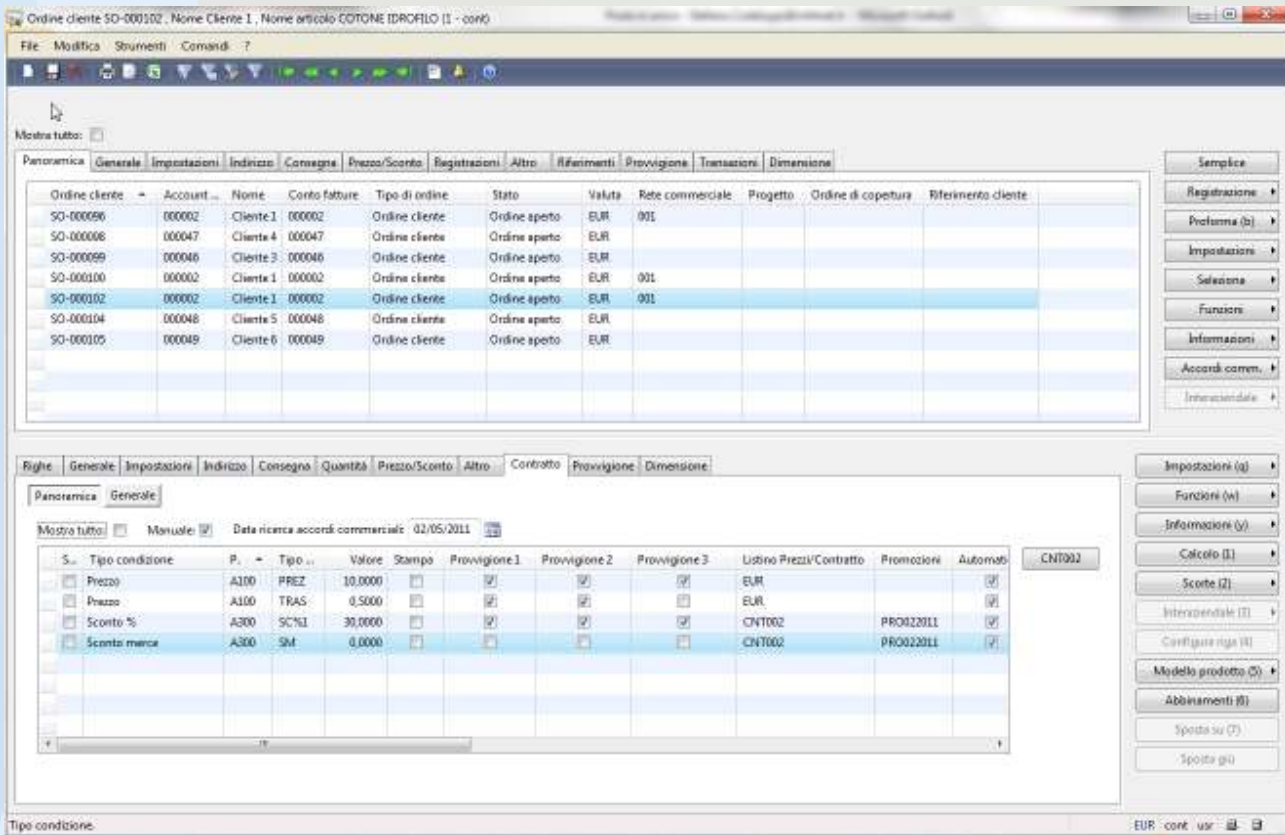


MHT&RENO PORTFOLIO SOLUTIONS

Dystribuire.AX

Il modulo **Dystribuire.AX**, sviluppato da MHT all'interno del package applicativo Microsoft Dynamics AX2009 ha lo scopo di consentire una serie di **funzionalità tipiche per le Aziende che distribuiscono**, in un settore come quello dei Beni di Largo Consumo in continua espansione. Clientela molto variegata per dimensioni, marginalità ridotte e politiche commerciali aggressive sono solo alcune delle particolarità del settore. Per competere è quindi necessario disporre di strumenti di business che garantiscano efficienza e il completo controllo della gestione operativa dell'azienda. Microsoft Dynamics AX, integrato con Dystribuire.AX, offre tutte queste caratteristiche.



The screenshot displays the Microsoft Dynamics AX2009 interface for managing customer orders. The top window, titled 'Ordine cliente SO-000102', shows a list of order lines with columns for 'Ordine cliente', 'Account', 'Nome', 'Conto fatture', 'Tipo di ordine', 'Stato', 'Valuta', 'Rete commerciale', 'Progetto', 'Ordine di copertura', and 'Riferimento cliente'. Below this, the 'Righe' (Lines) window is open, showing a detailed view of order conditions with columns for 'S.', 'Tipo condizione', 'P.', 'Tipo..', 'Valore', 'Stampa', 'Provvigione1', 'Provvigione2', 'Provvigione3', 'Urbino Prezzi/Contratto', 'Promozioni', and 'Automato'. The interface includes various navigation and action buttons on the right side, such as 'Registrazione', 'Proforma (b)', 'Impostazioni', 'Selezione', 'Funzioni', 'Informazioni', 'Accordi comm.', and 'Interaccandata'.

FUNZIONALITÀ

- Prezzi, sconti, maggiorazioni, attribuiti in base a clienti/prodotto e loro riclassificazioni
- Illimitato numero di sconti e maggiorazioni
- Gestione condizionata dello sconto merce e degli omaggi
- Motivazione delle condizioni attribuite alla singola riga d'ordine
- Ricavi differenziati in base alle condizioni
- Avviso di marginalità della riga d'ordine inferiore a quella prevista
- Prezzi, sconti, maggiorazioni per scaglioni di quantità
- Gestione delle promozioni

AREE DI UTILIZZO

- Politica commerciale
- Provvigioni
- Rapporti con la GDO

ALTRE FUNZIONALITÀ

Criteria di attribuzione delle provvigioni in base ai mandati

Numero illimitato di agenti su ogni riga d'ordine

Scaglioni provvisionali in base allo sconto, al prezzo netto e alla differenza prezzo

Provvigioni a percentuale, importo fisso o unitario

Possibilità di più basi provvisionali

Motivazioni delle provvigioni attribuite

Liquidazione su fatturato, maturato parziale o totale

Emissione della pre-fattura per l'agente

Registrazione fattura dell'agente con ENASARCO, FIRR e identità di clientela

Struttura gerarchica

Premi per clienti / agenti / fornitori

Erogazione premio sul fatturato a cui possono contribuire più figure

Budget a quantità e valore

Simulazioni di risultato

Note di credito o fatture

Erogazione periodica di frazioni di premio

Gestione del fido assicurato

Gestione temporale di extra-credito

Blocchi di gestione e validazione contabile

Gestione unità di misura di vendita

