



InformEtica Consulting s.r.l.

Viale del Lavoro 33

Centro Direzionale E33

37036 San Martino Buon Albergo (VR)

tel. +39 045 4857630

fax +39 045 9690471

www.informeticons.com



SAP Italia S.p.A.

Campus tecnologico

ENERGY PARK - Edificio 03

Via Monza 7/a

20059 Vimercate (MB)

tel. 039.6879.1

fax 039.6091005

info.italy@sap.com

Richiamare così palesemente l'Etica, potrebbe sembrare fuori moda e fuori luogo. Non è così. Noi infatti crediamo fortemente nei valori più tradizionali, quelli che stanno alla base delle relazioni umane: di qualunque tipo esse siano. Rispetto, considerazione, rigore e correttezza sono molto più di semplici sostantivi, rappresentano un modo di intendere la vita e l'impegno professionale: in poche parole sono dei valori che per essere tali devono essere vissuti come una scelta; la nostra è quella di essere un partner eticamente affidabile.

InformEtica nasce nel 2005 dall'unione di alcuni professionisti provenienti dal mondo dei principali system integrator nazionali e dalle società di consulenza alle imprese. Seniority, esperienza e una visione complessiva dei servizi IT distinguono sin dall'inizio la struttura che si afferma nell'erogazione di progetti ad elevato valore aggiunto. Per **InformEtica** l'adozione della soluzione SAP Business One dedicata alle PMI è stata una scelta strategica vincente sin dall'inizio della propria attività.

Ad oggi **InformEtica** impiega risorse certificate SDK e vanta oltre 50 progetti eseguiti in area ERP. Queste cifre e questi risultati le hanno consentito di diventare Gold Partner SAP Business One.

InformEtica Consulting ha altre sedi operative sul territorio nazionale. **InformEtica** supporta a 360 gradi le aziende nella fase di informatizzazione della propria struttura attraverso l'erogazione dei servizi seguenti: analisi dei processi, soluzioni gestionali ERP, soluzioni Hardware, installazione e supporto sistemistico, supporto alla formazione.

Per i clienti sono stati sviluppati progetti di: Implementazione ERP SAP Business One, Controllo di Gestione, CRM, Analisi e gestione della produzione (MRP, MES, ecc.), Gestione magazzini e Logistica, Automazione della forza vendita, Gestione Help desk e assistenze, Internet e Web Content e Gestione Elettronica Documentale.

SAP è leader mondiale nelle soluzioni software per il business. Oggi oltre 33.200 aziende in più di 120 paesi nel mondo hanno installato software SAP soluzioni progettate per rispondere alle più specifiche esigenze di aziende di qualsiasi dimensione, dal mercato delle Piccole e Medie Imprese a quello Enterprise.

A oggi, 18.000 PMI nel mondo hanno scelto le soluzioni SAP per rimanere competitive in un mercato in continua evoluzione.

Grazie alla propria esperienza SAP è in grado di offrire soluzioni gestionali che integrano tutte le principali attività di un'impresa: dalla produzione alla gestione dei rapporti con la clientela, fino all'amministrazione. Studiate per le piccole e medie imprese e per budget contenuti, garantiscono un rapido ritorno sugli investimenti.

In particolare, SAP Business One è una soluzione semplice ed efficace, economicamente vantaggiosa, che si rivolge a quelle aziende che dalle proprie soluzioni IT vogliono ottenere funzionalità molteplici e tuttavia facili da gestire e utilizzare. SAP Business One offre funzioni per tutte le più importanti aree, come contabilità, reporting, logistica, automazione della forza vendita e altre ancora. Disponibile sotto forma di pacchetto di facile utilizzo e di rapida implementazione, SAP Business One è la soluzione che soddisfa le esigenze attuali e future, crescendo di pari passo all'impresa e al business.

FORECASTOne



FORECASTOne: la gestione del Budget Vendite più completa per SAP Business One.

Con FORECASTOne avrete a disposizione la gestione del Budget Vendite che avete sempre desiderato ottenere da SAP Business One.

Grazie a questo AddOn è possibile interfacciare le informazioni commerciali anche con il mondo della Produzione.



Gestione del Budget Vendite i 3 step dell'Add On FORECASTOne

Immissione del Budget Previsionale (Budget Previsionale)

Ogni risorsa dell'area commerciale può inserire un budget per articolo o per famiglia di articoli. Si definisce un budget per uno o più clienti specifici e quindi si imposta un budget per tutti gli "altri" clienti insieme.

Il budget può essere revisionato e modificato finché non viene "bloccato", da questo momento in poi si interviene solo con la successiva funzione di "Manutenzione Commerciale Budget".

E' possibile definire per ogni articolo un periodo di tempo in cui le previsioni sono bloccate e quindi il funzionario commerciale non può modificarle, ad esempio se per un articolo sono previsti 3 mesi di blocco, significa che il commerciale non può modificare le previsioni per il mese in corso e i 2 mesi successivi (in giugno non è possibile modificare le previsioni di giugno, luglio e agosto), ma solo dal 4 mese in poi (da settembre in poi nell'esempio precedente). Questo parametro può essere impostato oppure omesso per ogni singolo articolo.

Manutenzione del Budget Commerciale (Budget Commerciale)

E' possibile confermare o modificare il Budget Previsionale immesso attraverso la funzione precedente, la modifica viene memorizzata e quindi sostituisce il budget iniziale che rimane comunque invariato.

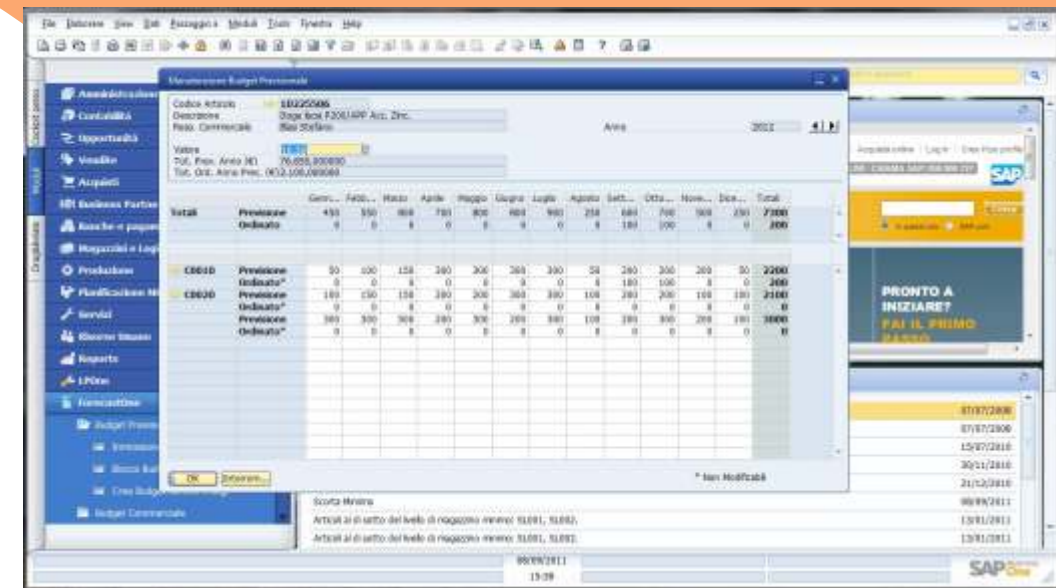
Per facilitare la valutazione da parte dei responsabili commerciali viene mostrata la quantità già venduta e la quantità in ordine dai clienti per ciascun mese oltre alle quantità fatturate per mese nell'anno precedente, con i relativi progressivi.

Viene mostrato sia il dettaglio per ogni cliente che il totale generale, le modifiche vengono comunque inserite sul singolo cliente (o sul budget riferito ai clienti "altri").

Manutenzione Logistica Budget (Budget Logistica)

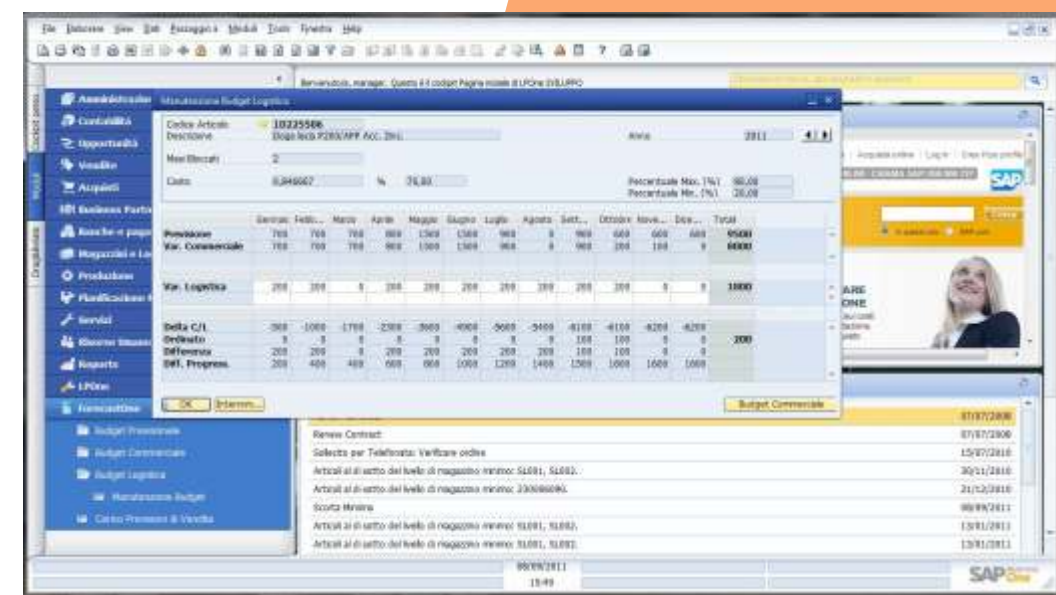
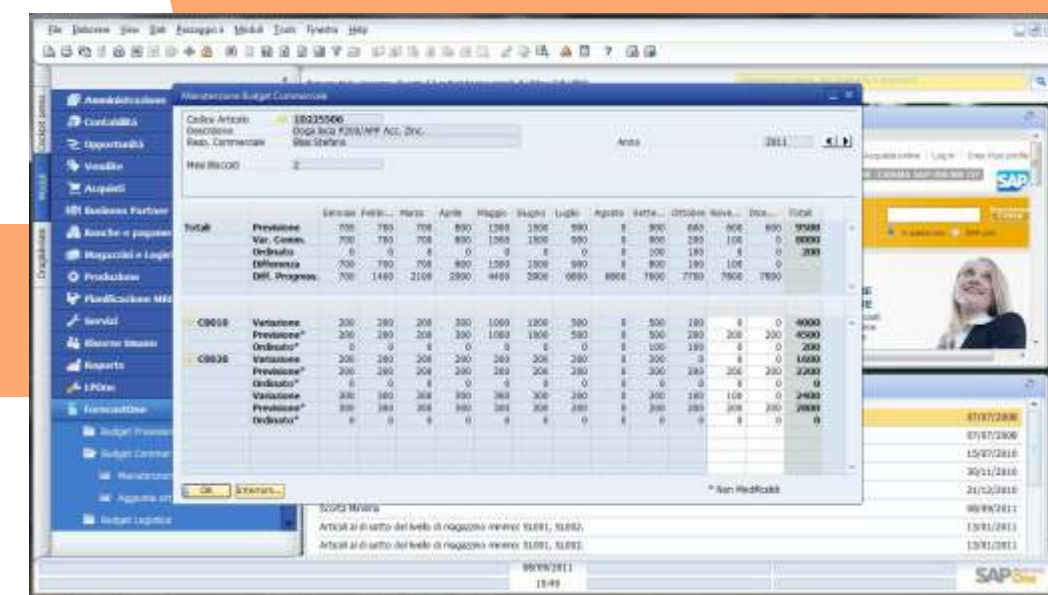
Questa funzione mette a disposizione del responsabile della pianificazione un Forecast relativo alla situazione commerciale/produttiva per articolo, permettendo di confrontare il budget commerciale con le disponibilità e quanto già previsto in approvvigionamento, con il dettaglio per mese e per progressivo.

Si può quindi definire il fabbisogno netto finale. Queste quantità sono quelle che successivamente vengono prese in considerazione dall' MPS standard di SAP Business One attraverso la funzione di «carico previsioni di vendita».



Un esempio di immissione dei dati previsionali da parte di un commerciale.

Manutenzione del Budget commerciale per articolo, con 2 mesi bloccati.



Un esempio di Budget per articolo contenente i Forecast.