

LE MIGLIORI SOLUZIONI PER LE PICCOLE IMPRESE

Il settore delle piccole e medie imprese non è certo nuovo per SAP. Attualmente, oltre il 50% di tutte le installazioni SAP in Italia sono realizzate presso piccole e medie imprese.

SAP è il primo fornitore di soluzioni gestionali e il terzo produttore di software nel mondo. Con oltre 79.800 installazioni a livello mondiale in aziende di qualsiasi dimensione, SAP conosce perfettamente le esigenze specifiche del mercato delle PMI.

SAP vanta migliaia di clienti e una rete consolidata di partner altamente qualificati; le piccole e medie imprese possono far leva su tale struttura per ottenere supporto e cogliere nuove opportunità di business. Avvalendosi delle esperienze acquisite collaborando con le piccole e medie imprese, SAP e i suoi partner offrono soluzioni dedicate in modo specifico a esse e finalizzate a fornire il più efficace supporto a tutte le loro attività.

SAP Business One è progettata per le piccole imprese che richiedono una soluzione intuitiva, a costi contenuti, facilmente implementabile, che soddisfi le loro esigenze aziendali.

www.sap.com/italy/pmi

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



VALORE AGGIUNTO PER LE PICCOLE IMPRESE

Incremento delle vendite e della redditività

- Funzionalità integrate di gestione delle relazioni con i clienti (CRM)
- Funzionalità di gestione opportunità, servizi e contatti
- Funzionalità di monitoraggio della performance commerciale
- Strumenti di previsione relativa agli acquisti

Miglioramento del controllo delle attività aziendali mirato a una migliore presa delle decisioni

- Reporting integrato
- Facilità di accesso ai dati
- Funzionalità complete di gestione finanziaria e gestione magazzino
- Strumenti analitici multipli
- Miglioramento del controllo e monitoraggio

Riduzione dei costi amministrativi

- Procedure razionalizzate di acquisizione dati
- Strumenti automatizzati, compresi messaggi di allarme, procedure di approvazione tramite workflow e gestione delle eccezioni
- Riduzione delle comunicazioni su supporto cartaceo

Semplicità di implementazione, manutenzione e scalabilità

- Rapidità di implementazione
- Semplicità di personalizzazione
- Integrazione con tutte le soluzioni di mySAP Business Suite

Semplicità di utilizzo e di apprendimento

- Navigazione intuitiva
- Funzionalità di Drag&Relate per analisi immediate
- Utilizzo dell'ambiente di Microsoft Windows
- Semplicità degli strumenti di personalizzazione

SAP® Business One



**DIVENTA UN'IMPRESA AGILE.
CON SAP BUSINESS ONE
È FACILE.**

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



SAP BUSINESS ONE: EFFICIENZA, CONTROLLO E PROFITTO PER LA PICCOLA IMPRESA.

SAP Business One è la soluzione gestionale integrata appositamente sviluppata per le piccole imprese. Per la prima volta, anche le piccole imprese hanno a disposizione un unico sistema per automatizzare i propri processi di business che consente di ottenere tutte le informazioni critiche necessarie a prendere decisioni in tempo reale: dalle relazioni con i propri clienti (CRM – Customer Relationship Management) alla produzione (MRP – Material Requirement Planning), dall'amministrazione finanza e controllo alla gestione degli acquisti. Con SAP Business One le piccole imprese possono incrementare i propri profitti e ottenere nuovi livelli di controllo del proprio business.

CONTABILITÀ

Gestisce tutte le vostre transazioni finanziarie, la definizione e l'aggiornamento del piano dei conti, la contabilità generale, le registrazioni di prima nota, la gestione dei campi per le divise estere e i budget.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

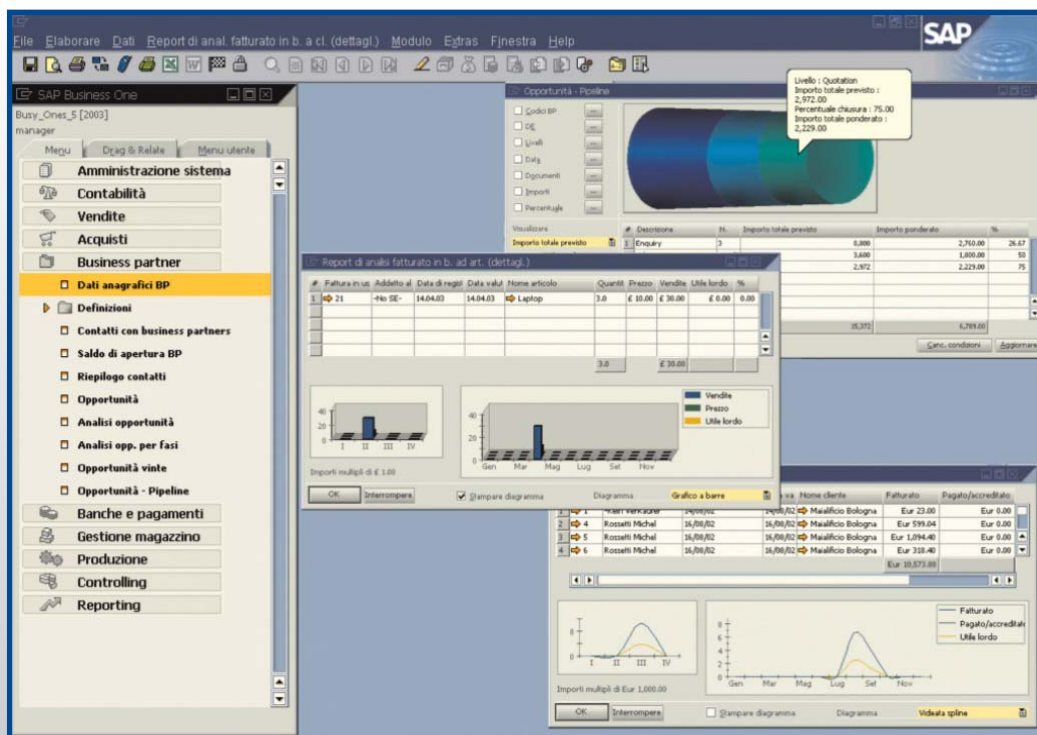
SAP Business One consente di registrare qualsiasi opportunità di vendita, dal primo contatto alla chiusura dell'opportunità stessa. È possibile inserire diversi dettagli relativi all'opportunità, tra cui la fonte, il potenziale di vendita, la data di chiusura, i concorrenti e le attività. Non appena si crea la prima offerta in relazione a un'opportunità è possibile collegarla all'opportunità stessa al fine di semplificare la tracciabilità e l'analisi che è possibile eseguire partendo da tre diversi punti di vista: in base al cliente, in base al prodotto e in base all'addetto alle vendite. I report creano automaticamente dei diagrammi al fine di fornire un'illustrazione grafica dei risultati, inclusa l'esclusiva pipeline delle opportunità (si veda figura a lato).

VENDITE

Consente di creare quotazioni, inserire ordini cliente, effettuare consegne, aggiornare i livelli di magazzino, emettere fatture e note di accredito aggiornando contestualmente la contabilità clienti.

ACQUISTI

Gestisce i rapporti con i fornitori e le relative transazioni dall'emissione di ordini d'acquisto all'aggiornamento del magazzino, dalle entrate merci ai resi, dalle fatture alle note di accredito con le relative transazioni in contabilità fornitori.



BUSINESS PARTNER

Controlla tutte le informazioni relative a clienti, clienti potenziali e fornitori, tra cui le anagrafiche contatti e attività, saldi dei conti, analisi della pipeline delle vendite.

BANCHE

Gestisce tutte le transazioni finanziarie riguardanti pagamenti in entrata e uscita, entrate e uscite di cassa, emissione di assegni, depositi, acconti, pagamenti con carta di credito, gestione effetti e riconciliazioni bancarie.

GESTIONE MAGAZZINO

Gestisce i livelli dello stock, le anagrafiche degli articoli, i listini prezzi, i prezzi speciali per intervalli di tempo e quantità, i trasferimenti tra magazzini e tutte le transazioni correlate al magazzino come inventari, numeri di serie e lotti.

PRODUZIONE

Fornisce strumenti per la definizione di distinte base multilivello; crea ordini di lavoro consentendo di verificare e analizzare la disponibilità del prodotto e dei materiali.

MATERIAL REQUIREMENT PLANNING (MRP)

Gestisce il processo di calcolo dei fabbisogni attraverso un'applicazione di tipo wizard che consente di definire uno scenario di pianificazione in cinque semplici passi basati sulla determinazione di appositi criteri; consente inoltre di definire la domanda in base alle previsioni.

CONTROLLING

Consente di definire centri di profitto e regole di distribuzione dei costi generali come pure generare report di profitti e perdite per ogni singolo centro.

REPORTING

Crea report estremamente efficaci per qualsiasi aspetto della vostra azienda, tra cui saldi di clienti e fornitori, vendite, flusso di cassa, storici dei contatti cliente, contabilità, stock di magazzino, stato patrimoniale e conto economico, pricing, attività clienti e altro (tramite report predefiniti o interrogazioni personalizzate).

SERVICE MANAGEMENT

Ottimizza il potenziale dei vostri reparti di servizio e assistenza, offrendo un valido supporto per tutte le attività correlate a questa area, come la gestione dei contratti di servizio, la pianificazione del servizio e degli interventi, le richieste di intervento, la tracciatura delle attività di interazione con i clienti e il supporto cliente.

RISORSE UMANE

Offre funzioni di gestione del personale, tra cui informazioni dettagliate sui dipendenti, informazioni sui contatti e report sulle presenze.