocco mediante la sessione Risultati verifica conformità documento (tcgtc1510m000) o Sovr. risultati verifica conform. - Pannello di controllo (tcgtc1610m100).

Fasi prezzo

Le righe di ordine di vendita bloccate a causa della fase prezzo vengono visualizzate nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000). Il valore del campo **Motivo blocco** viene recuperato dalla definizione dei blocchi collegata alla fase prezzo.

In base alla fase di blocco della definizione di blocco, la riga dell'ordine di vendita può essere bloccata durante le seguenti fasi:

- Immissione ordini
- Inoltro a Magazzino
- Conferma della spedizione

Nota

Se la fase di blocco è impostata su **Rilascio** (a Magazzino), è ancora possibile inoltrare la riga di ordine di vendita a Magazzino se nella sessione Motivo di blocco per Tipo di Business Partner (tdsls0193s000) la casella di controllo **Consenti inoltro a Magazzino** è selezionata per il motivo di blocco e il tipo di Business Partner. Il blocco viene applicato alla riga di ordine di uscita correlata.

Le righe bloccate non possono essere rilasciate nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000). Per sbloccare una riga è necessario aggiornare la fase prezzo. In base alla nuova fase prezzo è possibile continuare l'esecuzione del processo relativo all'ordine, creare un nuovo blocco o visualizzare soltanto un segnale.

Modifica dei dati di vendita dopo l'inoltro a Fatturazione

In alcuni casi è possibile aggiornare i dati della fattura di vendita dopo che i dati di vendita sono stati inoltrati a Fatturazione.

A seconda dello stato della fattura, è possibile modificare quanto segue:

- Dati relativi agli ordini di vendita nelle sessioni Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000) e Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000).
- Dati relativi alle rate nella sessione Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita (tdsls4110m000).
- Dati relativi alle riduzioni nella sessione Ribassi (tdcms2550m000).

Quando i dati della fattura di vendita vengono modificati, LN aggiorna automaticamente quanto segue:

- I dati della fattura in Fatturazione. Lo stato della fattura di vendita verrà quindi impostato su **Confermato**.
- Il saldo ordini del Business Partner.

Modifica dei dati degli ordini di vendita

È possibile utilizzare la sessione per modificare i prezzi e gli sconti relativi alle righe ordine di vendita inoltrate a Fatturazione e per le quali lo stato della fattura di vendita è impostato su **Confermato** o su **In sospeso**.

- **Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000)**
Per le righe di ordine di vendita di tipo **Riga ordine**, definite anche righe di totale.
- **Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000)**
Per le righe di ordine di vendita di tipo **Riga ordine/consegna** e **Ordine a saldo**.

Lo stato della fattura di vendita è correlato alla casella di controllo **Modifiche prezzi consentite dopo la consegna**, visualizzata nelle sessioni Monitoraggio righe ordini di vendita (tdsls4510m100) e Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000). Per ulteriori informazioni su questa casella di controllo, vedere la tabella riportata di seguito.

Attività	Modifiche prezzi consentite dopo la consegna	Stato fattura di vendita
Immissione della riga ordine di vendita in Vendite	No	Non applicabile
Conferma della spedizione in Magazzino o gestione delle consegne in Vendite	Sì	Non applicabile
Inoltro a Fatturazione in Vendite	Sì	Confermato
Modifica dei dati di vendita (o dei dati della fattura di vendita) in Vendite	Sì	Confermato
Composizione della fattura in Fatturazione	No	Composto
Scomposizione della fattura in Fatturazione	Sì	In sospeso
Modifica dei dati di vendita (o dei dati della fattura di vendita) in Vendite	Sì	Confermato
Composizione della fattura in Fatturazione	No	Composto
Stampa e registrazione della fattura in Fatturazione	No	Registrato

È possibile modificare questi campi nelle sessioni Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000) e Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000):

- **Prezzo**
- **Percentuale sconto/ Sconto riga**
- **Importo sconto**
- **Codice sconto**
- **Importo**

Modifica dei dati delle rate

È possibile utilizzare la sessione Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita (tdsls4110m000) per modificare i dati relativi alle rate inoltrate a Fatturazione e per le quali lo stato della fattura è impostato su **Confermato** o su **In sospeso**.

È possibile modificare questi campi nella sessione Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita (tdsls4110m000):

- **Descrizione**
- **Importo**
- **Percentuale**
- **Termini di pagamento**
- **Ricarico per pagamento ritardato**
- **Metodo di pagamento**

Nota

Quando la fattura viene composta in Fatturazione, nella riga rata saldata viene memorizzato un numero di sequenza. Quando la fattura viene stampata, nella riga rata viene memorizzato il numero della fattura. Questo è il numero di fattura delle merci.

Modifica dei dati del rimborso

È possibile utilizzare la sessione Ribassi (tdcms2550m000) per modificare i dati relativi alle riduzioni inoltrate a Fatturazione e per le quali lo stato della fattura è impostato su **Confermato** o su **In sospeso**.

Quando si modifica il campo **Importo ribasso**, i campi **% ribasso** e **% crescita** della sessione Ribassi (tdcms2550m000) sono impostati automaticamente su zero.

Nota

È possibile anche controllare i dati della fattura prima che venga inoltrata a Fatturazione. In questo caso, lo stato della fattura in Fatturazione non è vincolante ai fini dell'esecuzione degli aggiornamenti.

Per controllare i dati della fattura prima che quest'ultima venga inoltrata a Fatturazione, è possibile stampare una bozza utilizzando le sessioni indicate di seguito:

- Per gli ordini di vendita (rateali) nella sessione Stampa bozze fattura di vendita (tdsls4447m000).
- Per riduzioni nella sessione Stampa bozze fattura per ribassi (tdcms2401m000).

Conformità esportazione per ordini di vendita

Se nella sessione Componenti software implementati (tccom0100s000) è selezionata la casella di controllo **Conformità commercio globale** e nella sessione Parametri conformità commercio globale

(tcgtc0100m000) è selezionata la casella di controllo **Conformità commercio vendite**, è possibile impostare le informazioni di un articolo per cui è applicabile la conformità dell'esportazione.

Quando un articolo è soggetto alla conformità commercio globale, vengono eseguite verifiche interne per accertare che le informazioni relative alla conformità esportazione siano valide e le licenze richieste siano disponibili. Tale operazione viene effettuata durante l'inserimento della riga ordine di vendita, l'attivazione del deliverable di contratto, il blocco della spedizione o la conferma.

Quando una riga ordine di vendita è stata verificata per la conformità esportazione, vengono registrati i dati relativi all'esito positivo o negativo della verifica. Se la verifica di conformità esportazione ha esito negativo, la riga ordine di vendita viene bloccata.

È possibile specificare le eccezioni documenti per consentire l'esclusione dei documenti dalle verifiche di conformità esportazione. Ad esempio, è possibile specificare le eccezioni in base al Business Partner, al Paese e al tipo di documento.

Righe ordine di vendita

Quando viene specificata una riga ordine di vendita nella sessione Ordine di vendita - Righe (tdsls4100m900), viene eseguita una verifica di conformità esportazione se si applicano le seguenti condizioni:

- La casella di controllo **Verifica interna** è selezionata nella scheda **Conformità esportazione** della sessione Parametri conformità commercio globale (tcgtc0100m000)
- Il tipo di ordine non viene utilizzato per la restituzione delle scorte, la fatturazione retroattiva o la fatturazione merci in conto deposito
- Viene specificato il magazzino
- La quantità ordinata o l'importo dell'ordine sono superiori a zero
- La casella di controllo **Soggetto a conformità commercio** relativa all'articolo è selezionata nella sessione Articoli (tcibd0501m000)
- Il Paese dell'indirizzo 'Destinazione spedizione' è diverso dal Paese dell'indirizzo 'Origine spedizione'

Se queste condizioni sono soddisfatte e non viene rilevata alcuna eccezione nella sessione Eccezioni documento esportazione (tcgtc0130m000), viene eseguita una verifica di conformità interna per la riga ordine di vendita. Per questa verifica interna l'applicazione controlla la disponibilità e la validità di una licenza di esportazione nella sessione Licenze di esportazione (tcgtc0120m000), nonché la disponibilità e la validità dei dati di conformità dell'esportazione per la combinazione Articolo/Paese 'Destinazione spedizione' nella sessione Dati conformità vendite articoli (tcgtc0110m000).

I limiti di quantità o di valore vengono verificati se nella sessione Licenze di esportazione (tcgtc0120m000) è selezionata la casella di controllo **Per quantità limitata** o **Per valore limitato** relativa alla licenza di esportazione. A questo scopo vengono utilizzate la quantità ordinata della riga ordine di vendita nell'unità di misura scorte e la riga ordine netto nella valuta dell'ordine. Durante la fase di conferma della spedizione, i consumi relativi alla licenza di esportazione vengono registrati nella sessione Consumi licenze di esportazione (tcgtc1520m000).

Nota

Se alla riga ordine di vendita si applica la conformità commercio globale, la casella di controllo **Soggetto a conformità commercio** relativa alla riga è selezionata.

Componenti

Se il campo **Gestione componenti** è impostato su **Distinta base vendite** o **Righe componente** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), i componenti vengono collegati alla riga ordine di vendita. La verifica di conformità relativa all'esportazione viene eseguita soltanto per i componenti spediti e non per l'articolo principale. Di conseguenza, i risultati della verifica di conformità vengono registrati per riga componente.

Tali righe vengono bloccate se un componente non supera la verifica di conformità:

- **Distinta base vendite**
La riga dell'ordine è bloccata. È possibile che diversi componenti non superino la verifica, ma nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000) viene generato soltanto un record di blocco riga ordine di vendita. Non è possibile sbloccare la riga ordine prima di aver rimosso tutti gli esiti negativi per le righe componente.
- **Righe componente**
Al posto della riga ordine, nella sessione Componenti righe ordine di vendita (tdsls4163m000) viene bloccata la riga componente ordine.

Verifica di conformità esportazione

La verifica di conformità può avere un esito positivo o negativo, che è possibile visualizzare nella sessione Risultati verifica conformità documento (tcgtc1510m000).

In caso di esito positivo, la riga (componente) ordine di vendita viene salvata ed è possibile avviare la procedura dell'ordine. Il risultato della verifica di conformità viene approvato automaticamente.

In caso di esito negativo, la riga viene salvata e impostata su Bloccato. Di conseguenza, la casella di controllo **Bloccato** relativa alla riga viene selezionata e la riga viene visualizzata nella sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000) con il **Motivo blocco** recuperato dal campo **Motivo di blocco predefinito - Controllo conformità commercio globale** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).

Non è possibile utilizzare la sessione Ordine di vendita bloccato (righe) (tdsls4520m000) per inviare le righe se la categoria del motivo di blocco è impostata su **Verifica di conformità**. Per sbloccare la riga è necessario aggiornare i dati richiesti ed eseguire nuovamente la verifica di conformità dell'esportazione, oppure una persona autorizzata può rimuovere manualmente il blocco dell'esportazione mediante le sessioni Risultati verifica conformità documento (tcgtc1510m000) o Sovr. risultati verifica conform. - Pannello di controllo (tcgtc1610m100).

Nota

Nel menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni di diverse sessioni di vendita è possibile utilizzare i seguenti comandi:

- **Informazioni su conformità esportazione** per visualizzare e gestire le informazioni relative al commercio globale per i documenti di vendita nella sessione Informazioni documento conformità commercio globale (tcgtc1100m000).
- **Verifica conformità documento** per forzare l'esecuzione della verifica della conformità di esportazione

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 Configurazione 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/Acquistato/Prodotto	Selezionato	Configurazione prodotti (tipcf5120m000)	Varianti prodotto - Scorte (Assemblaggio) (tiapl3600m000)
Assemblaggio	Manufatto/Acquistato/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.

Utilizzo di modelli negli ordini di vendita

È possibile utilizzare modelli di ordini di vendita per ordini di vendita ricorrenti inviati dagli stessi Business Partner o dallo stesso gruppo di Business Partner.

Nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900) è possibile specificare un ordine di vendita in base a un modello. Nella sessione Cliente 360 (tdsmi1500m000) è possibile generare un ordine di vendita in base a un modello per il Business Partner selezionato.

Immissione di righe di ordine di vendita in base a un modello

Per immettere righe di ordine di vendita in base a un modello, effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare uno o più modelli di ordine di vendita. Per ulteriori informazioni, consultare Modelli di ordine di vendita.
2. Nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900) specificare i dati dell'intestazione dell'ordine di vendita.
3. Fare clic su **Modelli ordine di vendita** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della scheda **Righe**.
4. Viene verificato il numero di modelli disponibili per il Business Partner. Se è disponibile un solo modello, viene avviata la sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000). Se sono disponibili più modelli, viene avviata la sessione Modelli ordine di vendita (tdsls2505m000).
5.
 - Se è stata avviata la sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000), è possibile copiare nell'ordine di vendita tutte le righe articolo o una selezione di righe articolo facendo clic su **Copia tutte le righe articolo** o **Copia righe selezionate**.
 - Se è stata avviata la sessione Modelli ordine di vendita (tdsls2505m000), è possibile selezionare un modello e fare clic su **Copia tutte le righe articolo** per copiare nell'ordine di vendita tutte le righe articolo. Per selezionare righe articolo specifiche, fare doppio clic su un modello. Viene avviata la sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000) in cui è possibile selezionare le righe.

Generazione di un ordine di vendita in base a un modello

Per generare un ordine di vendita in base a un modello, effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare uno o più modelli di ordine di vendita.
2. Nella sessione Cliente 360 (tdsmi1500m000) fare clic su **Modelli ordine di vendita**.
3. Viene verificato il numero di modelli disponibili per il Business Partner. Se è disponibile un solo modello, viene avviata la sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000). Se sono disponibili più modelli, viene avviata la sessione Modelli ordine di vendita (tdsls2505m000).
4. Scegliere **Genera ordine di vendita** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni di queste sessioni. Viene generato un ordine di vendita in base al modello relativo al Business Partner selezionato.

Nota

Se nella sessione Modello ordine di vendita (tdsls2605m000) o Modelli ordine di vendita (tdsls2505m000) è specificato un Business Partner 'Destinazione vendita', è possibile generare un ordine di vendita in base al modello anche da queste sessioni.

Integrazione estesa tra Vendite e Assistenza per l'assistenza postvendita

Un articolo può essere venduto insieme alla relativa assistenza postvendita. Per specificare l'assistenza postvendita applicabile all'articolo venduto in seguito alla consegna, è possibile utilizzare un'offerta di vendita o un ordine di vendita.

È possibile specificare le seguenti impostazioni relative all'assistenza postvendita per un articolo.

- Creazione di una struttura fisica
- Collegamento a un gruppo di installazioni
- Aggiunta di una garanzia
- Generazione di un contratto di assistenza

In base alle impostazioni, le azioni vengono eseguite quando una riga di assistenza postvendita (o un articolo) viene elaborata in Assistenza.

Dati principali

Per impostare l'integrazione estesa:

- Nella sessione Parametri offerte di vendita (tdsls0100s100) selezionare la casella di controllo **Integrazione con Assistenza estesa**.
- Nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) selezionare la casella di controllo **Integrazione con Assistenza estesa**.
- Nella sessione Articoli - Assistenza (tsmdm2100m000) selezionare la casella di controllo **Conversione in ordini di assistenza dopo la consegna** per l'articolo.
- Se lo si desidera, nella sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000) aggiungere la sessione Elaborazione righe di assistenza postvendita (tstdm2250m000) al tipo di ordine come attività. Se la casella di controllo **Automatico** è selezionata per questa attività, le righe di assistenza postvendita vengono elaborate automaticamente in Assistenza.

Panoramica della procedura

1. Dopo aver specificato e salvato un'offerta di vendita nella sessione Offerta di vendita (tdsls1600m000) o un ordine di vendita nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900), in Assistenza postvendita (tstdm5600m000) vengono generati i dati relativi all'assistenza postvendita per l'articolo.
2. Per visualizzare i dati di assistenza postvendita predefiniti nella sessione Assistenza postvendita (tstdm5600m000), fare clic su **Assistenza postvendita** dal menu appropriato della sessione Offerta di vendita (tdsls1600m000) o Ordine di vendita (tdsls4100m900).
3. Se il campo **Stato processo** è impostato su **Consegnato** per una riga (o un articolo) di assistenza postvendita, è possibile elaborare la riga in Assistenza tramite la sessione

Elaborazione righe di assistenza postvendita (tstdm2250m000). Se questa sessione è collegata come attività automatica al tipo di ordine, l'elaborazione viene eseguita automaticamente.

4. Le azioni relative all'assistenza postvendita specificate per l'articolo venduto vengono eseguite in Assistenza. Per visualizzare i dati relativi all'assistenza postvendita generati in Assistenza e collegati all'articolo venduto, selezionare una riga di assistenza postvendita elaborata e fare clic su **Risultati** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Assistenza postvendita (tstdm5600m000).

È possibile utilizzare la sessione Pannello attività Assistenza postvendita (tstdm5600m100) per una panoramica dei dati di assistenza postvendita relativamente alle offerte e agli ordini di vendita, nonché del relativo stato.

Note

- Gli articoli non possono essere consegnati in base a un'offerta di vendita, pertanto non è possibile effettuare azioni di assistenza postvendita per un'offerta di vendita. È tuttavia possibile copiare in un ordine di vendita i dati relativi all'assistenza postvendita di un'offerta di vendita quando quest'ultima viene elaborata in un ordine nella sessione Elaborazione offerte di vendita (tdsls1200m000).
- Se una riga di ordine di vendita include componenti, per tali componenti vengono generate righe di assistenza postvendita separate.
- Se una riga di ordine di vendita include un set di lotti e numeri di serie, tale set viene copiato nella riga di assistenza postvendita. Quando una riga di assistenza postvendita viene elaborata in Assistenza, il set di lotti e numeri di serie viene esploso negli articoli separati per i quali vengono eseguite le azioni relative all'assistenza.
- Se a una riga di ordine di vendita sono applicabili consegne parziali, lo stato della riga di assistenza postvendita collegata viene impostato su **Consegnato** al momento della generazione della prima riga di fattura. Le successive righe di consegna/fatturazione generano ulteriori righe di assistenza postvendita.
- Se viene effettuata una consegna finale, ma per la riga dell'ordine di vendita deve essere ancora consegnata una quantità, la generazione delle righe di assistenza postvendita avviene tramite l'ordine di vendita a saldo.

Documenti di copia

È possibile utilizzare documenti di copia durante la copia degli ordini di vendita o delle relative righe. I documenti di copia consentono di specificare la modalità di copia dei dati relativi all'ordine o alla riga. Il modello include un set standard di eccezioni di copia.

I documenti di copia possono essere utilizzati durante le seguenti operazioni:

- Copia di ordini esistenti in ordini di destinazione nella sessione Copia ordine di vendita (tdsls4201s000)
- Copia di righe di ordine di vendita esistenti in righe di ordine di destinazione

- Copia di righe di ordine di vendita di un documento originario in righe ordine di destinazione nel processo relativo all'ordine di reso.

Le eccezioni di copia possono essere campi dell'intestazione ordine di vendita o della riga ordine di vendita. Se un campo non è definito come eccezione di copia, viene copiato automaticamente dall'ordine di origine (o riga ordine di origine) nell'ordine di destinazione (o riga ordine di destinazione).

Intestazione ordine di vendita

Per i campi dell'intestazione dell'ordine di vendita, è possibile specificare le seguenti azioni di copia:

- **Richiedi**
Il campo selezionato può essere completato manualmente nella sessione Copia ordini di vendita - Richieste (tdsls4201s100). Il valore predefinito viene recuperato dall'ordine di origine.
- **Recupera valore predefinito**
Viene recuperato un valore predefinito in base ai normali criteri di determinazione dei valori predefiniti.
- **Copia da...**
La data da copiare nell'ordine di vendita di destinazione. Ciò è applicabile solo ai campi relativi alla data.

Riga ordine di vendita

Per i campi relativi alla riga dell'ordine di vendita, è possibile specificare le seguenti azioni di copia:

- **Recupera valore predefinito**
Viene recuperato un valore predefinito.
- **Copia da...**
La quantità da copiare nell'ordine di vendita di destinazione. Ciò vale soltanto per il campo **Quantità ordinata**.
- **Copia da originale**
I componenti collegati a una riga di ordine di origine vengono copiati nella riga di ordine di destinazione. Ciò è applicabile solo alle **Righe componente**.

Utilizzo dei documenti di copia

1. Nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) selezionare la casella di controllo **Richiedi documenti di copia**.
2. Nella sessione Documento di copia ordine di vendita - Eccezioni (tdsls4690m000) effettuare le seguenti operazioni:
 - a. Specificare un'intestazione di documento di copia. Specificare il codice del **Documento copia** e il relativo periodo di validità.
 - b. Fare clic su **Salva**. Per impostazione predefinita vengono collegate più eccezioni di copia a livello di intestazione e di riga di ordine di vendita.
 - c. Nella scheda **Eccezioni intestazione** specificare le eccezioni di copia della sessione Eccezioni intestazione (tdsls4191m000).

- d. Nella scheda **Eccezioni riga** specificare le eccezioni di copia della sessione Eccezioni riga (tdsls4192m000).
3. Collegare un documento di copia per gli ordini di vendita e di reso nei campi **Documento di copia per ordini di vendita** e **Documento di copia per ordini di reso** delle sessioni Profili utente vendite (tdsls0139m000) e Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).
4. Nella sessione Copia ordine di vendita (tdsls4201s000) specificare un documento di copia.
5. La sessione Copia ordini di vendita - Richieste (tdsls4201s100) viene avviata automaticamente se si fa clic su **Copia** nella sessione Copia ordine di vendita (tdsls4201s000) e se si utilizza un documento di copia il cui campo **Azione di copia** è impostato sul valore **Richiedi**.

Nota

- La sessione viene avviata soltanto se l'ordine di vendita di destinazione è un nuovo ordine di vendita. Se la copia viene eseguita in un ordine di vendita di destinazione esistente, non vengono visualizzati i messaggi di richiesta.
- È opportuno verificare i valori immessi nei campi, poiché nella sessione in uso non viene eseguita una verifica prima dell'esecuzione dell'azione di **Copia**.

È possibile stampare i documenti di copia degli ordini di vendita con le relative eccezioni e azioni di copia attraverso la sessione Stampa documenti di copia ordine di vendita (tdsls4490m000).

Importante!

Nella sessione Copia ordine di vendita (tdsls4201s000) è possibile copiare gli ordini di vendita e le relative righe anche senza utilizzare documenti di copia. I dati dell'ordine vengono copiati in base a un set standard di eccezioni di copia, ovvero le eccezioni di copia predefinite che sono state collegate a un'intestazione di documento di copia durante la definizione e il salvataggio dei dati dell'intestazione. Vedere il passaggio 2.

Simulazioni priorità ordini

È possibile utilizzare simulazioni di priorità degli ordini per calcolare la sequenza in base alla quale le scorte vengono allocate agli ordini. Se, ad esempio, le scorte disponibili non sono sufficienti, è possibile utilizzare una simulazione di priorità per ordinare gli ordini di vendita in base all'urgenza di consegna.

Nel campo **Metodo priorità ordine** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) è possibile specificare il metodo utilizzato per determinare la priorità dell'ordine.

- **Simulazione**
Le priorità degli ordini simulate sono definite nei codici di simulazione, che sono costituiti da una sequenza e da una modalità di ordinamento. Per l'ordinamento degli ordini di vendita è possibile selezionare sei campi per ciascun codice. 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.

- **Data di consegna**

La priorità degli ordini è determinata dalla data di consegna pianificata e le simulazioni non vengono utilizzate.

Esempio

Il codice di simulazione AA include le seguenti sequenze di ordinamento:

- 1 = Data di ricevimento pianificata
- 2 = Business Partner 'Destinazione vendita'

Se il campo **Modalità di ordinamento** della sessione Simulazione priorità (tdsls4124s000) è impostato su Crescente per entrambe le sequenze di ordinamento, vengono consegnati per primi gli ordini di vendita con la data di ricevimento pianificata meno recente. Se sono presenti più ordini con la stessa data di ricevimento pianificata, gli ordini di vendita vengono eseguiti in ordine alfabetico crescente in base al relativo Business Partner 'Destinazione vendita'.

Definizione e gestione della priorità degli ordini (simulazioni)

Effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare i codici di simulazione della priorità nella sessione Simulazioni priorità (tdsls4524m000).
2. Generare le priorità di consegna per gli ordini di vendita nella sessione Generazione simulazioni priorità ordini di vendita (tdsls4229s000).
3. Nella sessione Priorità ordini di vendita - Simulazioni (tdsls4126m000) è possibile modificare le simulazioni di priorità per gli ordini di vendita all'interno di una combinazione di codice di simulazione e articolo.
4. Elaborare le priorità simulate convertendole in ordini di vendita effettivi nella sessione Elaborazione/Eliminazione simulazioni priorità ordini di vendita (tdsls4226s000). È inoltre possibile eliminare le simulazioni generate.
5. Facoltativamente, modificare la priorità degli ordini delle consegne effettive nella sessione Priorità ordini di vendita (tdsls4129m000).

Ordini urgenti

Ogni società gestisce abitualmente richieste urgenti inoltrate dai clienti. Per queste richieste in genere vengono applicati termini speciali di pagamento e consegna. Per determinare se una richiesta urgente è accettabile e per poter indicare al Business Partner la data di consegna di un ordine, è necessario specificare le condizioni relative agli ordini urgenti standard per una società.

Le possibili situazioni di urgenza sono le seguenti:

- Il cliente richiede una consegna urgente durante l'inserimento dell'ordine.
- Il cliente richiede una consegna urgente per un ordine già emesso.

Dati principali

Per poter specificare un ordine urgente, è necessario effettuare le seguenti operazioni:

1. Specificare i termini di consegna urgenti e i termini di pagamento urgenti nei campi **Termini di consegna urgenti** e **Termini di pagamento urgenti** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400). Questi termini predefiniti possono essere sovrascritti nell'intestazione o nella riga dell'ordine urgente.
2. Poiché il tipo di disponibilità influisce sul lead time, specificare il **Tipo di disponibilità** nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).
3. Se la casella di controllo **Inserimento obbligatorio codici modifica** disponibile nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400) è selezionata, specificare un tipo di modifica per gli ordini urgenti nella sessione Tipi di modifica (tdsls0198m000) e un motivo di modifica per gli ordini urgenti nella sessione Motivi di modifica (tdsls0197m000) per spiegare il motivo della modifica dell'ordine di vendita.

Creazione di ordini urgenti

Per creare un ordine urgente o convertire un normale ordine già esistente in ordine urgente, fare clic sulle seguenti opzioni:

- **Ordine urgente** nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) o Ordine di vendita (tdsls4100m900). Di conseguenza, verrà selezionata la casella di controllo **Ordine urgente** disponibile in queste sessioni. Se un ordine è urgente, sono urgenti anche tutte le righe ordine di vendita (o righe di consegna ordine di vendita) collegate.
- **Riga ordine urgente** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000). Di conseguenza, verrà selezionata la casella di controllo **Riga ordine urgente** disponibile in questa sessione.
- **Riga consegna urgente** nella sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). Di conseguenza, verrà selezionata la casella di controllo **Riga consegna urgente** disponibile in questa sessione.
- **Componente urgente** nella sessione Componenti righe ordine di vendita (tdsls4163m000). Di conseguenza, verrà selezionata la casella di controllo **Componente urgente** di questa sessione.

Se un ordine di vendita è definito urgente, la **Priorità ordine** è pari a uno (1).

Nota

- Se si desidera automatizzare l'elaborazione di un ordine urgente, è necessario specificare le attività automatiche relative a questo tipo di ordine. Per ulteriori informazioni, consultare Flexible sales order processing
- È possibile convertire un ordine di vendita esistente in un ordine urgente, a condizione che si possa modificare l'ordine di magazzino collegato.
- Per impostazione predefinita, nella casella di controllo **Ordine urgente** presente nell'intestazione dell'ordine di vendita viene inserito il valore della corrispondente casella di controllo presente nelle righe dell'ordine di vendita (o nelle righe di consegna dell'ordine di vendita) collegate. È tuttavia possibile modificare l'impostazione di questa casella di controllo nella riga ordine di vendita (o nella riga di consegna ordine di vendita). È possibile pertanto definire una riga ordine (o una riga di consegna ordine) separata come riga urgente.

Restrizioni

Non è possibile rendere urgenti gli elementi riportati di seguito:

- Ordini di reso, di vendita immediati, di fatturazione retroattiva e di fatturazione merci in conto deposito
- Righe di ordine di vendita non inoltrate a Magazzino
- Righe di ordine a saldo

Ordini urgenti e Magazzino

Dopo l'inoltro dell'ordine urgente a Magazzino, si verifica quanto indicato di seguito:

- Nella sessione Righe ordine di uscita (whinh2120m000) viene selezionata la casella di controllo **Ordine urgente**. Durante la generazione e l'elaborazione dell'avviso di uscita, a queste righe di ordine di uscita viene assegnata la priorità più alta.
- Se la casella di controllo **Solo ordini urgenti** della sessione Generazione avviso di uscita (whinh4201m000) è selezionata, viene generato un avviso ordine di acquisto innanzitutto per queste righe. Per rendere più rapida l'elaborazione in uscita degli ordini urgenti, è quindi possibile selezionare **Uscita diretta** nella sessione Elaborazione avviso di uscita (whinh4200m000). Tutti i passaggi dell'elaborazione in uscita che in genere vengono eseguiti prima della conferma della spedizione vengono pertanto saltati. In altri termini, viene creata una riga di spedizione dopo l'elaborazione dell'avviso di uscita.

Consegna diretta

In un ordine di vendita o in un ordine di assistenza è possibile specificare se si desidera che le merci vendute vengano consegnate direttamente. Nel caso di una consegna diretta, da un ordine di vendita o di assistenza viene generato un ordine di acquisto. Poiché il Business Partner 'Origine vendita' consegna direttamente le merci al Business Partner 'Destinazione vendita', Magazzino non viene utilizzato.

Per ulteriori informazioni sulla generazione e l'elaborazione degli ordini di consegna diretta, vedere i seguenti argomenti:

- *Ordini di vendita con consegna diretta (pag. 60)*
- Ordini di assistenza con consegna diretta

Modifica degli ordini di acquisto con consegna diretta

I campi presenti nell'ordine di acquisto generato (o nella riga ordine di acquisto generata) specificati in Vendite o in Assistenza sono disattivati e non possono essere modificati manualmente.

Finché non viene effettuato alcun ricevimento, in Vendite o Assistenza possono essere modificati i campi della riga di ordine di acquisto riportati di seguito:

- **Quantità ordinata**
- **Data/Ora di ricev. pianif.**
- **Indirizzo ricevimento**

Eliminazione degli ordini di acquisto con consegna diretta

Non è possibile eliminare un ordine di acquisto con consegna diretta da Vendite o Assistenza. Le righe di ordine di acquisto con consegna diretta possono essere eliminate soltanto manualmente in Approvvigionamento. Quando tuttavia lo stato dell'ordine di assistenza viene impostato su **Rilasciato**, non è più possibile eliminare l'ordine di acquisto con consegna diretta collegato.

Nota

- Se l'ordine di acquisto con consegna diretta viene eliminato, l'eliminazione viene comunicata ad Assistenza tramite la sessione Ordini correlati (tsmdm4500m000).
- Non è possibile eliminare una riga ordine di assistenza a cui è collegata una riga ordine di acquisto con consegna diretta. È necessario prima eliminare manualmente la riga di ordine di acquisto con consegna diretta.

Annullamento di ordini di acquisto con consegna diretta

Non è possibile annullare un ordine di acquisto con consegna diretta in Approvvigionamento. Per annullare la riga di ordine di acquisto con consegna diretta, è necessario annullare la riga dell'ordine di vendita collegata in Vendite o quella relativa all'ordine di assistenza collegata in Assistenza

Se tuttavia vengono effettuati dei ricevimenti per l'ordine di acquisto, non è più possibile annullare la riga ordine di vendita o la riga ordine di assistenza collegata.

Ordini di vendita con consegna diretta

Di seguito sono riportate le operazioni che è necessario effettuare per generare ed elaborare gli ordini di vendita con consegna diretta.

Istruzione 1: Tipo di consegna

Per creare un ordine di vendita con consegna diretta, effettuare le seguenti operazioni:

- Nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000) selezionare la casella di controllo **Consenti ordini di acquisto** per il tipo di ordine di vendita.
- Il campo **Tipo di consegna** deve essere impostato su **Consegna diretta** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100).
È possibile selezionare il tipo di consegna **Consegna diretta** effettuando le seguenti operazioni nelle sessioni elencate di seguito:
 - Automaticamente, se la quantità ordinata è uguale o maggiore della quantità definita nel campo **Consegna diretta da quantità** della sessione Articoli - Vendite (tdisa0501m000).
 - Manualmente, selezionando **Consegna diretta**.
 - Scegliendo **Genera ordine consegna diretta** nella sessione Menu scorte mancanti (tdsls4830s000) visualizzata in caso di scorte mancanti per l'articolo.

Istruzione 2: Creazione di un avviso di ordine di acquisto

Dopo che la riga di ordine di vendita è stata approvata e la sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000) è stata collegata come attività al tipo di ordine all'interno della sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000), è necessario generare un avviso di ordine di

acquisto per la riga di ordine di vendita nella sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000).

Questo passaggio non è applicabile se al tipo di ordine è collegata come attività la sessione Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000) anziché la sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000).

Istruzione 3: Creazione di un ordine di acquisto con consegna diretta

È necessario generare un ordine di acquisto per l'ordine di vendita con consegna diretta. La modalità di generazione dell'ordine di acquisto varia a seconda che per la riga ordine di vendita sia già presente o meno un avviso di ordine di acquisto.

- **Nessun avviso ordine di acquisto preesistente**
È possibile generare ordini di acquisto per ordini di vendita con consegna diretta nella sessione Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000). Selezionare la casella di controllo **Consegna diretta** e completare i campi della casella di gruppo **Consegna diretta**.
- **Avviso di ordine di acquisto preesistente**
Affinché l'avviso di ordine di acquisto generato venga convertito automaticamente in un ordine di acquisto, è necessario selezionare la casella di controllo **Converti automaticamente avviso di acquisto in ordine di acquisto** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400). Se la casella di controllo non è selezionata, sarà necessario confermare e trasferire manualmente l'avviso di ordine di acquisto a un ordine di acquisto nelle sessioni Conferma avviso ordine di acquisto (whina3211m000) e Trasferimento avviso ordine di acquisto (whina3212m000).

Per generare ordini di acquisto con consegna diretta, vengono utilizzati i seguenti campi della sessione Parametri ordini di acquisto (tdpur0100m400):

Serie ordini per consegna diretta	Serie ordini per consegna diretta
Tipo di ordine per consegna diretta	Tipo di ordine per consegna diretta

Dopo la generazione dell'ordine di acquisto, nella sessione Monitoraggio righe ordini di vendita (tdsls4510m100) alla riga di ordine di vendita di origine viene assegnato lo stato In attesa di consegna diretta.

Istruzione 4: Ricevimento di un ordine di consegna diretta

Se si utilizzano i preavvisi di spedizione (ASN) e si sceglie **Ricevi righe consegna diretta** nella sessione Note di spedizione (whinh3100m000), i ricevimenti relativi ad articoli acquistati per un ordine di vendita con consegna diretta vengono inseriti nella sessione Ricevimenti acquisti (tdpur4106m000). Se non si utilizzano i preavvisi di spedizione, è necessario immettere manualmente i ricevimenti per gli ordini di vendita con consegna diretta nella sessione Ricevimenti acquisti (tdpur4106m000).

Se è necessario registrare i lotti e i numeri di serie, è possibile confermare i ricevimenti nella Ricevimenti acquisti (tdpur4106m000) solo *dopo* che il set di lotti e numeri di serie è stato completato.

Istruzione 5: Comunicazione delle consegne a Vendite

Eseguire la sessione Aggiornam. ordine vendita/assist. con informaz. di consegna (tdpur4222m000) per comunicare a Vendite le informazioni relative all'articolo, alla quantità, al lotto e al numero di serie per i ricevimenti finali.

Per ciascuna riga di ricevimento ordine di acquisto registrata nella sessione Ricevimenti acquisti (tdpur4106m000) viene creata una riga di consegna ordine di vendita nelle sessioni Riga ordine di vendita (tdsls4101m900) e Righe consegna effettiva per ordine di vendita (tdsls4106m000).

Istruzione 6: Invio della fattura di vendita al Business Partner 'Destinazione vendita'

Dopo che i ricevimenti sono stati registrati in Approvvigionamento e comunicati a Vendite mediante la sessione Aggiornam. ordine vendita/assist. con informaz. di consegna (tdpur4222m000), è possibile inoltrare i dati dell'ordine di vendita per la fatturazione utilizzando la sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000).

Istruzione 7: Elaborazione di un ordine di consegna diretta

È necessario elaborare l'ordine di acquisto nella sessione Elaborazione ordini acquisto consegnati (tdpur4223m000) e l'ordine di vendita nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000).

Ordini di vendita con consegna diretta e ordini correlati

- **Ordini di reso**
Per restituire articoli ricevuti a fronte dell'ordine di vendita con consegna diretta, è necessario immettere manualmente un ordine di reso di vendita per consegne dirette nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900).
Un ordine di reso di acquisto per consegne dirette può essere generato in base al campo **Tipo ordine di reso di acquisto per consegne dirette** della sessione Parametri ordini di acquisto (tdpur0100m400). Sarà quindi possibile applicare la normale procedura relativa al tipo di ordine di acquisto.
- **Ordini di trasporto**
Per gestire e pianificare le consegne dirette utilizzando Spedizioni, è possibile generare ordini di trasporto per consegne dirette. Per ulteriori informazioni, consultare *Generazione di ordini di trasporto per ordini di vendita con consegna diretta (pag. 72)*.
- **Ordini a saldo**
Se dopo aver comunicato le consegne a Vendite viene ricevuta una quantità inferiore rispetto a quella ordinata, in Approvvigionamento viene generato un ordine a saldo confermato, indipendentemente dall'impostazione della casella di controllo **Conferma ordini a saldo automaticamente** della sessione Parametri ordini di acquisto (tdpur0100m400).
A seconda dell'impostazione della casella di controllo **Conferma ordini a saldo automaticamente** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400), può essere prima necessario confermare manualmente l'ordine a saldo in Vendite.

Nota

- È possibile modificare la quantità dell'ordine a saldo in Vendite solo prima che vengano eseguiti i ricevimenti.
- È possibile generare anche un ordine di trasporto per un ordine a saldo con consegna diretta.
- Non è possibile annullare un ordine a saldo con consegna diretta in Approvvigionamento.
- È possibile eliminare un ordine a saldo con consegna diretta soltanto in Approvvigionamento. L'eliminazione dell'ordine, comunque, non verrà comunicata a Vendite.

Nota

Se si utilizza il Content Pack DEM con Infor LN, valutare l'utilizzo della procedura guidata per impostare la procedura guidata MPL0050 (Genera ordini di acquisto per ordini di vendita) al fine di specificare le impostazioni della consegna diretta. È possibile eseguire la procedura guidata predefinita dalla sessione Procedure guidate per Modello progetto (tgwzr4502m000) dopo aver specificato il modello di funzione aziendale per la società.

Cross-dock statico

Per evadere un ordine di vendita esistente per il quale non sono disponibili scorte, è possibile prelevare immediatamente le merci in ingresso dall'ubicazione di ricevimento e trasferirle nell'ubicazione di approntamento per il prelievo. Questo processo è definito cross-dock.

Sono disponibili i seguenti tipi di cross-dock:

- Statico
- Dinamico
- Fornitura diretta di materiali

In questo argomento viene descritto soltanto il cross-dock statico.

Per generare ordini cross-dock, effettuare le seguenti operazioni:

Istruzione 1: Creazione di un ordine di vendita cross-dock

- Impostare il campo **Tipo di consegna** su **Cross-dock** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) o Componenti righe ordine di vendita (tdsls4163m000).
È possibile specificare il tipo di consegna **Cross-dock** effettuando le seguenti operazioni nelle sessioni elencate di seguito:
 - Manualmente, selezionando **Cross-dock**.
 - Scegliendo **Genera ordine cross-dock** nella sessione Menu scorte mancanti (tdsls4830s000) che viene visualizzata in caso di scorte mancanti per l'articolo.
 - Dopo aver eseguito la sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000) con la casella di controllo **Magazzino** selezionata per le righe di ordine di vendita con il campo **Tipo di consegna** impostato su **Magazzino**.

Selezionare la casella di controllo **Consenti ordini di acquisto** relativa al tipo di ordine di vendita disponibile nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000).

Istruzione 2: Creazione di un avviso di ordine di acquisto

Quando la riga ordine di vendita è stata approvata e se la sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000) è stata collegata come attività al tipo di ordine all'interno della sessione Tipo ordine di vendita (tdsls0694m000), è necessario generare un avviso ordine di acquisto per la riga di ordine di vendita nella sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000).

Questo passaggio non è applicabile se al tipo di ordine è collegata come attività la sessione Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000) anziché la sessione Generazione avviso ordine di acquisto per ordine di vendita (tdsls4240m000).

Istruzione 3: Creazione di un ordine di acquisto cross-dock

Un ordine di acquisto deve essere generato a partire da un ordine di vendita. La modalità di generazione dell'ordine di acquisto varia a seconda che per la riga ordine di vendita sia già presente o meno un avviso di ordine di acquisto.

- **Nessun avviso ordine di acquisto preesistente**
È possibile generare gli ordini cross-dock nella sessione Generazione ordini di acquisto (tdsls4241m000). Selezionare la casella di controllo **Cross-dock** e specificare i campi della casella di gruppo **Ordine di acquisto**.
- **Avviso di ordine di acquisto preesistente**
Per convertire automaticamente l'avviso di ordine di acquisto generato in un ordine di acquisto, selezionare la casella di controllo **Converti automaticamente avviso di acquisto in ordine di acquisto** disponibile nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400). Se la casella di controllo non è selezionata, è necessario confermare e trasferire manualmente l'avviso di ordine di acquisto in un ordine di acquisto nelle sessioni Conferma avviso ordine di acquisto (whina3211m000) e Trasferimento avviso ordine di acquisto (whina3212m000).

Calcolo della **Data di ricevimento pianificata** per la riga di ordine di acquisto:

Data di cons. pian. specificata nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) + **Lead time cross-dock** specificato nella sessione Dati articolo per Magazzino (whwmd2110s000).

Istruzione 4: Inoltro dell'ordine cross-dock a Magazzino

Per inoltrare l'ordine di acquisto a Magazzino, utilizzare la sessione Inoltro ordini di acquisto a Magazzino (tdpur4246m000).

Per inoltrare l'ordine di vendita a Magazzino, utilizzare la sessione Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000).

Nota

Nel caso di un ordine cross-dock, è possibile collegare diversi dettagli delle righe di ordine di acquisto a una riga di ordine di vendita, oppure diverse righe di consegna pianificata a una riga di ordine di acquisto. Pertanto, se si apportano modifiche alla riga ordine di vendita (o riga di consegna ordine di

vendita), è possibile che il collegamento alla riga ordine di acquisto o ai dettagli della riga ordine di acquisto venga interrotto.

In caso di modifica delle righe di ordine di vendita o di acquisto collegate, viene visualizzato un messaggio sul collegamento esistente tra l'ordine di vendita e l'ordine di acquisto.

Se si annullano o eliminano righe di ordine di vendita o di acquisto collegate, il collegamento viene interrotto.

Se si annulla o si elimina una riga ordine di vendita per la quale è presente un avviso di ordine di acquisto, viene eliminato anche tale avviso.

Integrazione di Vendite e Spedizioni

Spedizioni è il package di LN che gestisce i fabbisogni di trasporto. Durante l'immissione di un ordine di vendita è possibile identificare e scegliere i mezzi di trasporto appropriati e generare un ordine di trasporto a partire da un ordine di vendita.

Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite

In Controllo ordini di trasporto sono disponibili i seguenti tipi di pianificazione:

- Pianificazione preliminare, che viene utilizzata per la pianificazione delle capacità a lungo termine.
- Generazione carichi, ovvero l'effettiva pianificazione dei tempi di esecuzione delle spedizioni e dei carichi. Per spedire le merci, Controllo ordini di trasporto deve sapere quali spedizioni devono essere spostate in un determinato periodo di tempo. Se un ordine di trasporto viene creato dal package Vendite, le informazioni sull'avanzamento della spedizione e dei carichi possono essere scambiate e condivise tra il modulo Controllo ordini di trasporto e il package Vendite.

Per ulteriori informazioni, consultare *Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite* (pag. 70).

Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite

Durante l'immissione di un ordine di vendita o di un'offerta di vendita, il vettore viene inserito automaticamente o manualmente, a seconda dell'impostazione del parametro **Selezione tariffa e vettore/LSP a livello di riga ordine** della sessione Parametri tariffe e costi di trasporto (fmfr0100m000). L'importo della fattura di trasporto, che viene calcolato in Determinazione dei prezzi, è determinato da alcuni fattori, ad esempio il metodo di fatturazione, l'articolo, la classe di trasporto, il livello di servizio, il tipo di trasporto e il gruppo di mezzi di trasporto. L'importo della fattura calcolato viene stampato sulla conferma d'ordine.

L'importo della fattura di trasporto che deve essere pagato al vettore viene indicato come costi di trasporto. È possibile fatturare i costi di trasporto al Business Partner in base ai seguenti elementi:

- **Costi di trasporto**
- **Costi di trasporto (aggiorn. consentito)**
- **Tariffe cliente**

Per ulteriori informazioni, consultare *Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite* (pag. 75).

Integrazione di Controllo ordini di trasporto e Vendite

Per identificare e scegliere i mezzi di trasporto appropriati, è possibile generare ordini di trasporto a partire da ordini di vendita creati manualmente, generati automaticamente oppure derivati da un'offerta di vendita convertita.

Se un ordine di trasporto viene creato da un ordine di vendita, le informazioni sull'avanzamento della spedizione e dei carichi possono essere scambiate e condivise tra il modulo Controllo ordini di trasporto e il package Vendite.

Impostazioni delle offerte di vendita

Per consentire la generazione di ordini di trasporto da ordini di vendita che derivano da un'offerta di vendita convertita e per fornire le informazioni necessarie relative al trasporto quando l'offerta viene convertita in ordine di vendita, specificare i seguenti campi della sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000):

- Selezionare la casella di controllo **Ordini di trasportogenerati**.
- Immettere un livello di servizio nel campo **Livello di servizio trasporto** se si desidera che nell'ordine di trasporto venga utilizzato lo stesso livello di servizio dell'ordine di vendita.
- Selezionare la casella di controllo **Vettorevincolato** se si desidera utilizzare lo stesso vettore nell'ordine di trasporto e nell'ordine di vendita.
- Immettere una data nel campo **Data di cons. pianif.**. Questa data può essere considerata come data di carico pianificata.
- Immettere una data nel campo **Data/Ora di ricev. pianif.**

Nota

Dopo l'immissione della **Data di cons. pianif.** nella riga di offerta di vendita, viene calcolato se il lead time di trasporto è sufficiente. Se non è possibile consegnare le merci entro la data stabilita, viene visualizzato un messaggio. A questo punto è possibile modificare la **Data/Ora di ricev. pianif.** o selezionare un altro vettore.

Gli ordini di trasporto non possono essere generati a partire da offerte, ma solo a partire da ordini di vendita. Nella sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000) è possibile specificare tutti i dati relativi

al trasporto in modo da fornire le informazioni necessarie quando l'offerta confermata viene convertita in ordine di vendita nella sessione Elaborazione offerte di vendita (tdsls1200m000).

Impostazioni degli ordini di vendita

Per consentire la generazione di ordini di trasporto da ordini di vendita, è necessario effettuare le seguenti impostazioni nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100).

- Selezionare la casella di controllo **Genera ordine di trasporto da vendite**.
- Selezionare la casella di controllo **Vettore vincolato** se si desidera utilizzare lo stesso vettore nell'ordine di trasporto e nell'ordine di vendita.
- Immettere un livello di servizio nel campo **Livello di servizio trasporto** se si desidera che nell'ordine di trasporto venga utilizzato lo stesso livello di servizio dell'ordine di vendita.
- Immettere una data nel campo **Data di consegna pianificata**. Questa data può essere considerata come data di carico pianificata.
- Immettere una data nel campo **Data/Ora di ricev. pianif.**

Nota

Gli ordini di trasporto generati per ordini di vendita sono di tipo Spedizione singola se si verificano le seguenti condizioni:

- Il tipo dell'ordine di vendita è associato a un tipo di ordine di magazzino per il quale è selezionata la casella di controllo **Ordine singolo per spedizione**.
- La casella di controllo **Ordine di spedizione singolo** è selezionata per il tipo di ordine di trasporto associato all'ordine di vendita.
- La casella di controllo **Ordine singolo per spedizione** è selezionata per il tipo di ordine di magazzino predefinito dell'ordine di vendita.

Generazione di ordini di trasporto da ordini di vendita

Se la casella di controllo **Genera ordine di trasporto da vendite** della sessione Articoli - Business Partner vendite (tdisa0510m000) è selezionata e per la combinazione Articolo-Business Partner vendite viene generato un ordine di vendita, dopo l'approvazione, per determinare il metodo di generazione dell'ordine di trasporto viene verificato se la sessione Generazione ordini di trasporto (tdsls4222m000) è collegata come attività al tipo di ordine indicato nella sessione Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000). L'ordine di trasporto può essere generato manualmente o automaticamente dall'ordine di vendita.

Se viene generato a partire da una riga ordine di vendita (o da una riga di consegna ordine di vendita), l'ordine di trasporto è impostato sullo stato **Previsto**. Le informazioni inserite nell'ordine di trasporto contengono solo dati relativi alla spedizione, ad esempio date di consegna, indirizzi, vincoli di spedizione, vettore, itinerario, termini di consegna e responsabilità di pianificazione. Nella riga ordine di trasporto è possibile fare riferimento al numero ordine di vendita, alla posizione e al numero sequenza originari. I

costi di trasporto calcolati possono essere riportati nella riga ordine di vendita (o nella riga di consegna ordine di vendita).

Se per l'ordine di trasporto viene creato un piano carichi, all'ordine di trasporto viene assegnato lo stato **Pianificato**. Il piano carichi può essere reso effettivo in Spedizioni e all'ordine di trasporto può essere assegnato lo stato **Effettivo** soltanto quando la riga ordine di vendita (o la riga di consegna ordine di vendita) viene inoltrata a Magazzino. Dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) è possibile scegliere:

- **Dettagli trasporto** per avviare la sessione Panoramica stato riga ordine di trasporto (fmfoc2601m000). In questa sessione è possibile visualizzare i dettagli sul trasporto, ad esempio informazioni relative alle spedizioni e ai carichi, il vettore utilizzato, le date di esecuzione delle spedizioni e le quantità da spedire.
- **Informazioni collegate**, per avviare la sessione Dati riga ordine collegati (tdsls4102s200), in cui è possibile visualizzare gli ordini di trasporto collegati.

Nota

- Non è possibile creare ordini di trasporto per ordini di tipo Fatturazione retroattiva o Costo, poiché per questi tipi di ordine non è richiesta alcuna spedizione.
- Se si desidera modificare, bloccare, eliminare o annullare un ordine di vendita e un ordine di trasporto collegato, lo stato dell'ordine di trasporto corrispondente deve essere **Previsto, Pianificato o Effettivo**.

A causa del tipo di trasporto o della disponibilità del vettore, la **Data/Ora di ricev. pianif.** può essere diversa dalla data specificata nella riga ordine di vendita (o nella riga di consegna ordine di vendita). Nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) è possibile fare clic su Stampa in corso, quindi scegliere *Ordini con scostamento nelle date di spedizione* per avviare la sessione Stampa ordini con scostamento date di spedizione (fmlbd3450m000). In questa sessione è possibile generare un report delle differenze con una panoramica di tutti gli ordini le cui date originarie non corrispondono alle date del piano carichi di Spedizioni.

Generazione di ordini di trasporto per ordini di vendita con consegna diretta

In un ordine di vendita o in un'offerta di vendita è possibile indicare se si desidera che le merci vendute vengano consegnate direttamente. Mediante un ordine di acquisto collegato a un ordine di vendita, il Business Partner 'Origine vendita' consegna le merci direttamente al Business Partner 'Destinazione vendita'. La consegna diretta consente di evitare la fase di immagazzinamento.

Per gestire e pianificare le consegne dirette, è possibile utilizzare il package Spedizioni.

Ordini di consegna diretta

Per generare ordini di trasporto per consegne dirette, tenere presente quanto indicato di seguito:

- È necessario generare l'ordine di trasporto a partire dall'ordine di acquisto, non dall'ordine di vendita.
Se quindi il campo **Tipo di consegna** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) è impostato su **Consegna diretta**, si verifica quanto segue:
 - Il collegamento dell'attività Generazione ordini di trasporto (tdsls4222m000) all'ordine di vendita viene annullato.
 - Il nome della casella di controllo **Genera ordine di trasporto da vendite** viene modificato in **Genera ordine di trasporto da acquisti**. La necessità o meno di selezionare questa casella di controllo viene ricavata per impostazione predefinita dall'impostazione della casella di controllo **Genera ordini di trasporto da acquisti** della sessione Articoli - Business Partner acquisti (tdipu0110m000).
- Se, dopo la generazione di un ordine di trasporto, il campo **Tipo di consegna** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) è impostato su **Consegna diretta**, tale ordine di trasporto viene eliminato.
- È possibile selezionare la casella di controllo **Fattura per trasporto** disponibile nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o la casella di controllo **Fattura a Business Partner esterno** disponibile nella sessione Ordini di acquisto (tdpur4100m000). Non è possibile selezionare entrambe le caselle di controllo.
- I campi relativi all'ordine di vendita, quali **Vettore/LSP**, **Itinerario** e **Livello di servizio trasporto**, hanno la priorità. Di conseguenza, è necessario immettere un valore per questi campi nell'ordine di vendita, non negli stessi campi dell'ordine di acquisto. I dati relativi all'ordine di acquisto non sono disponibili.
- Per calcolare l'importo della fattura di trasporto, è possibile scegliere **Importo di trasporto** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000). Per questo calcolo viene utilizzato l'ufficio acquisti collegato al Business Partner 'Origine vendita'. L'importo della fattura di trasporto calcolato viene visualizzato nel campo **Importo trasporto** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000).

Nota

Dopo l'immissione della **Data di consegna pianificata** nella riga di ordine di vendita, viene verificato se il lead time del trasporto è sufficiente per consegnare le merci entro la data stabilita. Per calcolare il tempo di trasporto, viene utilizzato l'indirizzo 'Origine spedizione' del Business Partner 'Origine spedizione' e l'indirizzo 'Destinazione spedizione' del Business Partner 'Destinazione spedizione'. Se non è possibile consegnare le merci entro la data stabilita, è necessario modificare il valore del campo **Data/Ora di ricev. pianif.** o selezionare un altro vettore.

Se un ordine di trasporto è collegato a un ordine di consegna diretta, nei diversi moduli i campi relativi alla data hanno nomi differenti. Per informazioni, vedere la tabella riportata di seguito.

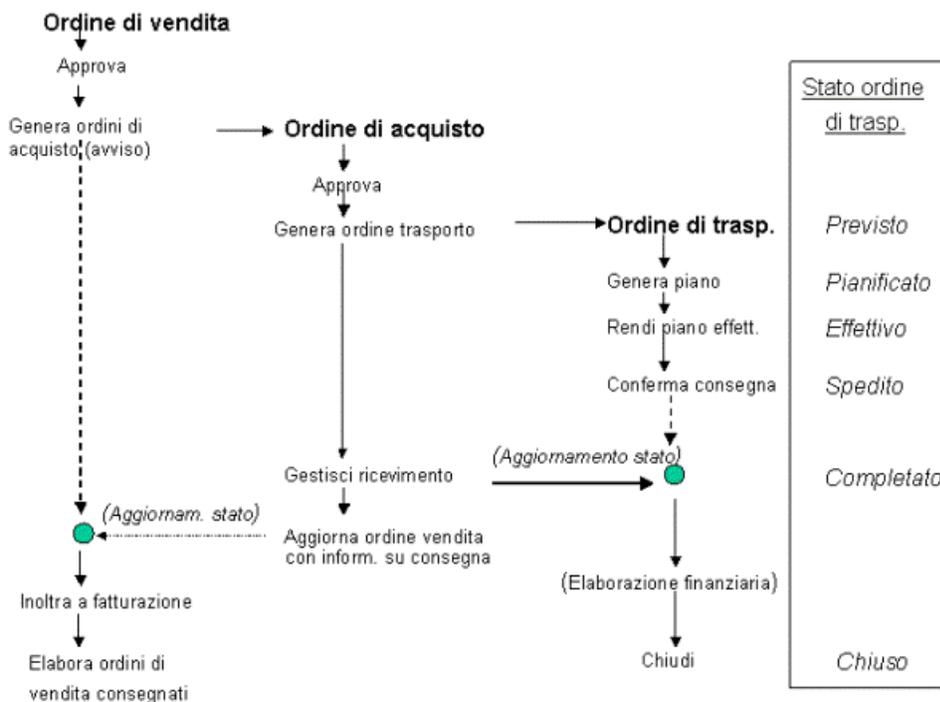
-	Vendite	Acquisti	Spedizioni	ASN
Data di spedizione delle merci dalla sede del fornitore	data di consegna pianificata	data di carico	data di carico	data di spedizione
Data di ricevimento delle merci da parte del Business Partner 'Destinazione vendita'	data di ricevimento pianificata	data di ricevimento pianificata	data di scarico	data di consegna pianificata

Ordini di trasporto

- Dopo aver generato un ordine di acquisto con consegna diretta per un ordine di vendita, nella sessione Generazione ordini di trasporto (tdpur4220m000) è possibile generare un ordine di trasporto per l'ordine di consegna diretta. Per informazioni dettagliate sulla creazione di un ordine di vendita con consegna diretta, vedere *Ordini di vendita con consegna diretta (pag. 60)*.
- Nell'ordine di trasporto vengono visualizzati sia il numero dell'ordine di acquisto sia quello dell'ordine di vendita.
- Una volta generato, l'ordine di trasporto viene collegato alla riga di ordine di vendita nella sessione Dati riga ordine collegati (tdsls4102s200) e alla riga di ordine di acquisto nella sessione Riga ordine di acquisto - Informazioni collegate (tdpur4502s000).
- Quando l'ordine di acquisto viene ricevuto nella sessione Ricevimenti acquisti (tdpur4106m000), è necessario immettere un valore nei campi relativi al trasporto presenti in tale sessione, ad esempio il vettore da utilizzare per il calcolo dei costi di trasporto. Dopo il ricevimento finale, è necessario comunicare all'ordine di vendita le informazioni relative alla consegna diretta utilizzando la sessione Aggiornam. ordine vendita/assist. con informaz. di consegna (tdpur4222m000).

Procedura

Nell'immagine riportata di seguito viene illustrata la procedura relativa agli ordini di consegna diretta con ordini di trasporto collegati.



Nota

Se l'ordine di acquisto con consegna diretta viene:

- Aggiornato in Vendite, l'ordine di trasporto collegato viene eliminato. Se richiesto, sarà necessario generare un nuovo ordine di trasporto.
- Eliminato in Approvvigionamento, viene eliminato anche l'ordine di trasporto collegato.
- Annullato in Vendite, l'ordine di trasporto collegato viene eliminato.

Integrazione di fatturazione del trasporto e fatturazione delle vendite

Si supponga che una società sia responsabile del trasporto delle merci e che noleggi un vettore per il trasporto di queste ultime. Dopo il trasporto, il vettore invia una fattura alla società. La tariffa di trasporto

che deve essere pagata da una società al vettore è indicata come costi di trasporto. È possibile fatturare il trasporto al Business Partner per il quale sono stati organizzati i servizi di trasporto.

Dati principali

Per fatturare il trasporto al Business Partner, è necessario definire seguenti dati:

- **Articoli - Business Partner vendite (tdisa0510m000)**
Selezionare la casella di controllo **Fattura per trasporto**. Il valore di questa casella di controllo viene impostato automaticamente sul valore della casella di controllo **Fattura per trasporto** nelle sessioni Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) e Righe offerta di vendita (tdsls1501m000).
- **Business Partner 'Destinazione vendita' (tccom4110s000)**
Selezionare la casella di controllo **Fattura trasporto a Business Partner**. Per impostazione predefinita, lo stato di selezione o deselezione di questa casella di controllo viene esteso alla casella di controllo **Costi di trasporto da fatturare** della sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) oppure alla casella di controllo **Fatturaper trasporto** della sessione Panoramica offerte di vendita (tdsls1500m000).
- **Business Partner 'Destinazione fattura' (tccom4112s000)**
Impostare il campo **Fattura per trasporto in base a** su uno dei seguenti valori:
 - **Costi di trasporto**
Se si desidera che i costi di trasporto per un ordine, una spedizione o un carico siano basati sulle migliori informazioni attualmente disponibili. L'importo della fattura di trasporto viene calcolato sulla base di un tariffario vettore in Determinazione dei prezzi. Questi costi vengono indicati anche come costi di trasporto stimati.
 - **Costi di trasporto (aggiorn. consentito)**
Se si desidera che i costi di trasporto vengano fatturati dopo avere associato la fattura del vettore a un determinato carico o spedizione. Inizialmente l'importo della fattura di trasporto viene calcolato sulla base di un tariffario vettore in Determinazione dei prezzi. Questi costi vengono indicati anche come costi di trasporto effettivi.
 - **Tariffe cliente**
Se si desidera che l'importo della fattura di trasporto sia basato su un tariffario cliente in Determinazione dei prezzi. In questo tariffario sono archiviate le tariffe del servizio di trasporto relative a un Business Partner specifico.

Costo+Profitto

Se il campo **Fattura per trasporto in base a** è impostato su **Costi di trasporto** o **Costi di trasporto (aggiorn. consentito)** e si desidera aggiungere alla fattura un importo Costo+Profitto o una percentuale Costo+Profitto, è necessario specificare i seguenti campi della sessione Business Partner 'Destinazione fattura' (tccom4112s000):

- **Percentuale aggiuntiva**
Percentuale di aumento dell'importo della fattura di trasporto.
- **Importo aggiuntivo**
Importo da aggiungere all'importo della fattura di trasporto.

Metodi di fatturazione

Una società può fatturare le tariffe di trasporto al Business Partner esterno in base ai seguenti elementi:

- **Costi di trasporto**
- **Costi di trasporto (aggiorn. consentito)**
- **Tariffe cliente**

Costi di trasporto

L'importo della fattura di trasporto viene calcolato in base alle migliori informazioni attualmente disponibili (costi di trasporto stimati). Questi costi di trasporto vengono recuperati da un tariffario vettore in Gestione prezzi e vengono aggiornati ogni volta che viene apportata una modifica a un ordine, una spedizione o un carico. Quando la fattura di vendita viene inoltrata a Fatturazione, con l'importo calcolato indicato nella riga ordine di vendita (o nella riga di consegna ordine di vendita), anche la fattura di trasporto viene inoltrata automaticamente a Fatturazione. In Fatturazione la fattura dell'ordine viene unita alla fattura di trasporto e inviata come singola fattura.

Se la fattura di trasporto viene inoltrata a Fatturazione prima dell'inoltro della fattura di vendita, viene inviata una fattura per le merci vendute e un'altra per le merci trasportate.

Costi di trasporto (aggiorn. consentito)

L'importo di trasporto per la riga ordine (o riga di consegna ordine) o la riga di offerta viene ripartito proporzionalmente in base all'intero carico risultante in Spedizioni. Innanzitutto vengono determinati i costi di trasporto (costi di trasporto stimati) in base ai tariffari vettore in Gestione prezzi. In una fase successiva, dopo aver ricevuto e associato la fattura del vettore in Contabilità fornitori, è possibile specificare i costi effettivi. Quando la fattura di vendita viene inoltrata a Fatturazione, con l'importo ripartito indicato nella riga ordine di vendita (o nella riga di consegna ordine di vendita), che corrisponde ai costi di trasporto, anche la fattura di trasporto viene inoltrata automaticamente a Fatturazione.

Se la fattura di trasporto viene inoltrata a Fatturazione prima dell'inoltro della fattura di vendita, viene inviata una fattura per le merci vendute e un'altra per le merci trasportate.

Se si fatturano i costi di trasporto alla riga ordine di vendita (o alla riga di consegna ordine di vendita) prima di ricevere i costi effettivi dal vettore, è possibile fatturare al cliente la differenza tra i costi di trasporto stimati e i costi di trasporto effettivi.

Nota

Se si desidera fatturare la differenza al Business Partner, è possibile generare una fattura aggiuntiva. La fattura è basata sui dati specificati nel campo **Se l'importo è maggiore di** o **Se maggiore del** della sessione Parametri fatturazione trasporto (fmfri0100m000).

Tariffe cliente

Se il metodo di fatturazione è impostato su **Tariffe cliente**, l'importo della fattura di trasporto viene calcolato in base ad accordi stabiliti con i clienti in cui sono definite le tariffe di trasporto che possono

essere addebitate ai clienti stessi per compensare i costi di trasporto che una società deve pagare al vettore.

Calcolo dell'importo di trasporto o della fattura di trasporto

Per calcolare l'importo di una fattura di trasporto, i vettori e le tariffe di trasporto corrispondenti vengono selezionati in base all'impostazione del parametro **Selezione tariffa e vettore/LSP a livello di riga ordine** della sessione Parametri tariffe e costi di trasporto (fmfrc0100m000), i cui valori possono essere **Interattivo, Il più economico o Con priorità**.

Nota

Se la casella di controllo **Mostra registro calcoli** è selezionata nella sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000), Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100), è possibile visualizzare la modalità di calcolo dell'importo di trasporto nel relativo registro calcoli.

Interattivo

Durante l'immissione di un ordine di vendita o di un'offerta di vendita, è possibile eseguire lo zoom in Spedizioni per selezionare il vettore più appropriato. In base ad alcuni fattori, ad esempio il metodo di fatturazione, l'articolo, la classe di trasporto, il livello di servizio, il tipo di trasporto e il gruppo di mezzi di trasporto, l'importo della fattura di trasporto viene recuperato da un tariffario in Gestione prezzi.

Per recuperare un vettore, nella sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000), Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) effettuare le seguenti operazioni:

1. Selezionare la casella di controllo **Fatturaper trasporto**.
2. Fare clic sul pulsante Importo di trasporto accanto al campo **Importo trasporto**. Viene avviata la sessione Tariffe di trasporto (fmfrc0530m000).
3. Selezionare la combinazione vettore-livello di servizio più appropriata, quindi scegliere OK.

Dopo aver effettuato la selezione nella sessione Tariffe di trasporto (fmfrc0530m000), viene inserito automaticamente un valore nei seguenti campi della sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000), Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100):

- **Vettore/LSP**
- **Livello di servizio trasporto**
- **Importo trasporto**

Il più economico o Con priorità

Durante l'immissione o l'aggiornamento degli ordini di vendita o delle offerte di vendita, viene selezionato automaticamente il vettore con le tariffe più basse o con la priorità più alta. L'importo della fattura di trasporto viene quindi calcolato o ricalcolato automaticamente.

Nota

- Quando la casella di controllo **Importo trasporto vincolato** è selezionata nella sessione Righe offerta di vendita (tdsls1501m000) Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100), l'**Importo di trasporto** viene ricalcolato soltanto se la quantità ordinata cambia. Altre modifiche non incidono sull'importo di trasporto.
- Durante la conferma di una spedizione finale, l'importo di trasporto resta invariato. Durante la conferma di una spedizione non finale, l'importo di trasporto viene invece ripartito in modo proporzionale tra le righe di consegna.
- L'importo di trasporto è basato sulla quantità ordinata e sull'importo ordinato, non sulla quantità consegnata.

Gestione degli ordini a saldo per gli ordini di vendita

Se viene effettuata una consegna finale per una riga (di consegna) di un ordine di vendita e le merci vengono spedite solo parzialmente oppure non vengono spedite affatto, viene creato un ordine a saldo.

Un ordine a saldo può essere creato in Vendite o in Magazzino.

Vendite

In Vendite è possibile creare un ordine a saldo nel seguente modo:

- Viene immessa manualmente una quantità trattenuta.
- L'ordine di acquisto con consegna diretta creato per l'ordine di vendita non è stato interamente consegnato.

Quantità trattenuta

Nelle sessioni Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) e Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) è possibile trattenere manualmente una parte della quantità ordinata. Se si effettua questa operazione, viene sempre generato un ordine a saldo.

La quantità trattenuta consente di identificare in anticipo l'entità dell'ordine a saldo previsto. In questo modo, è possibile assegnare una quantità limitata di scorte a più Business Partner anziché a uno solo. Quando si inoltra una riga di ordine di vendita a Magazzino, viene inoltrata la differenza tra il valore presente nel campo **Quantità ordinata** e quello presente nel campo **Quantità trattenuta**.

Dopo l'inoltro a Magazzino di una riga di ordine di vendita per la quale è stata specificata una quantità trattenuta nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100), vengono effettuate le seguenti operazioni:

1. Quando viene eseguita una consegna finale per la riga (di consegna) dell'ordine di vendita, viene generato un ordine a saldo nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000). Non è ancora specificato un valore per il campo **Quantità trattenuta** nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000).

2. Il campo **Quantità ordine a saldo** viene aggiornato con la quantità rimanente nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000) e nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). La quantità rimanente dell'ordine a saldo viene calcolata nel seguente modo: **Quantità ordinata- Quantità consegnata**.
3. È necessario confermare manualmente la riga (di sequenza) dell'ordine a saldo nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000). In alternativa, se la casella di controllo **Conferma ordini a saldo automaticamente** è selezionata nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400), l'ordine a saldo viene confermato automaticamente.
4. Dopo la conferma dell'ordine a saldo, vengono effettuate le seguenti operazioni:
 - Viene generata una nuova riga (di consegna) con un nuovo numero di sequenza. Viene inoltre selezionata la casella di controllo **Quantità ordine a saldo** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). Queste righe possono essere elaborate come normali righe di ordine di vendita e vengono inoltre visualizzate nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000).
 - Viene eliminata la **Quantità trattenuta** della riga dell'ordine di vendita padre nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100).
5. Se necessario, è possibile specificare una **Quantità trattenuta** per la nuova riga di ordine a saldo creata. I passaggi precedenti vengono ripetuti ogni volta che si rilascia una riga (di consegna) dell'ordine di vendita a Magazzino.

Non è possibile immettere un valore nel campo **Quantità trattenuta** per i seguenti elementi:

- Articoli con un criterio di impegno
- Ordini (o relative righe) con vincoli di spedizione
- Articoli di costo
- Servizi
- Articoli Elenco
- Articoli di conto lavoro
- Articoli di attrezzatura
- Articoli generici
- Ordini di vendita immediati
- Righe di ordine di reso
- Righe di ordine totali, con righe di consegna collegate
- Righe di ordine con una quantità ordine uguale a zero

Nota

- Se si seleziona la casella di controllo **Conferma ordini a saldo automaticamente** nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400), l'ordine a saldo viene confermato automaticamente.
- Se si seleziona la casella di controllo **Inoltre ordini a saldo automaticamente a Magazzino (WH)** nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400), l'ordine a saldo confermato viene inoltrato automaticamente a Magazzino.

Ordini di consegna diretta

Se in relazione a un ordine di vendita viene generato un ordine di acquisto con consegna diretta, è possibile riportare le consegne come ordine a saldo da Approvvigionamento a Vendite utilizzando la sessione Aggiornam. ordine vendita/assist. con informaz. di consegna (tdpur4222m000).

Se la quantità ricevuta è minore di quella ordinata, si verifica quanto indicato di seguito:

1. Viene inserito un valore nel campo **Quantità ordine a saldo** nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000) e nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). La quantità dell'ordine a saldo viene calcolata nel modo seguente: **Quantità ordinata- Quantità consegnata**.
2. È necessario confermare manualmente la riga (di sequenza) dell'ordine a saldo nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000). In alternativa, se la casella di controllo **Conferma ordini a saldo automaticamente** è selezionata nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400), l'ordine a saldo viene confermato automaticamente. Viene quindi generata una nuova riga con un nuovo numero di sequenza e viene selezionata la casella di controllo **Quantità ordine a saldo** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). Tale riga viene visualizzata anche nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000), con lo stesso numero di posizione e un altro numero di sequenza.
3. Viene generato automaticamente un ordine a saldo confermato in Approvvigionamento. Tale ordine è collegato all'ordine a saldo presente in Vendite. È possibile visualizzare l'ordine a saldo nelle sessioni Dettagli riga ordine di acquisto (tdpur4101m200) e Ordini di acquisto a saldo confermati (tdpur4101m800).

Magazzino

Se, ad esempio, le merci vengono danneggiate in magazzino o se la capacità di carico del mezzo che deve effettuare il trasporto è insufficiente, da Magazzino può essere creato un ordine a saldo.

In questi casi è necessario ridurre la quantità della spedizione creata a partire dall'ordine di vendita. La quantità può essere ridotta prima della conferma dell'avviso di uscita e prima della conferma della spedizione.

Quando alla spedizione modificata viene assegnato lo stato **Confermato**, vengono effettuate le seguenti operazioni:

1. Nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000) viene generato e visualizzato un ordine a saldo con una **Quantità ordine a saldo**.
2. È necessario confermare manualmente la riga (di sequenza) dell'ordine a saldo nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000). In alternativa, se la casella di controllo **Conferma ordini a saldo automaticamente** è selezionata nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400), l'ordine a saldo viene confermato automaticamente.
3. Dopo la conferma, viene generata una nuova riga (di consegna) con un nuovo numero di sequenza. Viene inoltre selezionata la casella di controllo **Quantità ordine a saldo** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di

vendita (tdsls4101m100). Questa riga può essere elaborata come normale riga di ordine di vendita e viene inoltre visualizzata nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000).

Le consegne sono visualizzate nelle sessioni Righe ordini di vendita - Monitoraggio (tdsls4510m000) e Righe consegna effettiva per ordine di vendita / Riga fattura ordine di vendita (tdsls4106m000).

Magazzino non può creare ordini a saldo per i seguenti elementi:

- Ordini (o relative righe) con vincoli di spedizione
- Ordini di vendita immediati
- Righe di ordine di reso
- Righe di ordine con righe di consegna collegate
- Righe di ordine con una quantità ordine uguale a zero

Esempio

Ordine	Posizione	Sequenza	Ordinata	Consegna completa	Ordine a saldo
102	10	0	25	15	10
102	10	1	10	7	3
102	10	2	3	3	0

La quantità dell'ordine a saldo della riga padre determina sempre la quantità ordinata della riga successiva.

Nota

Per una riga ordine di vendita elaborata, non è possibile gestire o eliminare righe di ordine a saldo se tali righe non sono confermate. Pertanto, prima dell'elaborazione di una riga di ordine di vendita, assicurarsi che non siano presenti righe di ordine a saldo non confermate.

Una volta confermato, è possibile eliminare l'ordine a saldo nei seguenti modi:

1. Annullare la riga nella scheda **Ordini a saldo** della sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900) o nella sessione Gestione e conferma ordini a saldo (tdsls4125m000).
2. Eliminare l'ordine a saldo annullato nella sessione Riga ordine di vendita (tdsls4101m900) o nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900).

Se un ordine di vendita contiene righe componente, vengono creati ordini a saldo per le righe componente anziché per le righe di ordine. Per ulteriori informazioni, consultare Gestione componenti - Riga componente.

Rate

La fatturazione rateale viene utilizzata per generare fatture per percentuali o importi parziali dell'importo netto totale prima o dopo la consegna delle merci ordinate per un ordine di vendita. Per creare le rate, le righe di rata vengono collegate all'ordine di vendita.

Tipi di rata

L'aggiunta di una riga di rata in una fattura dipende dal tipo di rata.

- **Rata di fattura anticipata**
Una **Fattura anticipata** deve essere pagata dal Business Partner 'Destinazione vendita' prima della consegna delle merci. La fattura è un documento legale.
- **Rata per richiesta di pagamento anticipato**
Una **Richiesta di pagamento anticipato** inviata al Business Partner per un determinato importo o percentuale prima da pagare prima che possano essere consegnate le merci. Non viene calcolata alcuna imposta e la fattura non è un documento legale. Questo tipo di rata può essere utilizzato solo per rate basate sull'intestazione dell'ordine.
- **Rate normali**
Le rate **Normale** vengono fatturate prima o in corrispondenza della consegna delle merci.
- **Rate di garanzia**
Le rate di **Garanzia** possono essere fatturate solo dopo la consegna di tutte le merci e la fatturazione delle rate non di garanzia.

Procedure relative alle rate

In LN sono supportate le seguenti procedure relative alle rate:

- **Rate basate sull'intestazione dell'ordine**
Rate create e fatturate senza alcun collegamento con le righe di ordine di vendita. Quando le righe di ordine vengono fatturate, il processo relativo ai saldi viene utilizzato per collegare le fatture della riga di ordine alla rata già fatturata. Le fatture vengono saldate in base all'ordine

di fatturazione. In base a questa procedura tutte le righe relative a un ordine di vendita devono avere lo stesso codice imposta.

- **Rate basate su ripartizioni proporzionali**

Rate generate secondo un piano di generazione rate. Quando una rata è trasferita a Fatturazione, viene ripartita proporzionalmente nelle righe di ordine tramite la creazione di più righe fatturabili. Queste righe fatturabili vengono gestite congiuntamente e danno origine a un'unica fattura destinata al cliente. In base a questa procedura le righe relative a un ordine di vendita possono includere codici imposta differenti.

Per ulteriori informazioni, consultare:

- *Rate basate sull'intestazione dell'ordine (pag. 86)*
- *Rate basate su ripartizioni proporzionali (pag. 91)*

Rate basate sull'intestazione dell'ordine

Le rate basate sull'intestazione dell'ordine vengono create e fatturate senza alcun collegamento con le righe ordine di vendita. Quando le righe di ordine vengono fatturate, il processo relativo ai saldi viene utilizzato per collegare le fatture della riga ordine alla fattura della rata già fatturata. Le fatture vengono saldate in base all'ordine di fatturazione. In base a questa procedura tutte le righe relative a un ordine di vendita devono avere lo stesso codice imposta.

Dati principali relativi alle rate e procedure

Per definire, gestire e visualizzare rate, effettuare le seguenti operazioni:

1. Selezionare la casella di controllo **Rate implementate** e specificare i parametri di installazione nella scheda **Rate** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).
2. Immettere un ordine di vendita e specificare **Saldo diretto** o **Saldo indiretto** nel campo **Rate** della sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900).
3. Scegliere **Rate** dal menu appropriato della sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900).
4. Nella sessione Ordine di vendita - Rate (tdsls4600m100) specificare un programma rate per l'ordine di vendita.
5. Dopo la consegna di tutte le merci e la fatturazione di tutte le rate non di garanzia, chiudere le rate nella sessione Ordine di vendita - Rate (tdsls4600m100). È quindi possibile creare fatture per le rate di garanzia.
6. Elaborare le rate nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000).

Nota

- È possibile creare programmi rate predefiniti nella sessione Programma rate (tcmcs2640m000). Dopo la creazione, questi programmi possono essere copiati in ordini di vendita con pagamento a rate.

- Nella sessione Aggiornamento importi pagati in rate di pagamento anticipato (tdsls4200m000) vengono aggiornati gli importi pagati per le rate di pagamento anticipato. Quando tutte le rate di pagamento anticipato per un ordine di vendita sono state completamente pagate, la procedura relativa all'ordine di vendita può proseguire.

Saldi delle rate

Le rate fatturate vengono saldate, ovvero sottratte dall'importo delle merci, se le *merci* vengono consegnate e la relativa fattura viene stampata. Gli importi saldati indicano l'importo della fattura delle merci coperto dalla rata.

Tipi di saldo

Sono disponibili i seguenti tipi di saldo:

- **Saldo diretto**
Le merci consegnate possono essere fatturate se non tutte le rate sono state ancora fatturate. Quando le merci vengono fatturate, gli importi fatturati nelle righe delle rate vengono sottratti dall'importo delle merci indicato nella fattura.
Con il saldo diretto, sono immediatamente visibili i seguenti valori:
 - Il ricavato della vendita delle merci in Fatturazione.
 - Il fatturato relativo alle merci nella sessione Stor. righe consegna effettiva ord. di vend. (tdsls4556m000).
- **Saldo indiretto**
Le merci consegnate non possono essere fatturate prima della chiusura dell'ordine di vendita con pagamento a rate. Quando l'ordine viene chiuso, gli importi fatturati nelle righe delle rate vengono sottratti dall'importo delle merci indicato nella fattura.
Per il saldo indiretto, si applicano le seguenti condizioni:
 - Il ricavo derivante dalla vendita delle merci è visibile in Fatturazione soltanto dopo la chiusura dell'ordine di vendita con pagamento a rate.
 - Il fatturato relativo alle merci viene registrato nella sessione Stor. righe consegna effettiva ord. di vend. (tdsls4556m000) soltanto dopo la chiusura dell'ordine di vendita con pagamento a rate. Se tale ordine non è stato ancora chiuso, nella sessione Storico righe ordine di vendita (tdsls4551m000) il fatturato viene registrato temporaneamente per **l'Articolo per rate pagamento anticipato, l'Articolo per rate normali o l'Articolo per rate garantite**, come specificato nella sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).

È possibile visualizzare i saldi relativi a una rata nella sessione Rata- Saldi (tdsls4513s000). Dopo la stampa della fattura relativa alle merci in Fatturazione, in questa sessione vengono visualizzati i saldi relativi alle rate fatturate.

Nota

- Le rate di garanzia vengono saldate prima di essere fatturate perché vengono sempre fatturate dopo l'invio della fattura relativa alle merci.
- Al momento di fatturare una riga di un ordine di vendita (+), le rate (-) vengono prima saldate fino all'importo totale delle rate.

- Al momento di fatturare una riga di un ordine di vendita (-), le rate (+) vengono prima saldate fino all'importo totale delle rate.

Correzioni delle rate

Gli importi saldati, che indicano l'importo della fattura delle merci coperto dalla rata, costituiscono la base per il calcolo delle correzioni delle rate. L'importo della correzione, che viene calcolato alla chiusura di un ordine di vendita con pagamento a rate, corrisponde alla differenza tra l'importo totale delle rate fatturate e l'importo saldato della fattura relativa alle merci. Questo importo viene calcolato nel modo seguente:

Importo delle merci da fatturare - importo delle rate da saldare.

Viene creata una rata di correzione soltanto se l'importo delle merci da fatturare è minore dell'importo delle rate da saldare. In questo caso, l'importo che viene fatturato al cliente è troppo elevato, quindi viene creata una **Correzione - Fattura anticipata**, una **Correzione - Rich. pagamento anticipato**, una **Correzione - Normale** o una **Correzione - Garanzia**.

È possibile immettere rate di tipo **Correzione - Pagamento anticipato** o **Correzione - Normale** soltanto dopo la composizione o la fatturazione delle rate originarie. In questo modo, Fatturazione può sempre recuperare le informazioni corrette relative alla valuta. Le rate di tipo **Correzione - Garanzia** possono essere *immesse* prima dell'inoltro della rata originaria a Fatturazione perché le rate di garanzia vengono gestite dopo la spedizione delle merci e la chiusura dell'ordine di vendita con pagamento a rate. La riga della rata di tipo **Correzione - Garanzia** non può tuttavia essere *inoltrata* a Fatturazione prima che la rata di tipo **Garanzia** originaria venga inoltrata a tale package. Durante la composizione della fattura per la garanzia della correzione, è così possibile recuperare le informazioni corrette sulla fattura dalla garanzia originaria.

Le rate di correzione inserite manualmente vengono saldate in base alla fattura delle merci.

Esempio

Riga	Tipo di rata	Importo delle rate
1	Normale	200
2	Normale	400
3	Normale	-50
4	Garanzia	300
Totale dell'ordine di vendita con pagamento a rate		850

Riga	Importi dell'ordine di vendita
1	150
2	500
3	80
4	-10
Totale dell'ordine di vendita 720	

È applicabile il saldo diretto.

Processo di correzione:

1. La riga di rata 1 viene fatturata. Importo della fattura = 200.
2. La riga di rata 2 viene fatturata. Importo della fattura = 400.
3. La riga 1 dell'ordine di vendita viene fatturata. L'importo delle merci, pari a 150, viene saldato in base alla riga di rata 1 fatturata.
 - Importo delle merci rimanente = $150 - (150) = 0$.
 - Importo della fattura = 0.
4. La riga di rata 3 viene fatturata. Importo della fattura = -50.

5. L'ordine di vendita con pagamento a rate viene chiuso.
 - Importo delle merci da fatturare = $500 + 80 - 10 = 570$.
 - Importo delle rate da saldare = $50 + 400 - 50 + 300 = 700$.
 - Importo della correzione = $570 - 700 = -130$.
6. La rata di correzione viene fatturata. Importo della fattura = -130.
7. La riga di rata di correzione 5 viene creata manualmente per la rata di garanzia. Importo della correzione = -300.
8. La riga di rata di correzione 6 viene creata manualmente ed è di tipo normale. Importo della correzione = 170.
9. La riga di rata 4 viene fatturata. Importo della fattura = 300.
10. La riga 2 dell'ordine di vendita viene fatturata. L'importo delle merci, pari a 500, viene saldato in base alle rate fatturate come indicato di seguito.
 - a. In base alla riga di rata 3 per un importo pari a -50. Importo delle merci restante da saldare = $500 - (-50) = 550$.
 - b. In base alla riga di rata 5 per un importo pari a -300. Importo delle merci restante da saldare = $550 - (-300) = 850$.
 - c. In base alla riga di rata 1 per un importo pari a 50. Importo delle merci restante da saldare = $850 - (50) = 800$.
 - d. In base alla riga di rata 2 per un importo pari a 400. Importo delle merci restante da saldare = $800 - (400) = 400$.
 - e. In base alla riga di rata 4 per un importo pari a 300. Importo delle merci restante da saldare = $400 - (300) = 100$.
 - f. In base alla riga di rata 6 per un importo pari a 100. Importo delle merci restante da saldare = $100 - (100) = 0$.
Importo della fattura = 0.
11. La riga 3 dell'ordine di vendita viene fatturata. L'importo delle merci, pari a 80, viene saldato in base alla riga di rata 6 inserita manualmente.
 - Importo delle merci rimanente = $80 - (70) = 10$.
 - Importo della fattura = 10.
12. Viene fatturata la riga 4 dell'ordine di vendita. Tutte le rate sono saldate. Importo della fattura = $-10 + 10 = 0$.

Imposta su rate basate sull'intestazione dell'ordine

È possibile collegare più righe di rata a un singolo ordine di vendita rateale.

I seguenti dati di imposta delle righe rata devono sempre corrispondere a quelli delle righe ordine di acquisto:

- **Paese destinatario imposta**
- **Codice imposta**

■ Paese destinatario imposta Business Partner

Fanno eccezione le righe rata di tipo **Fattura anticipata**. Il codice d'imposta di queste righe di rata può differire da quello delle righe di ordine di vendita se la percentuale di imposta, il paese destinatario imposta, il paese destinatario imposta del Business Partner e il conto contabile corrispondono.

Imposta su rate a **Fattura anticipata**

Per recuperare automaticamente un codice di imposta specifico per righe di rata a **Fattura anticipata** nella sessione Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita (tdsls4110m000) è possibile specificare delle eccezioni del codice d'imposta nelle sessioni Eccezioni imposta per Paese (tctax1100m000) e Eccezioni imposta per Set Paesi (tctax1101m000). L'**Origine ordine** di queste eccezioni deve essere di tipo **Anticipo (Vendite)**.

Quando si crea una riga di rata a **Fattura anticipata**, LN cerca innanzitutto un'eccezione d'imposta corrispondente. Se la percentuale di imposta, il paese destinatario imposta, il paese destinatario imposta del Business Partner e il conto contabile dell'eccezione imposta corrispondono alla riga rata e alle righe ordine di vendita, il codice di imposta dell'eccezione viene utilizzato nella riga rata. Altrimenti viene utilizzato il codice imposta delle righe ordine di vendita.

Nota

È comunque possibile modificare manualmente il **Codice imposta** delle righe di rata a **Fattura anticipata** nella sessione Pagamenti rateizzati dell'ordine di vendita (tdsls4110m000).

Rate basate su ripartizioni proporzionali

Le rate basate su ripartizioni proporzionali vengono generate secondo un piano di generazione rate. Quando una rata è trasferita a Fatturazione, viene ripartita proporzionalmente nelle righe di ordine tramite la creazione di più righe fatturabili. Queste righe fatturabili vengono gestite congiuntamente e danno origine a un'unica fattura destinata al cliente. In base a questa procedura le righe relative a un ordine di vendita possono includere codici imposta differenti.

Dati principali relativi alle rate e procedure

1. Selezionare la casella di controllo **Rate implementate** e specificare questi parametri nella scheda **Rate** della sessione Parametri ordini di vendita (tdsls0100s400).
 - **Data accettazione merci obbligatoria per rate di garanzia**
 - **Includi costi aggiuntivi in rate**
2. Specificare i piani di generazione rate nella sessione Piano rateale (tcmcs2645m000).
3. Collegare il piano di generazione rate nel campo **Piano rateale** della sessione Business Partner 'Destinazione fattura' (tccom4512m000).

4. Specificare un ordine di vendita e le righe nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900) e specificare i seguenti campi:
 - Selezionare **Piano rateale** nel campo **Rate**.
 - Specificare un piano di generazione rate nel campo **Piano**.
5. Salvare l'ordine di vendita per avviare la generazione delle rate in base al piano nella sessione Rate (cisli8620m000). Per avviare questa sessione, scegliere **Rate** dal menu appropriato della sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900).
6. Approvare l'ordine di vendita. Verranno di conseguenza approvate anche le righe relative alle rate collegate.
7. Trasferire le righe relative alle rate a Fatturazione nella sessione Rate (cisli8620m000). Vengono quindi create righe di rate fatturabili e le rate vengono ripartite proporzionalmente tra le righe di ordine di vendita.
8. Fatturare le rate in Fatturazione.
9. Inoltrare le righe di ordine di vendita a Magazzino nella sessione Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000). Per inoltrare una riga ordine di vendita a Magazzino è necessario che le rate di anticipo siano pagate.
10. Inoltrare le righe ordine di vendita a Fatturazione nella sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000). Per inoltrare una riga di ordine di vendita a Fatturazione è necessario pagare le rate ripartite proporzionalmente, ad eccezione delle rate di **Garanzia**.
11. Elaborare l'ordine di vendita nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000). Per elaborare un ordine di vendita occorre che le rate siano chiuse.

Nota

- Le rate vengono fatturate, saldate e corrette in Fatturazione.
- Le rate di garanzia possono essere trasferite a Fatturazione nella sessione Rate (cisli8620m000) solo se le righe di ordine di vendita sono state consegnate e fatturate.
- Se una riga di ordine di vendita viene modificata, occorre aggiornare anche le righe relative alle rate collegate. Le righe non possono tuttavia essere aggiornate se la loro elaborazione è in fase troppo avanzata. Le rate di saldo e correzione vengono utilizzate per la gestione delle differenze.
- Anche il saldo della fattura della rata di anticipo con la fattura delle merci viene ripartito proporzionalmente su ciascuna riga di ordine.
- Se non è possibile saldare integralmente la fattura della rata con la fattura delle merci, quando le rate vengono chiuse vengono generate rate di correzione.

Esempio di saldo

Riga	Articolo	Quantità	Prezzo	Importo	Imposta
Riga ordine di 1 vendita	I1	600	1	600	10%
Riga ordine di 2 vendita	I2	200	2	400	10%

Viene creata una rata relativa a una **Fattura anticipata** per il 20% dell'importo dell'ordine ($1000 \cdot 20\% = 200$ EUR):

Riga	Articolo	Quantità	Prezzo	Importo	Imposta	Totale	Saldi	Importo esigibile
Anticipo 1 1 (20%)				200	20			220

Le righe di ordine di vendita 1 e 2 vengono spedite e fatturate.

Saldi:

	Riga	Articolo	Quantità	Prezzo	Importo	Imposta	Totale	Saldi	Importo esigibile
Fattura con saldo 1 (riga ordine di vendita 1)	1	I1	600	1	600	60	660	132	528
Fattura con saldo 2 (riga ordine di vendita 2)	1	I2	200	2	400	40	440	88	352

Esempio di correzione

Rata fatturata		Modifica di una riga ordine di vendita			Correzioni nella rata fatturabile		
Sequenza	Importo	Sequenza	Importo	Azione utente	Sequenza	Importo	Azione
1	100	1	100	Annullato	1	-100	Credito
2	200	2	250	Modificato	2	50	Dare
		3	200	Dati aggiunti	3	-	Nessuna azione
		3	200	Annullato	3	-	Nessuna azione
		4	50	Dati aggiunti	4	50	Dare

Imposta per rate basate su ripartizioni proporzionali

È possibile collegare più righe di rata a un singolo ordine di vendita rateale.

I seguenti dati di imposta vengono recuperati dalle righe di ordine di vendita e non sono modificabili dall'utente:

- **Paese destinatario imposta**
- **Codice imposta**
- **Paese destinatario imposta Business Partner**

Fanno eccezione le righe rata di tipo **Fattura anticipata**. Il codice d'imposta di queste righe di rata fatturabili può differire da quello delle righe di ordine di vendita a condizione che la percentuale di imposta, il paese destinatario imposta e il paese destinatario imposta del Business Partner corrispondano.

Imposta su rate a **Fattura anticipata**

Per recuperare automaticamente un codice di imposta specifico per righe di rata a **Fattura anticipata** nella sessione Righe rate fatturabili (cisli8130m000) è possibile specificare delle eccezioni del codice d'imposta nelle sessioni Eccezioni imposta per Paese (tctax1100m000) e Eccezioni imposta per Set Paesi (tctax1101m000). L'**Origine ordine** di queste eccezioni deve essere di tipo **Anticipo (Vendite)**.

Quando si crea una riga di rata fatturabile a **Fattura anticipata** (quando si trasferisce una rata a fattura anticipata a Fatturazione), LN cerca innanzitutto un'eccezione d'imposta corrispondente. Se la percentuale di imposta, il paese destinatario imposta e il paese destinatario imposta del Business Partner dell'eccezione imposta corrispondono alla riga rata e alle righe ordine di vendita, il codice di imposta dell'eccezione viene utilizzato nella riga rata. Altrimenti viene utilizzato il codice imposta delle righe ordine di vendita.

Rate

Ordini di reso di vendita

Se le merci di un ordine di vendita devono essere restituite, è possibile creare un ordine di reso. Un ordine di reso può includere solo importi negativi.

Per utilizzare ordini di reso:

Istruzione 1: Impostazione di un tipo di ordine di vendita per gli ordini di reso

Specificare un tipo di ordine di vendita per gli ordini di reso nella sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000).

Selezionare uno dei seguenti valori nel campo **Ordine di reso**:

- **Reso scorte**
Un tipo di ordine utilizzato per la restituzione di scorte.
- **Reso merci rifiutate**
Un tipo di ordine utilizzato per la restituzione di merci rifiutate, ovvero quando si rifiutano le merci consegnate per un ordine di vendita. È possibile selezionare questo valore soltanto se la casella di controllo **Approvazione cliente** della sessione Componenti software implementati (tccom0100s000) è selezionata. Vengono sempre generati ordini di vendita di tipo **Reso merci rifiutate**.

Istruzione 2: Collegamento di un tipo di ordine di magazzino al tipo di ordine di vendita

Collegare un tipo di ordine di magazzino al tipo di ordine di reso nel campo **Tipo ordine di magazzino** della sessione Tipi ordine di vendita (tdsls0594m000). È necessario selezionare un tipo di ordine di magazzino per cui il campo **Tipo di transazione scorte** della sessione Tipi di ordine di magazzino (whinh0110m000) sia impostato su **Ricevimento**.

Istruzione 3: Collegamento di attività al tipo di ordine di reso

È necessario collegare attività al tipo di ordine nella sessione Tipo ordine di vendita - Attività (tdsls0560m000).

Le seguenti attività obbligatorie vengono collegate automaticamente al tipo di ordine di reso:

- Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000)
- Consegne di vendita (tdsls4101m200)
- Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000), se il tipo dell'ordine di reso è **Reso scorte**.
- Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000)

Istruzione 4: Specificare un ordine di reso di vendita

Nella sessione Ordini di vendita (tdsls4100m000) effettuare le seguenti operazioni:

1. Creare un'intestazione con un tipo di ordine di vendita per gli ordini di reso.
2. Specificare un valore nel campo **Tipo documento originario**.
3. Specificare un valore nel campo **Numero documento originario**.
4. Specificare il motivo dell'ordine di reso nel campo **Motivo di reso**.
5. Se è stato creato un collegamento tra un ordine di reso e un numero documento originario, è possibile scegliere Copia da documento originario dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni. Verrà avviata una sessione dalla quale è possibile copiare righe nell'ordine di reso. Alle righe aggiunte all'ordine di vendita sono associati un importo negativo e una quantità negativa. Se necessario, queste righe possono essere modificate.

Istruzione 5: Inoltro al magazzino dell'ordine di reso di vendita

Dopo l'approvazione dell'ordine di reso di vendita, inoltrare l'ordine al magazzino nella sessione Inoltro ordini di vendita a Magazzino (tdsls4246m000). Di conseguenza, lo stato dell'ordine di vendita è impostato su **In elaborazione**, mentre lo stato dell'attività è impostato su *In attesa di ricevimento*.

Istruzione 6: Inoltro a fatturazione dell'ordine di reso di vendita

Dopo l'esecuzione della procedura di ricevimento da parte del package Magazzino, lo stato dell'ordine di vendita è impostato su **In elaborazione**, ma lo stato dell'attività è impostato su *Inoltro ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione* nella sessione Stato riga ordine di vendita (tdsls4534s000). È necessario inoltrare l'ordine di reso di vendita a Fatturazione nella sessione Inoltra ordini di vendita/programmi vendite a Fatturazione (tdsls4247m000).

Istruzione 7: Elaborazione dell'ordine di reso di vendita

Dopo la fatturazione dell'ordine di reso di vendita, è necessario elaborare l'ordine di reso nella sessione Elaborazione ordini di vendita consegnati (tdsls4223m000).

Nota

- Se l'ordine di reso contiene un articolo con numero di serie, a tale ordine viene collegato automaticamente un gruppo di installazioni quando le informazioni di consegna vengono

aggiornate nell'ordine tramite la sessione Ricevimento magazzino (whinh3512m000) o Aggiornam. ordine vendita/assist. con informaz. di consegna (tdpur4222m000).

Un gruppo di installazioni non viene tuttavia collegato automaticamente nei seguenti casi:

- Gli articoli con numero di serie nella riga di ordine di reso sono collegati a gruppi di installazioni diversi nel package Assistenza.
- L'articolo è un articolo anonimo oppure gli articoli dispongono di numeri di serie solo in Assistenza.

Se necessario, è possibile collegare un articolo a un gruppo di installazioni e/o collegare un gruppo di installazioni alla riga di ordine di reso di vendita nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000).

- Se le merci vengono restituite in un ordine di consegna diretta, si applicano i passaggi relativi alla procedura di consegna diretta. Per ulteriori informazioni, consultare *Consegna diretta (pag. 59)*.
- Se alla riga di ordine di vendita sono collegate specifiche e l'**Ordine di reso** è di tipo **Reso merci rifiutate**, le specifiche non vengono copiate nella riga di ordine di reso.

Numeri di sequenza negli ordini di vendita

Se in una riga di ordine viene eseguita più di una consegna, vengono utilizzati numeri di sequenza. È possibile che si verifichi più di una consegna, ad esempio, con gli ordini a saldo.

Si verificano le seguenti conseguenze:

- Quando viene generata una riga di ordine nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900), il numero di sequenza della riga di ordine di vendita è uguale a zero. È possibile specificare tutti i campi.
- Se una riga di ordine viene divisa oppure viene generato un ordine a saldo per tale riga, il numero di sequenza della riga di ordine originaria resta zero. Il numero di sequenza per le righe di consegna della riga dell'ordine di vendita divisa oppure il numero di sequenza della riga dell'ordine a saldo è maggiore di zero.

Nota

- Nella sessione Riga ordine di vendita (tdsls4101m900) è possibile specificare il numero di sequenza prima del rilascio dell'ordine.
- Le consegne possono essere visualizzate nelle sessioni Righe ordini di vendita - Monitoraggio (tdsls4510m000) e Righe consegna effettiva per ordine di vendita / Riga fattura ordine di vendita (tdsls4106m000).

Esempio

Aggiunta di una riga di ordine:

Numero di sequenza	Quantità ordine	Data di consegna pianificata
0	100	14/12

Suddivisione della riga ordine:

Numero di sequenza	Quantità ordine	Data di consegna pianificata
0	100	14/12
1	80	14/12
2	20	21/12

Dopo la consegna finale:

Numero di sequen-za	Quantità ordine	Data di consegna pianificata	Quantità conse-gnata	Quantità ordine a saldo
1	80	14/12	70	10
2	20	21/12	20	0
3	10	28/12	10	0

Il numero di sequenza 3 corrisponde a una riga dell'ordine a saldo.

Sincronizzazione tra la riga di ordine di vendita e le righe di consegna

A una riga di ordine di vendita possono essere collegate righe di consegna o righe di ordine a saldo. È possibile collegare righe di ordine a saldo anche a una riga di consegna. Nella riga di ordine di vendita sono presenti le informazioni aggregate delle righe di consegna o delle righe di ordine a saldo. È possibile collegare una riga ordine esterno di un altro prodotto alla riga ordine di vendita per aggiornare tale riga. I campi modificati della riga di ordine di vendita vengono sincronizzati con le righe di consegna e viceversa.

Campi che attivano il processo di sincronizzazione

Le modifiche dei seguenti campi della riga ordine di vendita e/o della riga di consegna possono attivare la sincronizzazione:

Campi data		Campi quantità		Campi di prezzo e sconto		Campi importo	
ddta	Data/Ora consegna pianificata	qrrq	Quantità ordinata	pric	Prezzo	oamt	Importo
prdt	Data/Ora ricevimento pianificata	qidl	Quantità consegnata	disc	Percentuale sconto	amld	Importo sconto totale
rdta	Data di rilascio	qbbo	Quantità ordine a saldo	ldam	Importo sconto	amod	Sconto su ordine
-	-	qicm	Quantità impegnata	dmse	Sequenza matrice sconto	damt	Importo consegnato
-	-	-	-	dmde	Definizione matrice sconto	fram	Importo di trasporto
-	-	-	-	dmth	Metodo di sconto	-	-
-	-	-	-	dmty	Tipo di matrice sconto	-	-
-	-	-	-	cdis	Sconto	-	-
-	-	-	-	dtrm	Determinante	-	-
-	-	-	-	elgb	Valido	-	-

Nota

La modifica di un campo della riga di ordine di vendita non è sempre direttamente visibile nella riga di consegna poiché i dati commerciali, quali prezzi, sconti e importi, vengono visualizzati solo nella riga ordine di vendita. I dati logistici, quali data di consegna e luogo di consegna, vengono invece visualizzati soltanto nella riga di consegna. La riga di ordine di vendita include pertanto le informazioni commerciali aggregate delle righe di consegna collegate che, pur essendo distribuite nelle righe di consegna, non

sono visualizzate in tali righe. Se tuttavia si inoltra una riga di consegna a Fatturazione, LN utilizza i dati commerciali non visualizzati della riga di consegna, perché una riga di ordine di vendita con righe di consegna collegate non può essere fatturata direttamente.

Campi data

Aggiornamento della data di consegna pianificata

È possibile aggiornare la **Data di consegna pianificata** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), se non sono presenti righe di consegna collegate. In caso contrario, il campo **Data di consegna pianificata** risulta disattivato.

È comunque possibile effettuare le seguenti operazioni:

- Modificare il campo **Data consegna pianificata** delle righe di consegna collegate nella sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). L'ultima data di consegna pianificata di una riga di consegna è sincronizzata con la data di consegna pianificata della riga ordine di vendita.
- Modificare il campo **Data di cons. pian.** relativo all'intestazione ordine di vendita nella sessione Ordine di vendita (tdsls4100m900). LN aggiornerà quindi la data di consegna pianificata di tutte le righe di ordine di vendita collegate. Tuttavia, quando LN aggiorna una riga di ordine di vendita alla quale sono collegate righe di consegna, l'utente viene informato della rimozione di tali righe. Se si desidera mantenere le righe di consegna, è possibile annullare l'aggiornamento della data di consegna pianificata e, se necessario, modificare tale data nella riga di consegna.

È sempre possibile aggiornare la data di consegna pianificata indicata nella riga ordine di vendita utilizzando una riga ordine esterno. Se tuttavia alla riga ordine di vendita sono collegate righe di consegna, quando viene eseguito un aggiornamento della data di consegna pianificata da una riga ordine esterno, le righe di consegna collegate vengono rimosse. LN non trasmette alla riga ordine esterno l'informazione relativa alla rimozione delle righe di consegna.

Per stabilire se la data di consegna pianificata della riga ordine di vendita può essere modificata, LN verifica se la casella di controllo **Verifica CTP per vendite** della sessione Parametri pianificazione (cprpd0100m000) è selezionata. Se la casella di controllo è selezionata, LN verifica la disponibilità dell'articolo alla nuova data di consegna pianificata. Se l'articolo non è disponibile nella quantità richiesta, la data di consegna pianificata non può essere modificata. Se l'articolo è disponibile, LN verificherà l'eventuale presenza di righe di consegna.

Nota

- Non è mai possibile modificare la data di consegna pianificata di una riga ordine se una riga di consegna collegata è già stata consegnata. Di conseguenza, per tutte le righe di consegna il campo **Data di consegna** della sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) deve essere vuoto.
- Se la nuova data di consegna pianificata è successiva alla data di ricevimento pianificata, LN fa coincidere le due date. LN non ricalcola la data di ricevimento pianificata in base ai lead time definiti. È possibile ricalcolare la data di ricevimento pianificata utilizzando la sessione

Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100).

- Se in una riga ordine esterno viene modificata la data di consegna pianificata ma non il prezzo, i campi prezzo potranno essere ricalcolati.

Aggiornamento della data di ricevimento pianificata

È possibile aggiornare la **Data/Ora di ricev. pianif.** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), se non sono presenti righe di consegna collegate. In caso contrario, il campo **Data/Ora di ricev. pianif.** risulta disattivato.

È sempre possibile aggiornare la data di ricevimento pianificata indicata nella riga ordine di vendita utilizzando una riga ordine esterno. Se alla riga di ordine di vendita sono collegate righe di consegna, viene aggiornata anche la data di ricevimento pianificata delle righe di consegna.

Nota

- Non è mai possibile modificare la data di ricevimento pianificata di una riga ordine se una riga di consegna collegata è già stata consegnata. Di conseguenza, per tutte le righe di consegna il campo **Data di consegna** della sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) deve essere vuoto.
- Se la nuova data di ricevimento pianificata è successiva alla data di consegna pianificata, LN fa coincidere le due date. LN non ricalcola la data di consegna pianificata in base ai lead time definiti. È possibile ricalcolare la data di consegna pianificata utilizzando la sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000) o Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100). Tuttavia, se la modifica della data di ricevimento pianificata determina la modifica della data di consegna pianificata, LN rimuoverà le righe di consegna collegate a una riga di ordine.
- Se in una riga di ordine esterno viene modificata la data di ricevimento pianificata ma non il prezzo, al momento della modifica della data di consegna pianificata possono essere ricalcolati i campi relativi ai prezzi.
- L'ultima data di ricevimento pianificata di una riga di consegna è sincronizzata con la data di ricevimento pianificata della riga ordine di vendita.

Campi quantità

Aggiornamento della quantità ordinata

Se si modifica il valore del campo **Quantità ordinata** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), LN rimuove tutte le righe di consegna collegate. Questo vale per le righe di consegna create automaticamente dal processo ATP e per le righe di consegna che sono il risultato di un programma consegne creato manualmente. Non è possibile modificare la quantità ordinata se una delle righe di consegna collegate è già stata consegnata o si trova in una fase troppo avanzata dell'elaborazione in magazzino. In questo caso sarà necessario modificare il campo **Quantità ordinata** della riga di consegna per eseguire la modifica della quantità ordinata. Se si modifica il valore del campo **Quantità**

ordinata in una riga di consegna, LN mantiene il programma consegne e modifica il campo **Quantità ordinata** nella riga ordine.

Se la quantità ordinata indicata in una riga ordine esterno viene modificata, LN non aggiorna tale riga in base alla rimozione delle righe di consegna collegate.

Nota

- È possibile creare un nuovo programma consegne nella sessione Riga ordine di vendita (tdsls4101m900).
- Per quanto riguarda gli ordini a saldo, la quantità ordinata e l'importo non sono sincronizzati con la riga ordine. Il motivo è che nella riga di consegna o nella riga di ordine (padre) è già calcolata la quantità ordinata della riga di ordine a saldo.

Aggiornamento dell'unità di vendita

È possibile aggiornare l'unità di vendita di una riga ordine se in Magazzino non è ancora stata elaborata alcuna riga di consegna collegata. Se, tuttavia, si aggiorna l'unità di vendita di una riga di ordine, LN rimuoverà le righe di consegna non ancora elaborate. Se necessario, dovranno essere create nuove righe di consegna per l'unità di vendita modificata.

Se l'unità di vendita indicata in una riga ordine esterno viene modificata, LN non aggiorna tale riga in base alla rimozione delle righe di consegna collegate.

Campi di prezzo e sconto

Sincronizzazione dei campi di prezzo

Di seguito sono indicati i campi più importanti per la sincronizzazione dei prezzi:

- **Prezzo**
- **Importo sconto**
- **Percentuale sconto**

La sincronizzazione di questi campi determina la sincronizzazione dei seguenti campi relativi a prezzi e sconti:

- **Definizione matrice sconto**
- **Sequenza matrice sconto**
- **Metodo di sconto**
- **Sconto**
- **Tipo matrice sconto**
- **Determinante**
- **Valido**

Aggiornamento del prezzo

Al momento della creazione di una riga di ordine, il prezzo viene stabilito in base a quanto indicato di seguito:

- Il parametro **Tipo di data prezzo di vendita** della sessione Parametri determinazione dei prezzi (tdpcg0100m000). Questo campo consente di determinare se il prezzo dovrà essere calcolato in base alla data dell'ordine, alla data di sistema o alla data di consegna.
- Quantità ordinata
- Unità di vendita

Quando la riga di ordine è suddivisa in righe di consegna, il prezzo determinato in tale riga è il prezzo predefinito per tutte le righe di consegna. Quando si modifica la data di consegna pianificata (se il parametro di **Tipo di data prezzo di vendita** è impostato su **Data di consegna**) o la quantità ordinata indicata in una riga di consegna, LN sincronizza i nuovi valori con la riga di ordine. Alla chiusura della sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100), viene chiesto se si desidera ricalcolare i prezzi. I prezzi vengono ricalcolati in base ai campi sincronizzati della riga di ordine di vendita.

Aggiornamento del prezzo in base a un importo fisso

Se il prezzo della riga di ordine esterno non è stato impostato o se non è stato specificato un prezzo nel campo **Prezzo** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000), è necessario immettere un valore nel campo **Importo** della sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000). Questo importo è fisso per la riga ordine. Di conseguenza, viene calcolato un prezzo come prezzo per unità di vendita.

Quando la riga ordine esterno comunica l'importo, viene comunicata anche l'unità prezzo di vendita. L'importo viene pertanto convertito in un prezzo in base all'unità prezzo di vendita.

LN sincronizza con le righe di consegna il prezzo calcolato a partire dall'importo fisso.

Aggiornamento dell'unità del prezzo di vendita

L'unità del prezzo di vendita può essere modificata soltanto utilizzando una riga di ordine esterno. Non è possibile modificarla manualmente. Inoltre non è possibile modificare l'unità prezzo di vendita se per la riga ordine viene effettuata una consegna finale. In altri termini, la riga di ordine e le righe di consegna collegate non devono essere consegnate completamente.

Aggiornamento del prezzo dopo la consegna

Dopo la consegna di una riga di ordine o di una riga di consegna, non è più possibile aggiornare il prezzo direttamente nella riga. Il prezzo delle righe consegnate ma non ancora fatturate può essere aggiornato nella sessione Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000) o Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000).

In queste sessioni viene visualizzata la casella di controllo **Applica per altre sequenze**. Per questa casella di controllo vale quanto segue:

- Se la casella di controllo è selezionata, il prezzo o lo sconto modificato immesso in questa sessione viene aggiornato anche per le altre sequenze di righe dello stesso ordine e della stessa posizione. Le sequenze di righe già inoltrate a Fatturazione vengono ignorate.
- Se si aggiornano i prezzi o gli sconti di una **Riga ordine** nella sessione Modifica prezzi e sconti dopo la consegna (tdsls4122m000), questa casella di controllo non è disponibile ed è selezionata.
- Se si aggiornano i prezzi o gli sconti di una **Riga ordine/consegna** nella sessione Modifica prezzi e sconti righe fatture di vendita (tdsls4132m000) e questa casella di controllo è selezionata, vengono aggiornati anche i campi relativi a prezzi e sconti delle righe di **Ordine a saldo** collegate alla **Riga ordine/consegna**. Se, tuttavia, questa casella di controllo è selezionata e vengono aggiornati i prezzi o gli sconti di una riga di **Ordine a saldo**, in LN verranno aggiornate le righe **Ordine a saldo** collegate a questo **Ordine a saldo**, ma non la riga di ordine (padre) o di consegna.

Non è possibile aggiornare il prezzo di una riga di ordine esterno dopo la consegna.

Promozioni

Con le promozioni il cliente riceve un articolo omaggio o uno sconto aggiuntivo.

Promozione omaggio

Se viene offerto un articolo omaggio, in LN viene sempre creata una nuova riga ordine di vendita per l'articolo omaggio.

Sconto promozionale

Se è possibile offrire uno sconto per una riga di ordine di vendita alla quale sono collegate righe di consegna, LN aumenta il valore del campo **Sconto promozione totale** e riduce quello del campo **Importo** nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000). La riga di ordine di vendita, tuttavia, non può essere fatturata perché è suddivisa in numerose sequenze e su questa riga sono visualizzati soltanto le quantità e gli importi totali. Per questa riga non vengono effettuate transazioni logistiche o finanziarie. Lo sconto promozionale pertanto viene registrato anche per le righe di consegna collegate. Lo sconto promozionale assegnato a una riga di consegna dipende dalla **Quantità ordinata** della riga di consegna.

LN calcola l' **Importo** nella sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100) effettuando i seguenti passaggi:

1. Determina lo sconto promozionale della riga di consegna.

$(\text{Sconto promozione totale} / \text{Importo nella sessione Righe ordini di vendita (tdsls4101m000)}) * \text{Quantità ordinata nella sessione Righe consegna pianificata ordine di vendita (tdsls4101m100)}$.

2. Determina l'importo della riga di consegna.

Importo della riga di consegna ordine di vendita - il risultato del passaggio uno.

Se si crea una riga di ordine di vendita tramite EDI o una riga di ordine esterno, le promozioni non vengono applicate automaticamente. In LN è necessario che l'utente apra la riga di ordine di vendita creata tramite EDI o mediante un'applicazione esterna e le assegni manualmente la promozione.

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 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 con numero di serie

Occorrenza fisica di un articolo standard a cui è stato assegnato un numero di serie univoco per l'intero ciclo di vita. In questo modo, è possibile tracciare un singolo articolo per tutta la durata del relativo ciclo di vita, ad esempio durante le fasi di progettazione, produzione, test, installazione e gestione. Un articolo con numero di serie può essere costituito da altri componenti con numero di serie.

Sono esempi di articoli con numero di serie automobili (targa veicolo), aeroplani (numeri coda), PC e altre apparecchiature elettroniche (numeri di serie).

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 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.

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.

articolo standard

Articolo acquistato, materiale, assemblato intermedio o prodotto finito in genere disponibile.

Tutti gli articoli non realizzati secondo le specifiche del cliente per un determinato progetto vengono definiti articoli standard. Contrario: articolo personalizzato.

ASN

Vedi: *preavviso di spedizione (pag. 124)*

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.

attributi di matrice

Elenco di elementi utilizzati per definire un prezzo, uno sconto, una promozione o una tariffa di trasporto. Il gruppo di attributi di matrice viene identificato da una definizione e da un tipo di matrice.

Si consideri il caso di un venditore di mobili che decide di gestire i prezzi di vendita in base a due elementi:

- L'articolo specifico da vendere.
- La modalità di gestione dei pagamenti.

In questo caso, il tipo di matrice è **Prezzo di vendita**, la definizione di matrice è **Mobili** (il nome può essere definito dall'utente) e gli attributi di matrice sono **Articolo** e **Metodo di pagamento**.

Nella matrice del modulo Determinazione dei prezzi è possibile specificare i valori dei relativi attributi.

avviso ordine di acquisto

Consiglio basato sulle scorte economiche e sul punto di riordino di un articolo. Per la conversione in ordini di acquisto effettivi, è necessario confermare gli avvisi degli ordini di acquisto e trasferirli.

batch di fatturazione

Consente di selezionare i tipi di ordine e gli ordini da fatturare. Quando si elabora un batch di fatturazione, LN seleziona i dati di fatturazione e genera le fatture relative ai tipi di ordine e agli ordini selezionati mediante il batch di fatturazione stesso.

batch di fatturazione ricorrente

Set composto da uno o più batch di fatturazione impostati per un'elaborazione ricorrente. Quando si elabora un batch di fatturazione ricorrente, LN seleziona i dati di fatturazione in base ai batch di fatturazione.

business partner

Parte con cui vengono eseguite transazioni commerciali, ad esempio un cliente o un fornitore. È possibile definire come Business Partner anche altri reparti dell'organizzazione che fungono da clienti o fornitori per il proprio reparto.

Nella definizione del Business Partner sono inclusi i dati riportati di seguito:

- Nome e indirizzo principale dell'organizzazione.
- Lingua e valuta in uso.
- Dati per l'identificazione legale e il calcolo delle imposte.

Ci si rivolge al Business Partner nella persona del contatto del Business Partner. Lo stato del Business Partner determina se è possibile effettuare transazioni, mentre il ruolo determina il tipo di transazione eseguibile, ovvero ordini di vendita, fatture, pagamenti, spedizioni.

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.

componente

Articolo venduto e fatturato in combinazione con altri articoli appartenenti a un kit.

conferma ordine

Documento che conferma la vendita di merci a un Business Partner 'Destinazione vendita' in base ai termini di consegna elencati.

conformità commercio globale

Funzionalità utilizzata per depositare, controllare e automatizzare i dati di conformità commercio globale, quali regole, normative e licenze internazionali richieste per effettuare il commercio globale. Questi dati vengono utilizzati per convalidare articoli, Business Partner e documenti di importazione ed esportazione. Da tale processo deriva l'esito positivo o negativo del controllo conformità. Ad esempio, se il controllo conformità di un documento, come un ordine o una spedizione, ha esito negativo, il documento potrà essere bloccato e l'utente dovrà intervenire.

La conformità commercio globale riduce il rischio di incorrere in ritardi negli scambi commerciali, costi aggiuntivi o penali per violazione delle normative di importazione ed esportazione.

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.

conto

Vedi: *conto contabile* (pag. 116)

conto contabile

Registro utilizzato per la registrazione di transazioni finanziarie e per l'accumulo dei valori delle transazioni stessi a scopi di reportistica e analisi. Nei conti contabili le transazioni sono classificate in categorie, ad esempio ricavi, spese, cespiti e passività.

Sinonimo: conto

conto terzi

Tipo di proprietà per merci di scorte oppure ordinate.

Per un cliente le merci in conto terzi sono merci consegnate dal fornitore che non sono state ancora pagate e di cui non si è ancora proprietari. Il cliente diventa proprietario e deve effettuare il pagamento quando utilizza o vende le merci oppure dopo un determinato numero di giorni dalla data in cui sono state ricevute le merci.

Per un fornitore le merci in conto terzi sono merci che sono state consegnate, ma per le quali il cliente non assumerà la proprietà o effettuerà il pagamento finché non le utilizzerà o le venderà oppure finché non sarà trascorso un determinato periodo di tempo dalla data di ricevimento.

Il periodo di tempo tra il ricevimento delle merci e la data in cui il cliente diventa proprietario o deve essere effettuato il pagamento è definito nel contratto stipulato tra il fornitore e il cliente.

Vedere anche: proprietà

Sinonimo: Pagamento all'utilizzo

contratto di assistenza

Accordo di vendita stipulato tra un'organizzazione di assistenza e un cliente per un periodo di tempo determinato nel quale vengono specificati le configurazioni (gruppi di installazioni o articoli con numero di serie) da sottoporre a manutenzione, i termini di copertura e il prezzo concordato.

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.

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

cross-dock

Processo mediante il quale le merci in ingresso vengono immediatamente prelevate dall'ubicazione di ricevimento e trasferite nell'ubicazione approntamento per il prelievo. Questo processo viene utilizzato, ad esempio, per coprire un ordine di vendita esistente per il quale non sono disponibili scorte.

In LN sono previsti i tre tipi di cross-dock riportati di seguito:

- **Statico**
Per avviare questo tipo di cross-dock, è necessario generare un ordine di acquisto a partire da un ordine di vendita in Vendite.
- **Dinamico**
Questo tipo di cross-dock, disponibile in Magazzino, può essere:
 - Basato su scorte mancanti.
 - Definito esplicitamente durante il ricevimento di merci.
 - Creato ad hoc.
- **Fornitura diretta di materiali (DMS)**
Questo tipo di cross-dock, disponibile in Magazzino, consente di soddisfare la domanda di un gruppo di magazzini e si basa sui seguenti elementi:
 - Ricevimenti
 - Scorte in giacenza

Nota

Gli ordini di cross-dock generati da Vendite vengono gestiti in modo identico agli ordini di cross-dock creati in Magazzino. L'unica eccezione è rappresentata dal collegamento tra ordine di vendita e ordine di acquisto, che non può essere modificato.

Vedi: fornitura diretta di materiali

CTP

Vedi: *CTP (Capable-to-Promise)* (pag. 118)

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

data di carico pianificata

Data/ora di pianificazione del carico presso l'ubicazione 'Origine spedizione'.

definizione blocchi

Indica la fase nella quale deve essere bloccato il processo relativo all'ordine o devono essere visualizzati un messaggio di segnalazione e il motivo correlato.

definizione matrice

Definisce il gruppo di elementi, ovvero gli attributi di matrice, utilizzati da una matrice del modulo Determinazione dei prezzi per determinare un prezzo, uno sconto, una promozione o una tariffa di trasporto.

Si consideri il caso di un venditore di mobili che decide di gestire i prezzi di vendita in base a due elementi:

- L'articolo specifico da vendere.
- La modalità di gestione dei pagamenti.

In questo caso, il tipo di matrice è **Prezzo di vendita**, la definizione di matrice è **Mobili** (il nome può essere definito dall'utente) e gli attributi di matrice sono **Articolo** e **Metodo di pagamento**.

eccezione codice imposta

Set di dettagli di una transazione per cui è possibile definire un codice imposta e/o un Paese destinatario imposta e un Paese destinatario imposta Business Partner diversi rispetto ai valori ricavati in base al codice imposta standard.

eccezione di copia

Campo che non viene copiato automaticamente dall'ordine di origine all'ordine di destinazione e per il quale è necessario definire un'azione di copia.

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.

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

fattura scaduta

Fattura rimasta insoluta per un periodo eccessivamente lungo.

fatturazione retroattiva

Il processo di prelievo di fatture a credito o a debito, basato sulla rinegoziazione del prezzo, per articoli precedentemente fatturati. La fatturazione retroattiva può essere eseguita su ordini o programmi collegati a un contratto o su singoli ordini o programmi.

Sinonimo: Retroattiva, fatturazione

fornitore di servizi di imballaggio (PSP)

Vedi: *vettore (pag. 130)*

fornitore di servizi di imballaggio (PSP)

Vedi: *vettore (pag. 130)*

fornitore di servizi logistici (LSP)

Vedi: *vettore (pag. 130)*

fornitore di servizi logistici (LSP)

Vedi: *vettore (pag. 130)*

garanzia

Atto in cui si garantisce che un componente verrà riparato gratuitamente o a costi ridotti qualora il funzionamento non dovesse essere conforme alle specifiche concordate durante il periodo di garanzia.

gruppo di installazioni

Set di articoli con numero di serie che si trovano nella stessa ubicazione e appartengono allo stesso Business Partner. L'inserimento di vari articoli con numero di serie in un gruppo di installazioni consente di gestirli in modo collettivo.

L/C

Vedi: *lettera di credito (L/C) (pag. 120)*

lettera di credito (L/C)

Accordo finanziario molto diffuso nelle transazioni commerciali internazionali. La lettera di credito viene emessa da una banca su ordine del cliente, denominato anche importatore o acquirente. Nella lettera di credito la banca si impegna a pagare al venditore, denominato anche esportatore o beneficiario, le merci o i servizi forniti dietro presentazione dei documenti prescritti se conformi ai termini e alle condizioni indicate nel credito stesso.

Abbreviazione: L/C

limite di credito

Rischio finanziario massimo che si accetta o assicura relativamente a un Business Partner 'Destinazione fattura' o, viceversa, accettato da un Business Partner 'Origine fattura'.

Alla creazione degli ordini, LN verifica regolarmente che l'importo totale degli ordini creati e fatturati non superi il limite di credito. Quando il limite viene superato, LN visualizza un messaggio di avviso.

logistica di terze parti (3PL)

Vedi: *vettore* (pag. 130)

logistica di terze parti (3PL)

Vedi: *vettore* (pag. 130)

marginale lordo

Ricavi dalle vendite meno tutti i costi di produzione, fissi e variabili.

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*.

modello di funzione aziendale

Parte di un oggetto modello costruito a partire da una selezione di funzioni aziendali inizialmente create nel repository.

motivo di modifica

Motivo che è possibile assegnare a un documento o a una riga di documento di acquisto o di vendita modificati.

numero di sequenza

Numero utilizzato per identificare in dettaglio il numero di posizione di una riga ordine di vendita (o di una riga consegne di vendita) oppure di una riga ordine di acquisto (o del dettaglio di una riga ordine di acquisto).

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.

omaggio

Articolo gratuito offerto al cliente nell'ambito di una promozione.

ordine a saldo

Ordine cliente inevaso o consegna parziale in una data successiva. Tale ordine viene creato a seguito della richiesta di un articolo la cui disponibilità in magazzino è insufficiente a soddisfare la domanda.

ordine di assemblaggio

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

ordine di reso

Ordine di acquisto o di vendita in cui vengono riportate le spedizioni rese. Un ordine di reso può includere solo importi negativi.

Ordine di trasporto

Incarico per il trasporto di un determinato numero di merci. In un ordine di trasporto sono incluse un'intestazione ordine e una o più righe ordine.

Un'intestazione ordine di trasporto include alcune informazioni generali, ad esempio la data di consegna e il nome e l'indirizzo del cliente a cui sono destinate le merci elencate nell'ordine di trasporto.

Una riga ordine di trasporto include un articolo da trasportare e alcuni dettagli relativi all'articolo, ad esempio la quantità e le dimensioni.

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.

ordine di vendita con pagamento a rate

Ordine il cui pagamento non viene effettuato immediatamente ma in importi parziali o percentuali dell'importo netto totale.

È possibile inviare fatture per una percentuale dell'importo netto totale dell'ordine di vendita prima o dopo l'effettiva consegna delle merci ordinate. In questo caso, all'ordine di vendita vengono aggiunte alcune righe rata. Una riga rata è costituita da un importo e da alcuni dettagli aggiuntivi.

Le rate fatturate vengono saldate, ovvero sottratte dall'importo delle merci, quando le merci vengono consegnate e fatturate.

ordine urgente

Ordine che deve essere eseguito prima possibile e che in genere richiede termini speciali di pagamento e consegna.

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.

orizzonte ATP/CTP

Data fino alla quale LN esegue le verifiche ATP e CTP.

L'orizzonte ATP viene espresso in numero di giorni lavorativi durante i quali LN esegue le verifiche ATP e CTP. Al di fuori dell'orizzonte ATP/CTP LN non esegue le verifiche ATP e CTP: tutti gli ordini clienti vengono accettati.

Pagamento all'utilizzo

Vedi: *conto terzi (pag. 116)*

pegging

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

pegging della domanda

Relazione tra un ordine pianificato, o un ordine di fornitura effettivo, e un fabbisogno di articolo che rappresenta un impegno definito.

È possibile utilizzare la fornitura con pegging domanda soltanto per il fabbisogno con pegging, a meno che non si verifichi una delle seguenti condizioni:

- Il pegging viene eliminato.
- I parametri consentono il prelievo di scorte non allocate o scorte di diversa specifica per un ordine di uscita con legame di pegging domanda.
- **Fornitura con pegging**
La fornitura con pegging può essere costituita da un ordine di acquisto, un ordine di acquisto pianificato, un ordine di produzione, un ordine di produzione pianificato, un ordine di magazzino con transazione di tipo Trasferimento o un ordine di distribuzione pianificato.
- **Fabbisogno con pegging**
Il fabbisogno con pegging può essere costituito, tra l'altro, da una riga ordine di vendita o un componente richiesto per un ordine di produzione.

Termine correlato: impegno provvisorio

periodo di verifica del credito

Periodo entro il quale il Business Partner 'Destinazione fattura' è tenuto a pagare le proprie fatture. Dopo questo periodo la fattura è da considerarsi scaduta.

piano di generazione rate

Il piano in base al quale vengono generate le rate per un ordine. Il piano include dati di configurazione delle date, come la data di fatturazione, il tipo o i tipi di rata da generare e le percentuali delle rate. La generazione delle rate si basa su un metodo di **Ripartizione**, secondo il quale le percentuali delle rate vengono distribuite tra tutte le righe ordine.

Questo piano è considerato un piano di fatturazione per l'ordine, perciò le rate vengono generate, gestite, saldate e corrette nel package Fatturazione.

preavviso di spedizione

Tipo di prefatturazione Il cliente riceve una notifica anticipata dei dettagli relativi a una spedizione in corso.

Acronimo: ASN

prezzo di vendita

Prezzo a cui viene venduto un articolo.

prezzo indicativo

Prezzo che rappresenta la base per i calcoli di controllo margine.

Un prezzo indicativo può essere rappresentato da uno dei seguenti prezzi:

- Prezzo di vendita
- Prezzo al dettaglio consigliato
- Il costo standard dell'articolo
- Prezzo di vendita trovato dopo una ricerca eseguita nel modulo Determinazione dei prezzi

Il prezzo indicativo e il prezzo di vendita vengono valutati rispetto ai limiti di margine registrati nel file degli articoli.

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.

priorità di matrice

Per un tipo di matrice, l'ordine con cui vengono cercate le definizioni di matrice.

procedura di immagazzinamento

Procedura per la gestione degli ordini di magazzino e delle unità di gestione. Una procedura di immagazzinamento comprende varie fasi, denominate anche attività, eseguite per il ricevimento, il magazzinaggio, l'ispezione o il prelievo dell'ordine di magazzino o dell'unità di gestione. La procedura di immagazzinamento viene collegata a un tipo di ordine di magazzino che, a sua volta, viene allocato agli ordini di magazzino.

procedura guidata

Speciale modalità di assistenza all'utente che automatizza un'attività impostando i valori del parametro all'interno di un modello aziendale e che indirizza il software in modo che risponda ai fabbisogni specifici di un'organizzazione.

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.

promozione

Applicazione di uno sconto aggiuntivo, una riduzione o un omaggio a un ordine di vendita in base a livelli ordine predefiniti di articoli selezionati. Esistono due tipi di promozioni base: a livello di ordine e a livello di riga.

rata

Metodo di pagamento incrementale utilizzato per ripartire i pagamenti di fatture su un determinato periodo di tempo. Le rate consentono di inviare fatture per un ordine di vendita prima o dopo l'effettiva consegna delle merci ordinate.

Retroattiva, fatturazione

Vedi: *fatturazione retroattiva* (pag. 120)

ribasso

Importo simile a uno sconto da pagare a un Business Partner 'Destinazione vendita' per la conclusione di un ordine di vendita.

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.

saldo ordini

Saldo degli ordini inevasi.

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.

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.

simulazioni priorità ordini

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

specifiche

Raccolta di dati correlati 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 acquisto o un ordine di produzione
- Una determinata quantità di un articolo presente in un magazzino
- Un fabbisogno di una determinata quantità di un articolo, ad esempio un ordine di vendita

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.

spedizioniere

Vedi: *vettore (pag. 130)*

spedizioniere

Vedi: *vettore (pag. 130)*

struttura di prodotto

Sequenza di fasi tramite cui i componenti vengono aggregati in assemblati intermedi, fino alla realizzazione del prodotto finito.

La struttura di prodotto viene definita tramite una distinta base multilivello, talvolta abbinata a dati del ciclo di produzione.

struttura di progetto

Specifica i sottoprogetti appartenenti al progetto principale. Le strutture di progetto sono particolarmente importanti nel caso di progetti di grandi dimensioni in uno scenario di progettazione su ordine (ETO).

Le strutture di progetto possono essere importanti per la pianificazione di rete perché le date di inizio e di fine dei sottoprogetti possono dipendere dalle date di inizio e di fine calcolate per le attività del progetto principale.

Nei calcoli del progetto i costi dei sottoprogetti vengono aggregati al progetto principale pertinente.

La struttura di progetto viene applicata solo ai progetti di tipo diverso da **Budget**.

È possibile eliminare una struttura di progetto solo se lo stato del progetto principale è impostato su **Libero** o **Archiviato**.

struttura fisica

Composizione e struttura di un articolo con numero di serie, definite tramite le relazioni padre-figlio degli articoli costitutivi. La struttura fisica può essere visualizzata con un singolo livello o con più livelli.

tariffario cliente

Tariffario di trasporto nel quale è possibile gestire gli accordi di trasporto con i Business Partner.

tariffario vettore

Tariffario di trasporto nel quale è possibile gestire gli accordi di trasporto con i vettori.

termini di consegna

Accordi stipulati con il Business Partner riguardo la modalità di consegna delle merci. Le informazioni rilevanti vengono stampate sui vari documenti ordine.

tipo di disponibilità

Indicazione del tipo di attività per cui è disponibile una risorsa. Mediante i tipi di disponibilità è possibile definire più set di orari di lavoro per un singolo calendario.

Se ad esempio un centro di lavoro è disponibile per la produzione dal lunedì al venerdì ed è disponibile per le attività di assistenza ogni sabato, è possibile definire due tipi di disponibilità (uno per la produzione e uno per le attività di assistenza) e collegarli al calendario relativo a tale centro di lavoro.

tipo di modifica

Indicatore del tipo di modifica apportato a un documento di acquisto o di vendita oppure a una delle righe di tali documenti.

tipo di ordine di acquisto

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

tipo di ordine di magazzino

Il tipo di ordine di magazzino è identificato da un codice. La procedura di immagazzinamento predefinita collegata a un tipo di ordine di magazzino determina la modalità di elaborazione degli ordini di magazzino ai quali è stato allocato il tipo di ordine in oggetto. È tuttavia possibile modificare la procedura predefinita per elaborare singoli ordini di magazzino o singole righe di ordine.

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.

valutazione del credito

Sistema per classificare i clienti già acquisiti e quelli potenziali in base alla relativa stabilità finanziaria e al grado di affidabilità per un fornitore.

La valutazione del credito viene collegata a un Business Partner 'Destinazione fattura' e consente di definire una serie di dettagli, ad esempio l'azione da intraprendere quando un ordine di vendita viene elaborato e quando è necessario ripetere la verifica del credito.

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.

vettore

Organizzazione che fornisce servizi di trasporto. Se si desidera utilizzare un vettore per il consolidamento degli ordini di trasporto, la generazione carichi, il calcolo dei costi di trasporto e la fatturazione, è necessario definire il vettore sia come vettore stesso sia come Business Partner 'Origine vendita' in Dati comuni.

Sinonimo: spedizioniere, fornitore di servizi logistici (LSP), logistica di terze parti (3PL), fornitore di servizi di imballaggio (PSP)

vettore

Organizzazione che fornisce servizi di trasporto. È possibile collegare un vettore predefinito sia al Business Partner 'Destinazione spedizione' che a quello 'Origine spedizione'. È inoltre possibile stampare ordini di acquisto e di vendita su una distinta di carico ordinati per vettore.

Per procedere alle ordinazioni e alla fatturazione, è necessario definire un vettore come Business Partner.

Sinonimo: spedizioniere, fornitore di servizi logistici (LSP), logistica di terze parti (3PL), fornitore di servizi di imballaggio (PSP)

vettore

Società responsabile del trasporto delle merci fino al Business Partner 'Destinazione spedizione'.

Indice

- approvazione cliente**, 111
- articoli alternativi**, 111
- Articolo alternativo**, 26
- articolo configurabile**, 111
- articolo con numero di serie**, 111
- articolo del piano**, 112
- articolo di assemblaggio**, 112
- articolo generico**, 113
- articolo personalizzato**, 113
- articolo standard**, 113
- ASN**, 124
- Assistenza postvendita**, 26
 - integrazione estesa tra Vendite e Assistenza, 50
- ATP**, 22
- attività**, 113
- attributi di matrice**, 114
- Available-to-Promise (ATP)**, 22
- avviso ordine di acquisto**, 114
- batch di fatturazione**, 114
- batch di fatturazione ricorrente**, 114
- Blocco di ordini**, 32
- Blocco**
 - ordini di vendita, 19
- business partner**, 114
- Capable-to-Promise (CTP)**, 22
- catalogo**, 115
- componente**, 115
- Componente**, 24
- conferma ordine**, 115
- conformità commercio globale**, 115
- Conformità esportazione**
 - ordini di vendita, 38
- consegna diretta**, 59, 115
- Consegna diretta**, 20, 72
 - ordine di assistenza, 20
 - ordine di vendita, 20, 60
- conto**, 116
- conto contabile**, 116
- Conto deposito**, 26
- conto terzi**, 116
- contratto di assistenza**, 116
- Controllo ordini di trasporto**, 70
- Controllo vendite**
 - integrazione con fatturazione del trasporto, 75
- costi aggiuntivi**, 116
- Costi aggiuntivi**, 19
 - basati su ordine, 28
 - basati su spedizione, 29
- CPQ Configurator**, 116
- cross-dock**, 117
- Cross-dock**, 65
- CTP**, 22, 118
- CTP (Capable-to-Promise)**, 118
- data di carico pianificata**, 118
- Dati di vendita**
 - modifica dopo inoltro a Fatturazione, 20
- definizione blocchi**, 118
- definizione matrice**, 118
- Documenti di copia**, 51
- documento di copia**, 27
- eccezione codice imposta**, 119
- eccezione di copia**, 119
- EDI (Electronic Data Interchange)**, 119
- fase prezzo**, 119
- Fasi prezzo**, 27
- fattura scaduta**, 119
- Fatturazione**
 - modifica dei dati vendite, 36
- fatturazione retroattiva**, 120
- Fatturazione retroattiva**, 25
- fornitore di servizi di imballaggio (PSP)**, 130, 130
- fornitore di servizi logistici (LSP)**, 130, 130
- garanzia**, 120

gruppo di installazioni, 120
Imposta, 90, 94
Imposta rate, 90, 94
Integrazione con Spedizioni, 72
L/C, 120
lettera di credito (L/C), 120
limite di credito, 121
logistica di terze parti (3PL), 130, 130
marginale lordo, 121
Materiali forniti dal cliente, 27
menu appropriato, 121
Modelli, 48
modello di funzione aziendale, 121
Modifica dei dati vendite
 Fatturazione, 36
motivo di modifica, 121
Numeri di sequenza, 101
numero di sequenza, 121
offerte di vendita, 121
omaggio, 122
ordine a saldo, 122
Ordine a saldo, 23, 81
ordine di assemblaggio, 122
ordine di reso, 122
Ordine di reso, 24, 97
Ordine di reso di vendita, 97
Ordine di trasporto, 20, 122
ordine di vendita, 122
Ordine di vendita con consegna diretta, 72
ordine di vendita con pagamento a rate, 122
Ordine di vendita
 allocazione, 22
 blocco, 19, 32
 collegamento degli ordini di trasporto, 20
 costi aggiuntivi, 19
 gestione, 11
 gestione di ordini a saldo, 81
 panoramica, 11
 priorità, 53
 procedura, 13
 processi aggiuntivi, 19
 reso, 97
 sblocco, 19
 urgente, 55
Ordine rateale, 24
ordine urgente, 123
Ordine urgente, 22, 55
Ordini cross-dock, 26
Ordini di consegna diretta, 59
Ordini di vendita
 conformità esportazione, 38
origine fornitura predefinita, 123
orizzonte ATP/CTP, 123
Pagamento all'utilizzo, 116
pegging, 123
pegging della domanda, 124
Pegging della domanda, 22
Pegging di progetto, 25
periodo di verifica del credito, 124
piano di generazione rate, 124
preavviso di spedizione, 124
prezzo di vendita, 124
prezzo indicativo, 125
prezzo materiale, 125
priorità di matrice, 125
Priorità ordine
 simulazione, 53
procedura di immagazzinamento, 125
procedura guidata, 125
programma vendite, 125
promozione, 126
Promozione, 24
Quantità trattenuta, 81
rata, 126
Rata, 85
 basata sull'intestazione dell'ordine, 86, 91
 imposte, 90, 94
Rata basata sull'intestazione dell'ordine, 91
Rata basate sull'intestazione dell'ordine, 86
Retroattiva, fatturazione, 120
ribasso, 126
Riga di consegna
 sincronizzazione, 102
riga di costi aggiuntivi, 126
Riga ordine di vendita
 sincronizzazione, 102
Riga rata, 85
righe di offerta, 126
righe ordine di vendita, 126
Saldo, 85
saldo ordini, 126
Sblocco
 ordini di vendita, 19
set di costi aggiuntivi, 126
set di lotti e numeri di serie, 127
Simulazione delle priorità, 27

Simulazione

priorità ordine, 53

simulazioni priorità ordini, 127

Sincronizzazione tra la riga di ordine di vendita e le righe di consegna, 102

specifiche, 127, 127

Spedizioni, 69, 72, 75

spedizioniere, 130, 130

storico degli ordini di vendita, 16

storico

ordini di vendita, 16

struttura di prodotto, 128

struttura di progetto, 128

struttura fisica, 128

tariffario cliente, 128

tariffario vettore, 128

termini di consegna, 128

tipo di disponibilità, 128

tipo di modifica, 129

tipo di ordine di acquisto, 129

tipo di ordine di magazzino, 129

tipo di ordine di vendita, 129

valutazione del credito, 129

variante del prodotto

Vendite, 41

variante di prodotto, 129

Variante di prodotto, 21

Vendite

integrazione con Controllo ordini di trasporto,
70

integrazione con Spedizioni, 69

vettore, 130, 130, 130
