

DEDALO



UNA GESTIONE A TRAZIONE INTEGRALE

Dall'ubicazione sullo scaffale all'aggiornamento dei listini. Un sistema completo e integrato.

L'azienda che si occupa del processo di gestione e organizzazione di un magazzino nel settore dei ricambi auto incorre sistematicamente in una serie di problematiche relative ai più svariati aspetti dell'attività stessa: statistiche, aggiornamento listini, organizzazione e turnover del magazzino, riordino, materiali, documenti fiscali nonché tutto l'iter burocratico correlato.

La chiave per ottenere una produttività perfettamente efficiente, eliminando sprechi e intoppi, consiste nell'avere un sistema di controllo gestione adeguato alle esigenze contingenti. Sono disponibili più versioni di Dedalo, dalla Light alla Gold, in un crescendo di funzionalità. Cosa potrebbe significare avere a portata di click ogni informazione tipicamente necessaria sia al banco che in amministrazione?

Dedalo permette la gestione completa dell'azienda, attraverso un processo integrato a livello informatico e tecnologico. Sfruttare i vantaggi dell'automatizzazione dei meccanismi più ripetitivi significa guadagnare tempo utile investibile in altre direzioni a beneficio della crescita aziendale. Rendere disponibile la maggior parte delle informazioni, velocizzare e semplificare ogni step, questa è la soluzione!

SELCO s.n.c.
Corso Lombardia, 75
10099 S. Mauro Torinese (To)
Tel. (+39) 011. 27 41 027
Fax (+39) 011. 22 37 185
www.selcoisp.it
selco@selcoisp.it



Funzionalità di Dedalo

PRODOTTI

Ricerca prodotti per costruttore e modello vetture, descrizione, specifica; sono associabili più costruttori e più modelli allo stesso prodotto. Gestione similari e sostituiti. Elaborazione automatica scorte minime e massime mediante criteri rilevati da venduto storico. Gestione dello scaffale (Ubicazione-Settore).

PREZZI E LISTINI

Aggiornamento automatico listini di acquisto-vendita su tracciati predefiniti. Memorizzazione parametri legati al fornitore-prodotto per individuazione migliori condizioni di acquisto. Promozioni fornitori. Scontistica differenziata in base alla categoria assegnata ai prodotti (Macro) gestibile su singolo cliente o gruppo di clienti. Prezzi netti differenziati su singolo cliente o gruppo di clienti. Promozioni periodiche e campagna a quantità e ad assortimento.

DOCUMENTI ACQUISTO - VENDITA

Ordini fornitori manuali o generazione automatica proposta ordini da scorta minima-massima fissata sul prodotto e da analisi del venduto e ordinato in vaso. Inserimento documenti di acquisto con evasione totale o parziale del relativo ordine e movimentazione magazzino. Ordini clienti telefonici o provenienti dal Web (e-commerce), vendite al banco con generazione DDT, Fatture Accompagnatorie, Note di Consegna (Corrispettivi), fatturazione differita mensile e periodica, Ri.Ba e Rid con distinta di presentazione via remote.

MAGAZZINO

Inventario, giacenze, carichi e scarichi in tempo reali. Valorizzazione a prezzo medio di acquisto, schede periodiche analizzabili per cliente, fornitore, prodotto, causale.

STATISTICHE

Statistiche mensili venduto e acquistato con paragoni anno precedente a più livelli: Generale Azienda, Cliente-Fornitore, Gruppo Prodotti (Macro), Singolo Prodotto.



LA FORZA DEL VOIP

~ Le nostre procedure, operative anche su Vista, possono essere interfacciate con la telefonia VoIP, acronimo di Voice over IP (Voce tramite protocollo Internet), tecnologia che consente di effettuare conversazioni telefoniche sfruttando Internet e riducendo i costi telefonici. Sono attuabili soluzioni in grado di coprire le esigenze a partire dai piccoli uffici con singola borchia ISDN e un numero ridotto di interni, fino alle grandi aziende o ai Call Center. I singoli utenti o le varie sedi di una stessa azienda possono colloquiare a costo zero in presenza di tecnologia VOIspeed.

