



La Gestione Retail

Retail Fashion è la soluzione specifica per negozi singoli, catene di negozi, outlet, catene di negozi multibrand, flagship store, franchising, etc... del mondo del Fashion.

L'interattività delle funzioni riguarda i più ampi aspetti della gestione Retail in tutta la sua complessità.

Da ogni punto vendita, in base alle autorizzazioni impostate, si potrà accedere a tutte le informazioni importanti per la gestione del negozio, tra cui:

- giacenza articoli sia del singolo punto vendita sia dell'intera rete sia dei depositi
- statistiche di vendita
- andamento fidelity card
- corrispettivi

Cosa è Retail Fashion

Retail Fashion è la soluzione specifica per la gestione dei punti vendita.

Composta da due parti principali:

la prima consente in maniera centralizzata la gestione dei punti vendita e la configurazione degli utenti di negozio.

La seconda si installa nei punti vendita e consente tutte le operazioni sia di front end sia di back office.



FUNZIONI DI GESTIONE CENTRALIZZATA

Le sue principali funzioni sono integrate nativamente con l'ERP e l'Area di Amministrazione Finanza e Controllo.

Creazione e configurazione degli utenti di punto vendita

Assegnazione dei limiti di utilizzo per utente del software di negozio. Ad esempio limiti di sconto, di abbuono, autorizzazione ad eseguire resi, emettere fatture, tax free, etc

Gestione delle svendite e delle condizioni speciali

Definizione sconti o prezzi netti per periodo validi per tutti o solo per alcuni punti vendita. Queste condizioni possono essere riservate anche ad alcune tipologie di fidelity card (es. solo alla carta Gold no alla Silver).

Consolidamento delle vendite in magazzino

Funzione che genera i documenti nell'ERP corrispondenti alle vendite effettuate nei punti vendita. Vengono generate anche le fatture ed i Tax free.

Contabilizzazione dei corrispettivi

Contabilizzazione dei corrispettivi, con lo sventagliamento per modalità di incasso (pos, carte di credito, contanti, etc).

Contabilizzazione vendite di voucher (gift card, buoni regalo) incassi dei crediti.

Rilascio delle password One Shot

Password utilizzabili solo una volta per eseguire funzioni nel punto vendita per cui l'utente non è autorizzato (es. sconto del 40% per capo fallato).

Reportistica specifica di retail

Sell out, vendite per fidelity card, etc.

Parametrizzazione della gestione della sartoria e dei servizi.

Gestione della sartoria utilizzando fornitori esterni e di tutte le sue fasi (consegna dei capi ai sarti, ricevimento dai sarti e consegna al cliente con gestione del credito per sartoria, ovvero il cliente paga un acconto e salda a ricevimento del capo).

Fidelity Card

Retail Fashion senza il modulo "Assistente di Marketing" permette la codifica di varie tipologie di Fidelity che possono determinare uno sconto diretto immediato e/o l'applicazione di listini specifici e di condizioni di prezzi speciali.

Codifica Voucher.

Definizione varie tipologie di Voucher (Gift Card, Liste regalo, buoni,...) con le relative regole di contabilizzazione.

Stampa estratto conto

Gestione credito del cliente a dettaglio con produzione degli estratti conto.

Ed in più con il modulo aggiuntivo **Assistente di Marketing**, licenziato separatamente, si consente alla gestione centralizzata di:

Definire la gestione delle fidelity card ad accumulo punti

Rispetto alle normali fidelity card queste determinano un accumulo di punti/soldi spendibili dal cliente. Ad ogni acquisto viene accantonato un punteggio pari ad una certa percentuale del valore dell'acquisto.

Analizzare il comportamento dei clienti

Report di tipo pivot dove si possono analizzare gli acquisti e i "non" acquisti dei clienti. Il risultato dell'analisi è esportabile su excel in modo da creare file con numeri di cellulare e/o e-mail per inviare sms, mail, etc.

Gestire le promozioni

Le promozioni, a differenza degli sconti o prezzi fissi di campagna, si applicano su una vendita di più prodotti insieme (es. il terzo paio di scarpe un Euro, se acquisti una borsa ti regalo una cintura, etc...).



FUNZIONI DI PUNTO VENDITA

- IL FRONT END -

La parte di punto vendita consente tutte le operazioni di front end e di back office. Le operazioni di front end sono:

Emissione scontrino

Possibilità di gestire due scontrini contemporaneamente dalla stessa postazione: **fatture o tax free** (es. in attesa che il POS completi la transazione, posso emettere lo scontrino di un altro cliente che paga contante).

Gestione del cliente con storico degli acquisti

Codificazione clienti, assegnazione fidelity card, customer care, storico fidelity e voucher.

Privacy

Possibilità di indicare sul cliente le autorizzazioni che ci ha dato all'invio di messaggi promozionali (es. si all'invio di e-mail, no all'invio di sms) e si stampa il modulo della privacy per la firma. E' prevista anche la data di scadenza del modulo.

Credito con fido

Si può vendere a credito. Ovvero il cliente prende la merce ma paga in momenti successivi. In questo caso la contabilizzazione della vendita alimenta o un conto patrimoniale generale dei crediti verso clienti o il cliente specifico.

Gestione dei sospesi

Il cliente, con o senza pagamento di acconto, può richiedere che determinati capi restano in negozio per definire l'acquisto successivamente. Il tutto viene eseguito con una sola transazione con un controllo costante delle giacenze sospese e di quelle disponibili.

Gestione del conto visione

Il cliente può richiedere di portare a casa alcuni capi per provarli comodamente e sceglierne alcuni. Viene emesso un DDT di conto visione e la merce viene automaticamente spostata in un apposito "magazzino conto visione (merce nostra presso terzi)".



Gestione commesso

Oltre agli utenti si possono definire i commessi. Le vendite o le singole righe di vendita, possono essere assegnate ad un commesso per misurarne successivamente il lavoro tramite i report della Business Intelligence. Riconosciuto anche tramite tecnologia RFID.

Gestione sartoria e servizi

Durante la vendita si può aggiungere un servizio di sartoria per uno o più capi. I servizi possono essere predefiniti ed essere proposti anche automaticamente ad ogni vendita di determinati prodotti. E' gestita tutta la fase di invio al laboratorio, il rientro nel punto vendita, la consegna al cliente e anche il credito per sartoria.

Prendi e rendi

Sostituzione di merce con altra merce.

Scontrino Nota Credito

In osservanza delle recenti disposizioni di legge è prevista l'emissione della Nota Credito da misuratore fiscale con registrazione del codice fiscale del cliente a cui si stanno restituendo i soldi.

Modalità di pagamento anche in valuta

Si possono definire modalità di pagamento in valuta con calcolo del controvalore utilizzando il cambio standard fissato in sede.

Utilizzo punti fidelity

Se si utilizza la fidelity ad accumulo di punti il cliente può utilizzare i punti/soldi accumulati per pagare tutto o in parte un nuovo acquisto.

Sconti di default

Possibilità di fissare sconti estemporanei da applicare alla merce che via via si inserisce in uno scontrino/fattura. E' molto utile per le vendite a stock effettuate direttamente dal punto vendita.

Sconto merce

Se acquisto un abito e mi viene omaggiata una cravatta, il programma agisce in modo tale da non costringere ad emettere autofatture di omaggio e a non inficiare le statistiche di venduto (in questo modo non si paga IVA su uno sconto).

Vendita a credito

Modalità di pagamento "a credito". Se il cliente acquista e non paga viene tenuta traccia del credito, viene effettuata la corretta contabilizzazione, si attiva uno estratto conto, si controlla il fido assegnato (emissione un documento come un riscontro ufficiale).

Bollette di reparto per vendita assistita. Anche tramite dispositivi mobili (terminalini WI-FI)

Si può vendere operando anche con postazioni distribuite nel punto vendita (es. reparto uomo, reparto donna, etc.) non fornite di cassa (emissione di "bolletta" in duplice copia con stampato un codice a barre).

Vaucher (Gift Card, buoni, etc) anche a ricarica

Emissione vaucher (anche via Web). Gift Card o buoni regalo di vario tipo: contabilizzazione corretta prima, fuori dai corrispettivi, come debito verso clienti poi come storno-debito verso clienti. I Voucher possono essere cumulati, possono essere utilizzati parzialmente e possono venire ricaricati.

Incasso crediti

Registrazione e emissione ricevuta di un credito dopo il versamento del cliente. Il pagamento può (tramite password) avere indicata una "data futura". Tali incassi vengono contabilizzati automaticamente, quelli con data futura, alla scadenza, inviano un messaggio per avere una conferma dell'avvenuto incasso e procedere con la contabilizzazione.



FUNZIONI DI PUNTO VENDITA - IL BACK OFFICE -

Funzioni eseguibili fuori dalla transazione di vendita e anche da postazioni separate e dedicate, relative alle attività di Back Office. Alcune di queste funzioni si possono svolgere solo se è attivo il collegamento con la sede perché generano documenti in tempo reale nel Gestionale.

Trasferimenti merce tra magazzini

Interfaccia molto semplice di trasferire merce dal punto vendita ad altri magazzini emettendo DDT.

Riscontro della merce arrivata

Riscontro delle effettive quantità ricevute. Anche per singolo collo.

Magazzino viaggiante

Funzione magazzino viaggiante. In pratica quando la sede o un punto vendita inviano merce ad un altro viene subito scaricata la merce dal magazzino di provenienza ma non viene caricato quello di arrivo. La merce viene caricata automaticamente in un magazzino viaggiante (uno per punto vendita). Quando la merce arriva fisicamente nel punto vendita si effettua la funzione di riscontro che toglie la merce dal magazzino viaggiante e la carica nel punto vendita.

Riscontro DDT provenienti da fornitori

Riscontro degli ordini fornitori con consegna diretta nel punto vendita e generare l'entrata merce.

Resi a fornitore

Emissione DDT di reso a fornitore.

Consumo interno

Scarico prodotti con causale consumo interno.

Visualizzazione giacenza in tempo reale di tutti i magazzini

Giacenze in tempo reale di tutti i magazzini per cui l'utente è autorizzato a lavorare.

Scheda movimenti articolo

Dettaglio di tutti i movimenti dell'articolo per misura.

Inventario

Raccolta dati per inventario fisico.



Creazione nuovi clienti/card

Creazione e configurazione dei clienti. Si possono collegare card tra loro (es. moglie e figli possono unificare il punteggio alla card del capofamiglia).

Report "ANALISI GIORNATA"

Report di analisi di andamento del giorno che confronta i dati di venduto (numero scontrini, scontrino medio, numero pezzi per scontrino, etc.) con gli stessi dati dell'anno prima e dello stesso giorno della stessa settimana dell'anno prima (l'analisi è arricchita di grafici)

Gestione piccola cassa

Prelievi di cassa per i piccoli pagamenti di negozio (trasporti, rifornimenti di carburante, etc.) ogni prelievo produce un documento.

Monitor cassa e Chiusura di Cassa

Dettaglio dei movimenti di denaro per modalità di pagamento e per aliquote iva. Comprende un dettaglio dei movimenti di contante: informazioni utili al bilancio contabile dei movimenti del punto vendita (funzione con cui si effettua la chiusura di cassa bloccando la data).



Impostazione lingua

Italiano, Inglese e tedesco, ma a richiesta si possono aggiungere altre lingue senza oneri aggiuntivi.

Parametrizzazione collegamenti

Creazione e profilazione dei clienti. Si possono collegare card tra loro (es. il capofamiglia ha la raccolta punti e moglie e figli concorrono con le loro card ad alimentare il punteggio del capofamiglia)

Gli utenti di punto vendita possono essere riconosciuti dal sistema sia con la classica utenza e password sia con la tecnologia RFID.