

La soluzione di gestione aziendale per le piccole e medie imprese

Overview della soluzione



Indice dei contenuti

| | |
|---|----|
| Introduzione | 3 |
| SAP® Business One: le caratteristiche | 4 |
| Vantaggi per le aziende | 5 |
| Panoramica delle funzionalità | 6 |
| Operazioni finanziarie | 8 |
| SAP Business One Finance | 11 |
| Il Customer Relationship Management (CRM) integrato | 12 |
| Vendite | 13 |
| Acquisti | 14 |
| Material Requirements Planning (MRP) | 15 |
| Gestione Magazzino | 16 |
| Gestione Servizi | 18 |
| Integrazione con Microsoft® Office® | 19 |
| Attività decisionali e di controllo del business | 20 |
| Business Intelligence integrata | 22 |
| Soluzioni di mobilità | 23 |
| Architettura pensata per gli IT Manager | 24 |
| Personalizzazione e configurazione definite dall'utente | 26 |
| Software Development Kit per SAP Business One | 27 |

Introduzione

CHI SIAMO

SAP consente una migliore gestione delle imprese, a prescindere dalla loro dimensione e dal settore di appartenenza. Dal back-office alla sala riunioni, dal magazzino alla vetrina, dalle scrivanie ai dispositivi mobili, SAP consente alle persone e alle organizzazioni di collaborare in maniera più efficiente e di sfruttare più efficacemente le informazioni aziendali per battere la concorrenza. Tutto ciò è possibile grazie alla disponibilità del software on-premise, on-demand e on-device.

SAP vanta una lunga storia di innovazione e sviluppo. Le applicazioni e i servizi SAP consentono a più di 109.000 clienti in 120 paesi del mondo di lavorare con profitto, di adattarsi costantemente ai cambiamenti e di crescere in maniera sostenibile.

EXECUTIVE SUMMARY

SAP® Business One è la soluzione gestionale completa, accessibile e di facile implementazione. Pensata specificamente per le piccole e medie imprese, ne assicura la crescita aiutandole a incrementare i profitti e a rafforzare le attività di controllo, automatizzando inoltre i processi aziendali. Questa soluzione include tutte le principali funzioni necessarie alla gestione aziendale, come l'amministrazione, la contabilità finanziaria, le transazioni bancarie, le vendite e gli acquisti, il customer relationship management, il controllo del magazzino, la produzione, la contabilità gestionale e la reportistica. Sia i manager sia i dipendenti possono elaborare le informazioni in modo efficace per poter prendere giuste decisioni. Attraverso un unico sistema, i titolari e i manager delle società ora possono accedere on-demand a un quadro reale e unificato di informazioni aziendali cruciali e aggiornate in tempo reale all'interno dell'intera organizzazione.

Se la tua società è una filiale, un cliente o un fornitore di una multinazionale che già utilizza SAP, puoi sfruttare l'integrazione preconfigurata. I punti di contatto includono il controllo delle applicazioni di gestione dei dati anagrafici (prodotti, clienti e fornitori), i piani contabili, il consolidamento delle informazioni finanziarie e le operazioni intersocietarie. Inoltre, grazie al programma SAP Business One Maintenance, i nostri clienti potranno accedere alle nuove funzionalità man mano che il prodotto viene sviluppato.



SAP Business One: le caratteristiche

SAP Business One è un software di gestione aziendale innovativo, pensato appositamente per le piccole e medie imprese.

Centri di lavoro personalizzati

Centri di lavoro unici e personalizzabili per ciascun utente che consentono di:

- accedere a cruscotti aziendali
- fornire accesso alle risorse comuni con un solo clic del mouse
- includere pagine web personalizzate
- integrare senza difficoltà il gestore di posta elettronica Microsoft® Outlook® tramite la funzione *drag & drop*

Customer Relationship Management (CRM) integrato

SAP Business One è l'unica soluzione pensata per le piccole e medie imprese che si avvale della funzionalità Customer Relationship Management (CRM) per aiutare gli utenti a:

- gestire le opportunità di vendita ed effettuare analisi sulla pipeline di vendita
- tenere traccia dei profili, delle informazioni di contatto e dei saldi di clienti e fornitori

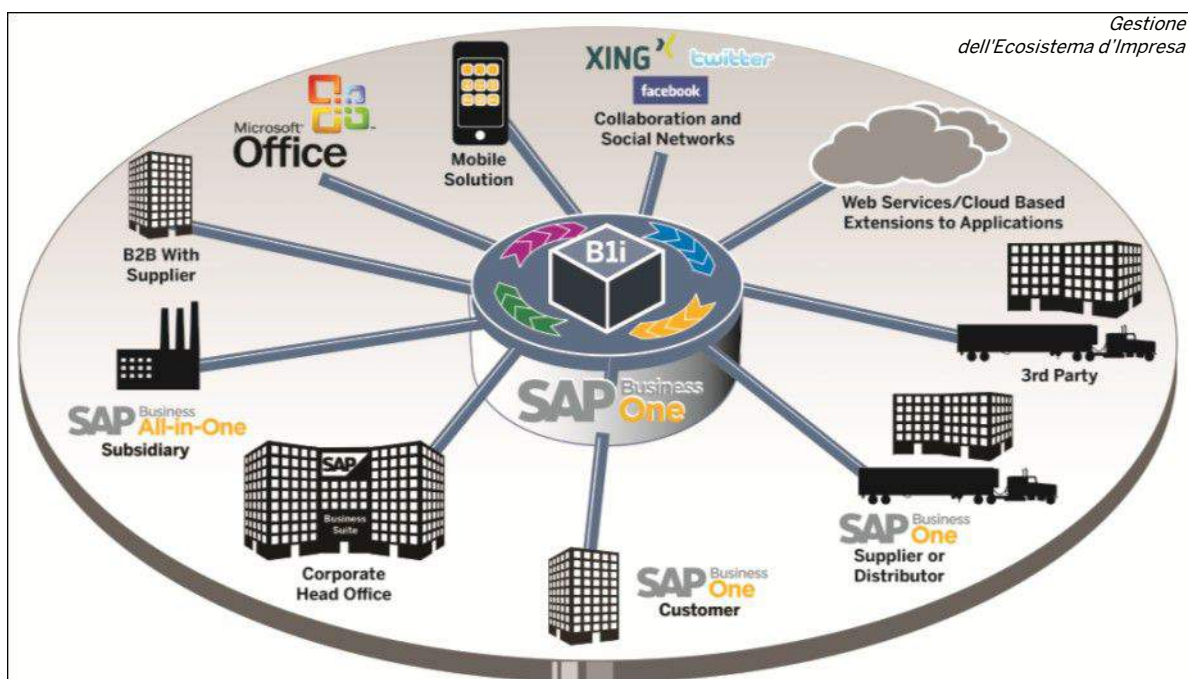
- dare supporto alle attività di gestione della contrattualistica e di pianificazione dei servizi
- fornire un'efficiente assistenza al cliente

Efficaci strumenti di reportistica e analisi

Strumenti unici di analisi e reportistica, totalmente integrati con il software SAP Crystal Reports®, permettono di selezionare praticamente ogni voce presente in un report per visualizzare tutti i dettagli più rilevanti. Dall'utente alle prime armi a quello esperto, SAP Business One mette a disposizione tutti gli strumenti necessari per accedere a informazioni cruciali.

Ecosistema

SAP Business One fornisce una piattaforma di business flessibile che libera il potenziale del tuo ecosistema. Dai clienti e fornitori alla capogruppo, ai dispositivi mobili e ai servizi web, SAP Business One ti permette di integrare ogni aspetto della tua attività grazie alla SAP Business One Integration Technology.



Vantaggi per le aziende

Questo è il momento giusto per conoscere i vantaggi di SAP Business One. La migliore soluzione della sua categoria al prezzo accessibile per le aziende in crescita: SAP Business One può aiutarti a incrementare la produttività, tagliare i costi, cogliere le opportunità e prevedere le potenziali sfide come mai prima d'ora.

Aumentare i ricavi

L'accesso rapido e semplice alle informazioni in tempo reale, su qualsiasi punto del sistema, ti permette di individuare nuove opportunità di vendita, lanciare nuovi prodotti sul mercato in tempi brevi e fornire assistenza e altri tipi di servizi ai clienti a livelli tali da accrescere l'azienda.

Ridurre i costi

Dimentica i numerosi e costosi aggiornamenti e i ricorrenti sforzi di personalizzazione per mantenere la compatibilità del sistema quando vengono aggiunte nuove funzioni.

Gestisci la tua azienda con un'unica soluzione di gestione aziendale

In SAP Business One sono integrate le componenti di contabilità, customer relationship management (CRM), vendite, produzione, acquisti, transazioni bancarie e gestione del magazzino.

Migliora i rapporti con i clienti

La funzionalità di Customer Relationship Management integrata mette a disposizione del tuo team importanti dati aziendali utili al potenziamento delle vendite e contribuisce ad aumentare la soddisfazione del cliente.

Mantieni sempre la stessa soluzione IT

Perché accontentarti di soluzioni che la crescita della tua azienda renderà inadeguate? Dimentica software lenti, informazioni obsolete, i limiti all'immagazzinamento di dati e al numero di utenti simultanei e location.

Ottieni analisi istantanee e più chiare

Utilizza cruscotti aggiornati al minuto per ottenere snapshot dei KPI (*key performance indicator*), per un controllo giornaliero senza precedenti.

Usa efficaci sistemi di alert proattivi

SAP Business One è dotato del più efficace sistema di alert proattivo per le piccole e medie imprese.

Migliora l'efficienza

Un deposito di dati centralizzato migliora vertiginosamente l'efficienza, fornendo le corrette informazioni alle giuste persone ed eliminando l'immissione di dati ridondanti.

Ottieni accesso all'assistenza locale

Una rete mondiale di partner qualificati ti garantisce un'assistenza locale senza pari.

Raggiungi velocemente un'efficienza perfetta

Trai vantaggio da comprovate best practice aziendali per una facile implementazione, raggiungendo una perfetta efficienza in appena poche settimane.

Gestisci transazioni con valute multiple

Le transazioni aziendali possono essere eseguite e registrate in più valute.

Gestione multilingue

La soluzione è disponibile in 27 lingue, pienamente conforme alle leggi di 40 paesi e utilizzata in altri 34.

Integra SAP Business One con Microsoft Office

SAP Business One è totalmente integrato con la suite di prodotti Microsoft® Office®, incluso Microsoft Outlook, consentendo così una comunicazione fluida nella tua organizzazione e in tutte le funzioni aziendali. Le divisioni aziendali possono condividere contatti, appuntamenti e incarichi.

Integra SAP Business One con SAP Business Suite

SAP Business One è totalmente compatibile con le soluzioni SAP Business Suite; avendo un'architettura aperta può essere facilmente integrata con le soluzioni di altri vendor. Ciò ti permette di beneficiare di tutti gli ampi vantaggi del software di SAP.

Panoramica delle funzionalità

Funzionalità

SAP Business One è una soluzione di gestione aziendale completa, versatile e dotata di un'interfaccia intuitiva, fungendo da principale applicazione ERP per la tua società.

La soluzione offre tutte le funzioni amministrative che consentono di personalizzare ed effettuare il back-up dei dati, definire i tassi di cambio, configurare autorizzazioni e messaggi di alert, oltre ad accedere alle informazioni provenienti da un software non SAP. Inoltre comprende 11 aree di funzionalità che contribuiscono a estenderne l'utilizzo ben oltre la sua primaria funzione amministrativa, consentendo di razionalizzare tutti i processi della tua azienda. Queste aree di funzionalità includono:

Operazioni finanziarie

Gestisce tutte le operazioni finanziarie, come la contabilità generale, la definizione e l'aggiornamento dei conti, le registrazioni di prima nota, gli adeguamenti valutari e la definizione del budget.

Operazioni bancarie

Si occupa di tutte le procedure finanziarie quali incassi, emissioni di assegni, bonifici, depositi, acconti, pagamenti tramite carta di credito e riconciliazioni bancarie.

Attività di controllo

Definisce centri di costo multidimensionali e le regole di distribuzione per l'assegnazione dei costi, e analizza la tua azienda in base ai centri di costo.

Vendite

Ti assiste per formulare preventivi, inserire ordini cliente, stabilire le consegne, aggiornare gli stock e gestire tutte le fatture e la contabilità clienti.

Acquisti

Gestisce e aggiorna le transazioni con i fornitori, compresi la formulazione di offerte e ordini d'acquisto, l'aggiornamento degli stock, il calcolo delle spese d'importazione per la merce importata, la gestione di resi e crediti e l'esecuzione dei pagamenti.

Customer Relationship Management integrato

Controlla tutte le informazioni relative a clienti, rivenditori e fornitori, inclusi i profili, i dati di contatto, i saldi e l'analisi della pipeline di vendita.



PANORAMICA DELLE FUNZIONI DI SAP BUSINESS ONE*

Funzioni di reporting e consultazione dati

Tecnologie caratteristiche di SAP (drag & relate, alert, personalizzazione dell'interfaccia utente)



Operazioni finanziarie

- Piani contabili
- Categorie contabili
- RegISTRAZIONI di prima nota
- RegISTRAZIONI provvisorie di prima nota
- Operazioni ricorrenti
- Tassi di cambio in valute multiple
- Report finanziari
- Centri di costo
- Calcolo dell'imposta sulle vendite
- Molteplici periodi d'imposta
- Depositi
- Assegni
- Crediti
- Ricevute
- Pagamenti differiti



Vendite

- Gestione di opportunità e pipeline
- Gestione contatti
- Preventivi
- Ordini
- Fatture
- Consegne
- Resi
- Listini prezzi in più valute
- Gestione clienti
- Calcolo dell'utile lordo
- Integrazione con Microsoft Office



Servizi

- Gestione contratti di servizi
- Pianificazione servizi
- Monitoraggio delle diverse interazioni con i clienti
- Base di conoscenze
- Gestione chiamate di servizio



Acquisti

- Offerte
- Ordini
- Consegne
- Resi
- Note di credito fornitore
- Spese d'importazione



Magazzino

- Gestione articoli
- Interrogazione articoli
- Listini prezzi
- Entrata merci
- Uscita merci
- Transazioni articoli
- Trasferimento stock
- Tracciabilità numeri di serie
- Gestione lotti
- Pick & pack
- Kitting



Produzione

- Distinte base
- Ordini di produzione
- Previsioni
- Assistente MRP
- Report ordini raccomandati

Software Development Kit e SAP Business One Integration Technology

Gestione del magazzino

Gestisce i livelli di stock, la gestione degli articoli, i listini prezzi, gli accordi relativi all'applicazione di prezzi speciali, i trasferimenti tra magazzini e le transazioni di articoli.

Pianificazione del fabbisogno dei materiali (Material Requirements Planning – MRP)

SAP Business One offre un sistema di pianificazione semplice ma efficace, che aiuta chi si occupa di pianificare la produzione o gli acquisti a programmare e gestire gli articoli finalizzati alla produzione o da acquistare, in base a una serie di criteri prestabiliti.

Reportistica

Crea report efficaci legati ad ogni aspetto della società, tra i quali i saldi di clienti e fornitori, le vendite, il flusso di cassa, gli storici dei contatti clienti, la contabilità, la gestione del magazzino, i

bilanci, la determinazione dei prezzi, l'attività dei clienti e altro ancora (tramite report predefiniti o interrogazioni personalizzate). L'applicazione integrata SAP Crystal Reports fornisce un'analisi approfondita e report grafici.

Gestione del ciclo di servizi

Ottimizza il potenziale delle divisioni aziendali dedicate ai servizi, fornendo supporto alle attività di servizio, alla gestione dei contratti di servizio, alla pianificazione dei servizi, al monitoraggio delle interazioni con i clienti, all'assistenza clienti e alla gestione delle opportunità di vendita.

Risorse umane

Offre funzioni di gestione delle risorse umane fornendo informazioni dettagliate sui dipendenti, sui relativi dati di contatto e report sulle presenze.

* Questo non è un elenco esaustivo.



Gestione degli IFRS (International Financial Reporting Standards – Principi Contabili Internazionali)

Gli IFRS vengono adottati sempre più di frequente dalle piccole e medie imprese, spingendo gli utenti a cercare metodi sempre più semplici per gestire le difficoltà rappresentate dall'utilizzo di libri giornali paralleli, necessari per redigere report conformi sia agli standard locali, sia a quelli IFRS. SAP Business One soddisfa l'esigenza di registrare e riportare le transazioni in libri giornali paralleli, fornendo poi i report necessari per preparare i documenti finanziari secondo gli standard IFRS.

Centri di costo multidimensionali

SAP Business One ti consente di gestire centri di costo in dimensioni multiple, consentendo di analizzare le informazioni finanziarie secondo le esigenze della tua società. Le società possono strutturare facilmente il proprio centro di costi secondo gerarchie per una reportistica sofisticata e accurata.

Contabilità

SAP Business One include modelli di piani contabili appositi per i singoli paesi e adattabili alle esigenze della tua azienda. I piani contabili possono essere creati in base alle tue specifiche, così da rispecchiare le caratteristiche della tua azienda.

Registrazioni di prima nota

La soluzione consente agli utenti di creare nuove registrazioni di prima nota e ricercare quelle già esistenti. La maggior parte delle registrazioni di prima nota è eseguita automaticamente dalle aree vendite, acquisti e operazioni bancarie. Inoltre gli utenti possono attribuire automaticamente ogni transazione a un determinato progetto o centro di costo.

Registrazioni provvisorie di prima nota

Gli utenti possono salvare molteplici registrazioni di prima nota manuali in un solo lotto ed elaborarle simultaneamente. Questo consente di verificare e raccogliere le registrazioni prima del loro inserimento nel libro giornale.

Modelli di registrazione

Gli utenti possono definire dei modelli di assegnazione dei libri contabili, risparmiando tempo ed evitando così errori durante la fase di immissione manuale delle registrazioni di prima nota.

Registrazioni ricorrenti

Gli utenti possono definire le proprie registrazioni ai fini della loro regolare elaborazione in contabilità e specificare la frequenza di ciascuna registrazione ricorrente. In tal caso la soluzione ricorda automaticamente agli utenti di inserire le proprie registrazioni.

Storno delle registrazioni

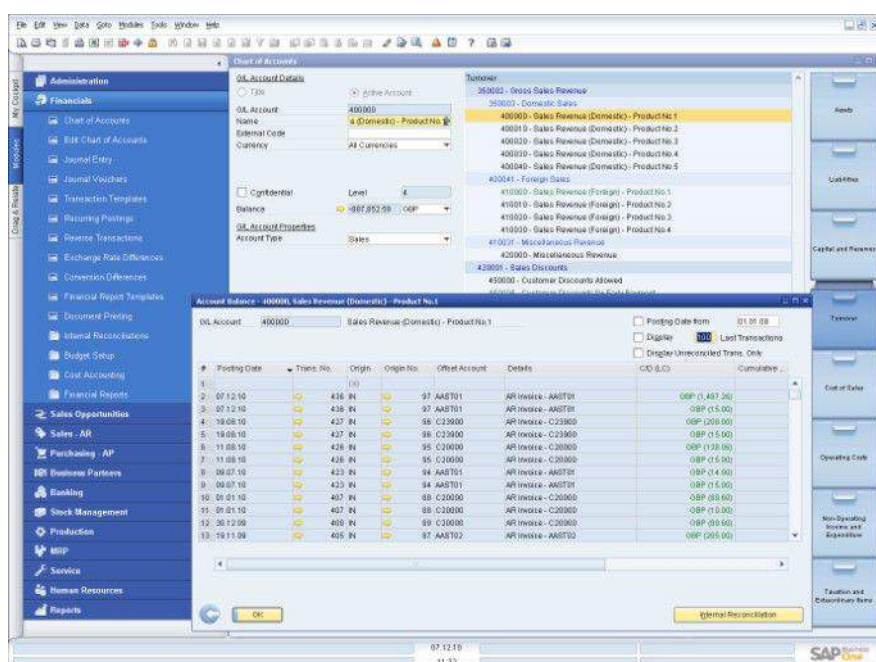
SAP Business One consente agli utenti di stornare automaticamente le registrazioni dei ratei e risconti eseguiti a fine mese. Automaticamente lo storno delle registrazioni specificate sarà eseguito il primo giorno del mese di calendario successivo; tuttavia, se necessario, gli utenti possono specificare una data di storno diversa per ciascuna registrazione.

Differenze di cambio

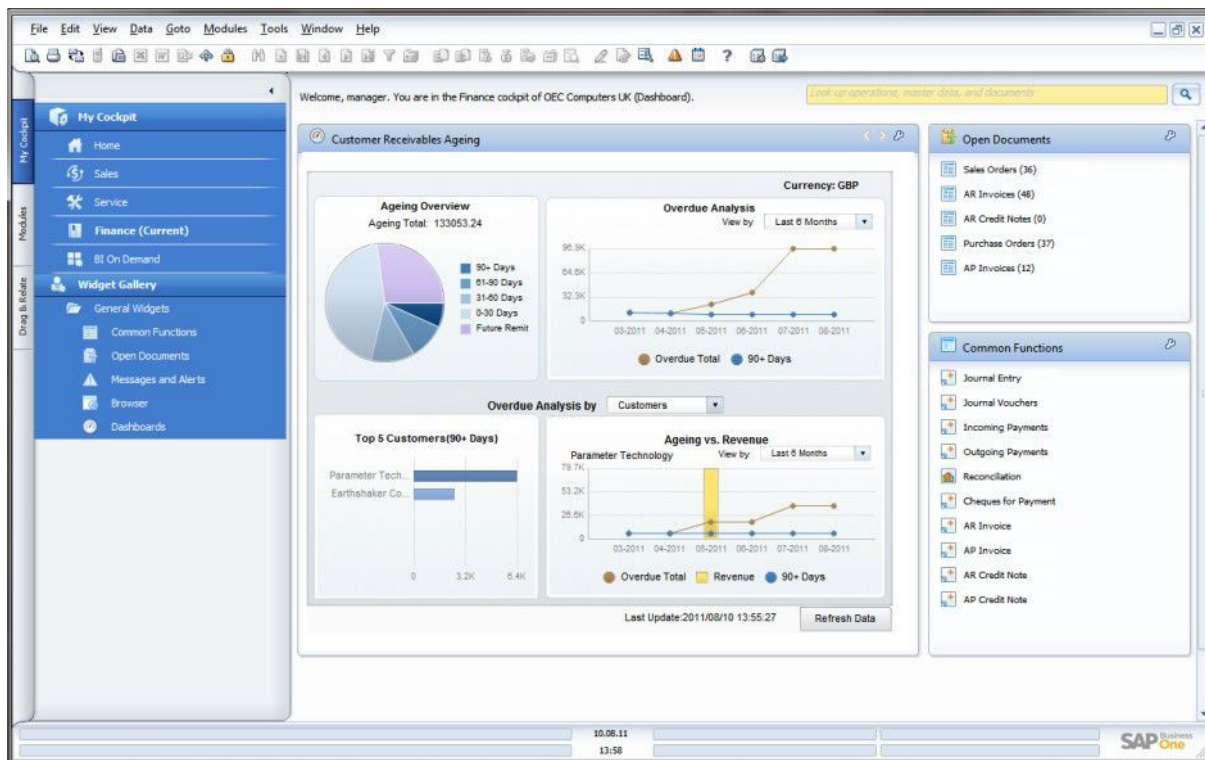
La soluzione consente agli utenti di valutare periodicamente le partite aperte in valute estere, di individuare quindi le differenze di cambio e di scegliere la transazione di rettifica più appropriata.

Modelli di report finanziari

Gli utenti possono generare in modo rapido e semplice un numero illimitato di modelli di report finanziari. È possibile creare modelli per qualsiasi finalità, come per esempio conti economici supplementari.



Piani contabili completi



Cruscotto Analisi Clienti per Età

Budget

Questa funzione permette di definire e gestire i budget in base ai conti. Gli utenti possono configurare metodi di assegnazione del budget, definire gli importi del budget in qualsiasi valuta (locale, estera o entrambe) e visualizzare un report riepilogativo che confronti gli importi attuali con quelli pianificati. È possibile inoltre definire un sistema di alert online che avvisi gli utenti ogniqualvolta una transazione rischi di superare il budget mensile o annuale.

Definizione dei centri di costo

Questa funzione consente agli utenti di definire diversi centri o divisioni di costo. Gli utenti possono attribuire i rispettivi conti di costi e ricavi a un centro di costo predefinito nei piani contabili.

Definizione delle regole di distribuzione

Sulla base dei costi definiti e dell'esperienza maturata, gli utenti possono configurare diverse regole di distribuzione per contraddistinguere le attività aziendali e quindi attribuire un conto di costi o di ricavi alla regola di distribuzione corrispondente.

Tabella per centri di costo e regole di distribuzione

Questa funzione consente agli utenti di visualizzare i centri di costo e le regole di distribuzione in forma tabellare. Tutti i dati sono presentati in modo chiaro e possono essere corretti a seconda delle proprie esigenze. Gli utenti possono inoltre definire centri di costo e regole di distribuzione supplementari in questa fase. Una volta definiti tutti i fattori di costo, il sistema li attribuisce automaticamente ai singoli centri di costo in ciascuna transazione, garantendo un rapido accesso a informazioni dettagliate sui costi.

Report per centri di costo

Questa forma di conto economico è basata sui ricavi e i costi, sia diretti che indiretti, come stabilito nelle regole di distribuzione, e può essere eseguita per qualunque centro di costo. Gli utenti possono scegliere tra il formato di visualizzazione annuale e mensile e confrontare i risultati con quelli ottenuti nel periodo precedente.





Funzioni di SAP Business One Finance

CONTABILITÀ IN TEMPO REALE

Risultati finanziari integrati

SAP Business One offre una gestione finanziaria e bancaria totalmente integrata. Quando vengono registrate delle transazioni, il software crea una registrazione di prima nota all'interno del libro giornale. SAP Business One automatizza praticamente tutte le principali transazioni. Non è necessaria alcuna registrazione ufficiale o elaborazione batch.

Drill-down ad alta velocità

È possibile eseguire facilmente il drill-down delle informazioni a livello di registrazioni. Per esempio è possibile eseguire il drill-down durante la visualizzazione di una registrazione di prima nota per una transazione di vendita, così da vedere le informazioni relative ai piani contabili.

Piani contabili completi

All'interno dei piani contabili è possibile eseguire il drill-down delle informazioni relative a un saldo per visualizzare le transazioni che lo compongono.

CHISURA DI FINE MESE

Funzioni di chiusura accelerata

SAP Business One contribuisce ad accelerare la procedura di chiusura di fine mese. Nella finestra delle attività è possibile assegnare incarichi a singole persone oppure creare dei promemoria per portare a termine determinati aspetti della procedura di chiusura.

Definire conti di riconciliazione

SAP Business One può identificare dei conti come conti di riconciliazione ed è possibile assegnare conti di riconciliazione come conti di registrazione automaticamente per suddividere i saldi dei clienti/fornitori in base alla natura del saldo stesso. Questo consente la sincronizzazione tra la contabilità generale e la contabilità clienti/fornitori.

Modelli di registrazione

È possibile utilizzare i modelli di registrazione per assegnare i costi o le transazioni alle diverse divisioni in base a percentuali fisse. Le registrazioni ricorrenti consentono di eseguire transazioni con importi fissi. Lo storno delle transazioni avviene di default il primo giorno del mese successivo, ma è possibile definire una data diversa a seconda delle proprie esigenze.

REPORT FINANZIARI

Report multi-livello

I report multi-livello sono ottimizzati dalla flessibilità fornita nella configurazione dei piani contabili e dei centri di costo multidimensionali.

Report integrati

SAP Business One offre efficaci strumenti di reportistica integrati per compilare report aziendali, contabili, di magazzino e finanziari, nonché report sugli estratti conto, ed esportarli in diversi formati tra cui Microsoft® Excel®, Microsoft® Word® e PDF.

XL Reporter

Lo strumento XL Reporter consente di visualizzare i dati in tempo reale all'interno di SAP Business One, mettendo a disposizione tutte le funzioni di Microsoft Excel per la formattazione dei report.



Il Customer Relationship Management (CRM) integrato

Gestione integrata di vendite e servizi

SAP Business One offre una funzionalità CRM totalmente integrata, che garantisce il totale controllo dell'acquisizione, del mantenimento e della fidelizzazione del cliente, nonché della sua redditività per l'azienda. Funzioni strettamente integrate tra loro nelle diverse aree di marketing, vendite e servizi forniscono una completa visibilità dell'intero ciclo di vita del cliente.

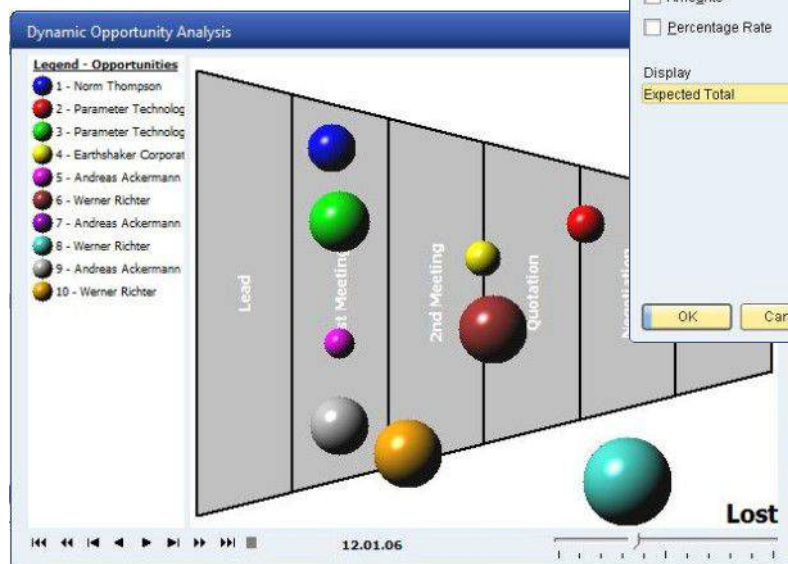
SAP Business One: vendite CRM

Le funzioni di gestione del ciclo di vendite CRM di SAP Business One registrano ogni opportunità di vendita che si presenti durante il ciclo di vita del cliente, a partire dall'identificazione del possibile cliente fino alla scoperta, qualifica, proposta, chiusura e, infine, ai servizi e all'assistenza post vendita. La funzionalità CRM integrata permette agli utenti di inserire dati relativi alla singola opportunità, come la fonte di identificazione, la portata del potenziale contratto, la data di chiusura, i concorrenti e le attività.

I report costituiscono un elemento cruciale della funzionalità CRM, in quanto consentono di analizzare le opportunità in base alla fonte dell'identificazione, al territorio, al settore, al cliente e al prodotto. I report gestiscono le previsioni e mostrano anticipazioni sui ricavi secondo diversi intervalli di tempo, come per esempio per mese o trimestre. Gli utenti visualizzano la distribuzione dei potenziali clienti in base alla fonte nel tempo, così da individuare le attività più redditizie per l'acquisizione di nuovi clienti.

Principali funzioni e funzionalità

- **Vendite (Contabilità Clienti).** Contribuisce a formulare preventivi, inserire ordini cliente, stabilire le consegne, aggiornare gli stock e gestire tutte le fatture e la contabilità clienti.
- **Acquisti (Contabilità Fornitori).** Gestisce e cura le transazioni con i fornitori, compresi la formulazione di offerte e ordini d'acquisto, l'aggiornamento degli stock, il calcolo delle spese d'importazione per la merce importata, la gestione di resi e crediti e l'esecuzione dei pagamenti.
- **Partner aziendali.** Controlla tutte le informazioni relative a clienti, rivenditori e fornitori, inclusi indirizzo email, profili, report sulle vendite, attività con i partner aziendali e saldi, fornendo inoltre un calendario per le attività dell'utente munito di una funzione di ricerca per trovare la voce desiderata.



Opportunities Pipeline

BP Code, Sales Employee, Stage, Date, Documents, Amounts, Percentage Rate

Display: Expected Total

| ID | Description | No. | Expected Total | Weighted Amount | % |
|----|-------------|-----|----------------|-----------------|----|
| 1 | Lead | 6 | 53,390 | 2,490 | |
| 2 | 1st Meeting | 5 | 100,182.5 | 20,036.5 | |
| 3 | 2nd Meeting | 2 | 100,000 | 50,000 | |
| 4 | Quotation | 8 | 145,967.25 | 87,642.98 | 61 |
| 5 | Negotiation | 1 | 40,000 | 32,000 | |
| 6 | Order | 4 | 11,732.31 | 11,732.31 | |
| | | | 451,272.06 | 203,901.79 | |

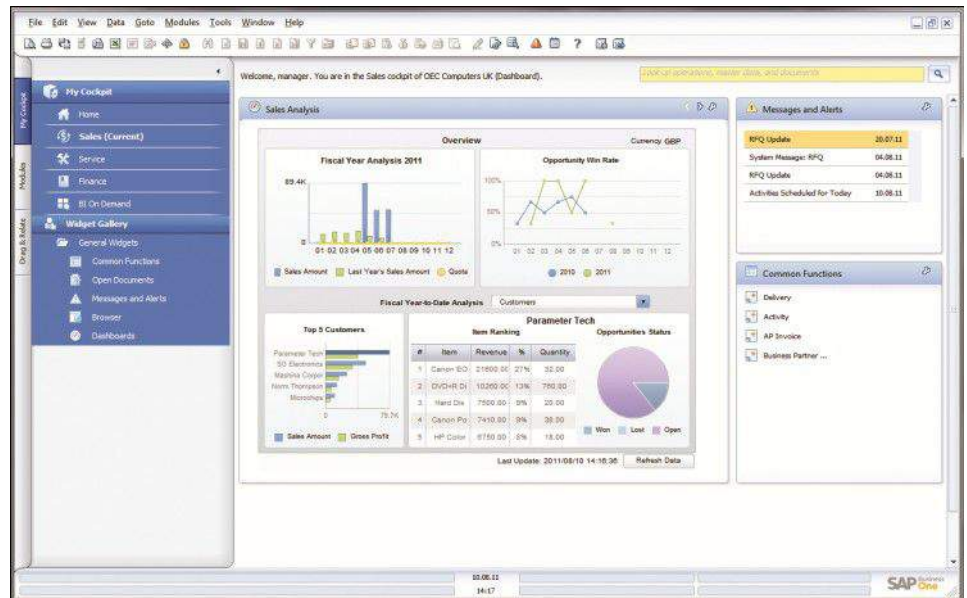
OK, Cancel, Print Graph, Clear Conditions, Refresh

Report grafici

Una reportistica grafica d'impatto garantisce al management una visibilità completa. I manager possono visualizzare la propria pipeline nella sua interezza o definire dei filtri per vedere singolarmente i commerciali, i clienti, i potenziali clienti, le fasi del ciclo di vendite e molto altro.

Vendite

Cruscotti interattivi mostrano le informazioni chiave relative all'analisi sulle vendite.



SAP Business One dispone della flessibilità necessaria per la creazione di preventivi o documenti di marketing. Sono supportati diversi tipi di riga, consentendo così agli utenti di creare totali parziali di righe precedenti. Gli utenti possono inserire testo libero in qualsiasi punto all'interno del documento e visualizzare le alternative raccomandate. I commenti standard possono essere salvati e riutilizzati. Le intestazioni e i piè di pagina inoltre possono essere definiti dall'utente per ciascun documento. L'utile lordo può essere calcolato per ciascun preventivo. Gli ultimi prezzi di vendita offerti a un cliente possono essere facilmente visualizzati. Una volta formulato il preventivo, gli utenti possono esportarlo in Microsoft Word con un clic del mouse.

Ordine

Questa funzione snellisce il processo di acquisizione degli ordini di vendita, offrendo all'addetto competente una visibilità completa sulla situazione di un determinato articolo nei diversi magazzini nel caso le scorte siano in via di esaurimento. La funzionalità *Available to Promise* consente a chi acquisisce l'ordine di scegliere tra due opzioni: ordinare gli articoli da una lista di prodotti alternativi o consentire la consegna di una quantità parziale. Si possono specificare diverse date di consegna e indirizzi di spedizione per ciascun prodotto, oltre a generare automaticamente ordini d'acquisto sulla base di un ordine di vendita e spedire i prodotti al cliente.

Consegna

La funzione di consegna consente alla divisione spedizioni di generare la necessaria documentazione relativa all'imballaggio per tutte le merci inviate a un cliente. Il processo di imballaggio integrato facilita l'assegnazione *virtuale* degli articoli a diversi colli durante l'iter di consegna. Gli utenti possono salvare il codice identificativo della spedizione e conoscere lo stato di trasporto nella bolla di consegna con un semplice clic del mouse. Le quantità di magazzino vengono aggiornate automaticamente al completamento di una consegna.

Resi

Gli utenti possono gestire facilmente i resi senza note di credito o per motivi di riparazione utilizzando il documento resi.

Fattura cliente

La fattura crea automaticamente una registrazione di prima nota corrispondente. Pertanto, gli utenti possono creare una

ricevuta automatica nel caso in cui il cliente decida di pagare immediatamente parte dell'importo fatturato.

Fattura e ricevuta cliente

Gli utenti possono creare fattura e ricevuta in un solo passaggio, utilizzando lo stesso documento.

Nota di credito cliente

Quando viene creata una nota di credito cliente, per esempio per i resi, gli utenti possono importare con facilità i dati richiesti dalla fattura originale o da ogni altro documento di vendita o acquisto.

Stampa documenti

Questa funzione consente agli utenti di stampare tutti i documenti di vendita e acquisto. Gli utenti possono effettuare una selezione per periodo, numero o tipo di documento.

Assistente generazione documenti

L'assistente permette agli utenti di raggruppare in una sola fattura tutti i documenti di vendita esistenti per un determinato cliente. Risulta particolarmente utile per coloro che nel corso del mese devono creare una varietà di ordini e bolle di consegna, ma che necessitano di una fattura riepilogativa per ciascun cliente alla fine del periodo.

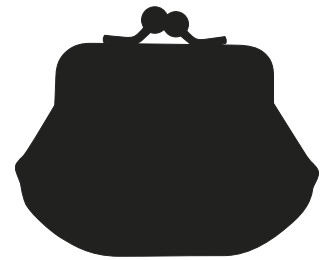
Bozze documenti

Questa funzione consente di stampare, modificare e gestire tutti i documenti salvati come bozze.

Assistente solleciti

Questo efficace assistente gestisce più lettere di sollecito per un singolo cliente e mantiene uno storico solleciti per ciascun cliente. Può essere eseguito a intervalli regolari, per esempio su base mensile o settimanale, per controllare tutte le fatture clienti insolite. È possibile inviare una serie di lettere di sollecito di diverso livello a intervalli prestabiliti. Inoltre gli utenti hanno la possibilità di definire il metodo di calcolo degli interessi e delle spese di sollecito.

Acquisti



Richiesta d'offerta

SAP Business One fornisce alla tua società gli strumenti necessari per gestire la procedura di approvvigionamento. Un assistente ti guiderà durante la procedura di richiesta via web di un preventivo ai tuoi fornitori prima di gestire le loro risposte e la tua decisione finale.

Ordini di acquisto

SAP Business One consente agli utenti di ordinare materiali o servizi ai fornitori. Questi ordini aggiornano la quantità disponibile degli articoli ordinati e notificano al gestore del magazzino la data di consegna prevista. Gli utenti possono suddividere in più parti un singolo ordine d'acquisto, per esempio quando gli articoli ordinati devono essere inviati a diversi magazzini. La suddivisione o la revisione sono necessarie per creare diverse distinte colli e bolle di consegna per ciascuna spedizione. Ogni articolo specificato all'interno di un ordine d'acquisto o di un documento fornitori può essere inviato o segnalato come da inviare a un magazzino diverso.

Ricezione delle merci ordinate

Questa funzione consente agli utenti di ricevere la merce presso un determinato magazzino o di assegnare le consegne a più magazzini. L'entrata delle merci in magazzino può essere collegata a un ordine d'acquisto e gli utenti possono modificare la quantità specificata nell'ordine d'acquisto a fronte della quantità di merce effettivamente ricevuta.

Resi

È possibile gestire i resi fornitori per motivi di riparazione o senza nota di credito utilizzando il documento resi.

Fattura fornitori

Quando vengono elaborate le fatture fornitori, SAP Business One genera una registrazione di prima nota corrispondente. Queste informazioni possono essere utilizzate per disporre i successivi pagamenti al fornitore.

Nota di credito fornitore

Tramite questa funzione gli utenti possono emettere una nota di credito al fornitore per la merce resa. I dati richiesti possono essere facilmente importati dalla fattura originale, così come da ogni altro documento di vendita e acquisto.

Costi d'importazione

SAP Business One consente agli utenti di calcolare il prezzo d'acquisto della merce importata. È possibile attribuire le varie voci dei costi d'importazione (come per esempio nolo, assicurazione e dazi doganali) ai costi FOB relativi a ciascun articolo, aggiornandone l'effettivo valore di magazzino.

Bozze documenti

Questa funzione consente di stampare, modificare e gestire tutti i documenti d'acquisto salvati come bozze.

Stampa documenti

Questa funzione consente agli utenti di stampare tutti i documenti di vendita e acquisto. Gli utenti possono effettuare una selezione per periodo, numero o tipo di documento.

Purchase Order

Supplier: V10000
Name: Andersons Office Supplies
Contact Person: [dropdown]
Supplier Ref. No.: [dropdown]
Local Currency: [dropdown]

No.: Primary 170
Status: Open
Posting Date: 07.12.10
Delivery Date: 07.12.10
Document Date: 07.12.10

Contents | Logistics | Accounting

| # | Item No. | Item Description | Quantity | Unit Price | Summary Type | Disco... | VAT Code | Total... |
|---|----------|--------------------|----------|------------|--------------|----------|----------|----------|
| 1 | A00001 | IBM Infoprint 1312 | 10 | GBP 200.00 | 0.00 | 11 | | |
| 2 | A00002 | IBM Infoprint 1222 | 50 | GBP 150.00 | 0.00 | 11 | | |
| 3 | A00003 | IBM Infoprint 1226 | 10 | GBP 300.00 | 0.00 | 11 | | |
| 4 | | | | | 0.00 | 11 | | |

Buyer: Adam Turner
Owner: [dropdown]
Remarks: [text area]

Send Message

Subject: [text area] Priority: Normal

| # | To | Int. | E-Mail | E-Mail Address | SMS | Telephon... | Fax | Fax No. |
|---|--------------|--------------------------|-------------------------------------|----------------------|--------------------------|--------------|--------------------------|---------|
| 2 | Daniel Brown | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | daniel.brown@earthst | <input type="checkbox"/> | +44 (0) 7896 | <input type="checkbox"/> | |

Text | Data | Attachments

Please find attached Purchase Order 170 for IBM Infoprints as discussed.

Regards

Send Cancel Save as Distribution List Add Recipient

Crea un ordine di acquisto
Gli ordini di acquisto vengono creati in SAP Business One e possono essere stampati o inviati per fax o e-mail direttamente al fornitore.

Pianificazione del fabbisogno dei materiali (Material Requirements Planning – MRP)

MRP Wizard - Dec 2010

MRP Results
You can switch between the Report and Recommendation view by choosing the "View" button. To accept and save the recommendations, choose the "Save Recommendations" button. To save the scenario, click the "Save Scenario" button.

Planning Horizon: 06.12.10 - 04.02.11
Calculated at: 07.12.10 16:58:41
Find Item No.
☒ Display After MRP

| # | Item No. | Item Description | Historic Data | Past Due | 50 | 51 | 52 | 1 |
|---|--------------------|--------------------|---------------|----------|-----|-----|----|----|
| 4 | COM005 | Component Item 5 | | | | 99 | | |
| | Initial Stock | | | -80 | -80 | | | |
| | Receipts | 81 | | | | | | |
| | Gross Requirements | 3 | | | 19 | | | |
| | Final Stock | 78 | | -80 | | | | |
| 5 | A00001 | IBM Infoprint 1312 | | | | | | 16 |
| | Initial Stock | | | 74 | 74 | 74 | 34 | |
| | Receipts | 12,150 | | | 10 | | | |
| | Gross Requirements | 10,283 | | | 10 | 40 | 50 | |
| | Final Stock | 1,867 | | 74 | 74 | 34 | | |
| 6 | COM001 | Component Item 1 | | | | 103 | | |
| 7 | COM002 | Component Item 2 | | | | 220 | | |

View Recommendations Save Recommendations Save Scenario

Step 4 of 4 Cancel < Back Finish Run

MRP

Un assistente ti aiuta prima a pianificare e ottimizzare il futuro fabbisogno di materiali, poi a gestire e disporre raccomandazioni ed eccezioni relative all'acquisto e alla produzione.

L'assistente MRP contribuisce a ridurre i costi prendendo in considerazione sia le quantità minime di ordini sia i multipli di ordini, aiutando gli utenti a trarre vantaggio da prezzi a scalare o dalle dimensioni standard dei lotti di produzione.

SAP Business One offre un sistema di pianificazione semplice ma efficace, che aiuta chi si occupa di pianificare la produzione o gli acquisti a programmare e gestire gli articoli finalizzati alla produzione o da acquistare, in base a una serie di criteri stabiliti.

Definizione delle previsioni

Questa funzione consente agli utenti di prevedere la domanda basandosi sulle stime, anziché facendo affidamento unicamente sugli ordini ricevuti. Ciò aiuta gli utenti a prevedere la futura domanda per un determinato prodotto e adeguare di conseguenza la pianificazione dei materiali. Queste stime possono essere utilizzate nell'assistente MRP.

Assistente pianificazione

L'assistente di pianificazione guida gli utenti attraverso il processo di creazione di scenari di pianificazione in cinque semplici passaggi. Gli utenti definiscono l'orizzonte di pianificazione, che può essere visualizzato in termini di settimane o giorni. Inoltre è possibile scegliere di escludere i giorni non lavorativi dalla pianificazione della produzione e degli acquisti. Si possono elaborare scenari per una gamma di articoli o gruppi di articoli. L'utente seleziona i criteri desiderati all'interno dello scenario, come per esempio i livelli di stock esistenti, gli ordini d'acquisto aperti, gli ordini di vendita, gli ordini interni e il magazzino che ha raggiunto il livello minimo di disponibilità, nonché le stime di vendita predefinite.

Una volta elaborato lo scenario, la soluzione mostra una raccomandazione di produzione (*make*) o di acquisto (*buy*) di articoli in un report apposito. Sono disponibili opzioni di drill-down per consentire a chi si occupa della pianificazione di visualizzare i calcoli del fabbisogno netto e i documenti che determinano effettivamente il fabbisogno lordo. Sono inoltre disponibili messaggi di avvertimento per eccezioni e interrogazioni visuali che consentono di identificare gli ordini da sollecitare. Gli scenari di pianificazione possono inoltre essere salvati come *simulazioni*: gli utenti hanno la possibilità di gestire una serie di scenari ipotetici (*what if*) senza inficiare il report delle azioni raccomandate.

Report degli ordini raccomandati

In base al report delle azioni raccomandate, gli addetti alla pianificazione possono selezionare automaticamente gli ordini di produzione e di acquisto raccomandati per generarli automaticamente. Se un articolo deve essere commissionato a terzi, il sistema consente agli addetti alla pianificazione di convertire facilmente un ordine di produzione in uno di acquisto. Gli ordini di acquisto destinati a uno stesso fornitore possono essere consolidati in un unico ordine, snellendo così la procedura di acquisto.

Gestione Magazzino

Funzioni di gestione del magazzino

Queste funzioni di SAP Business One consentono agli utenti di gestire l'anagrafica articoli e di aggiornare i numeri di serie e di partita, nonché i listini prezzi. Gli utenti possono inoltre definire articoli alternativi, modificare i livelli di stock (sia di aumento sia di riduzione), rivalutare i costi di magazzino sulla base dei valori di mercato attuali ed effettuare inventari a rotazione, nonché generare liste di prelievo per ordini di vendita aperti.

Anagrafica articoli

Questa funzione consente agli utenti di definire gli articoli destinati alla produzione (*make*), quelli da acquistare (*buy*) o non gestiti in magazzino, come la manodopera, i viaggi e le immobilizzazioni. L'anagrafica gestisce le informazioni di default, quali il fornitore abituale, l'unità di misura di acquisto e vendita, nonché l'imposizione fiscale applicata ai singoli articoli. Gli articoli a stock possono essere gestiti nei diversi magazzini, e la soluzione può gestire i costi di ogni singolo articolo in ciascun magazzino. SAP Business One supporta diversi metodi di valutazione dello stock sulla base del singolo articolo. I metodi attualmente supportati sono a costo standard, a media mobile e a FIFO (*First In, First Out*). Anche i dati relativi alla pianificazione sono gestiti all'interno dell'anagrafica articolo. Gli utenti possono definire una modalità di approvvigionamento, nonché la cadenza degli ordini d'acquisto. Si possono inoltre stabilire le dimensioni dei lotti con cui si acquistano gli articoli, così come la quantità minima degli ordini e il tempo di attraversamento medio.

Numeri di serie

I numeri di serie possono essere generati automaticamente in base a modelli predefiniti. Possono anche essere creati manualmente e assegnati solo nel momento del rilascio di un articolo dal magazzino o, a scelta, contestualmente a ciascuna transazione.

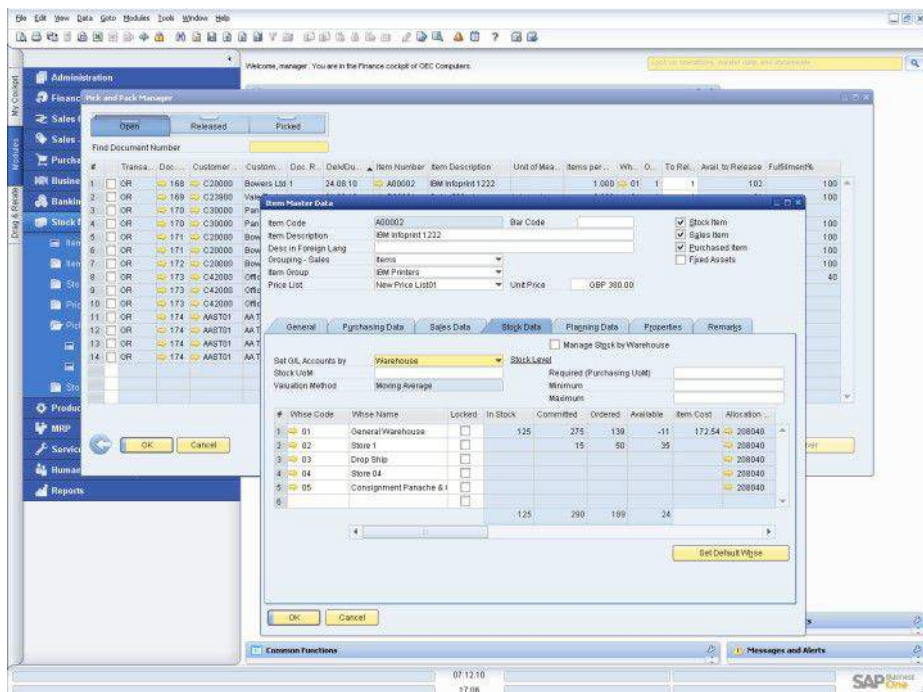
Lotti

È possibile attribuire le partite ai prodotti e classificarle in base alla data di scadenza o a qualsiasi altro attributo definibile a discrezione dell'utente. Le partite di questi prodotti possono quindi essere definite negli ordini di vendita, nelle bolle di consegna e nelle movimentazioni di magazzino.

Articoli sostitutivi

Questa funzione consente agli utenti di creare una lista degli articoli che possono essere suggeriti come alternativa al cliente nel caso in cui la merce richiesta non sia disponibile. Gli articoli sostitutivi possono essere classificati in base all'analogia con i prodotti ordinati in termini di tipologia, prezzo o quantità.





Pick & pack

Efficaci funzioni di drill-down per clienti, anagrafica articoli e creazione documenti/per documenti relativi ai clienti, all'anagrafica articoli e di natura esecutiva.

Definizione del numero di catalogo del partner aziendale

Questa funzione di SAP Business One gestisce una tabella di riferimento incrociato tra i codici articolo dei fornitori e i codici articolo di magazzino. I codici articolo dei fornitori possono essere utilizzati all'interno dei documenti d'acquisto al posto dei codici articolo di magazzino.

Metodo di valutazione dello stock

L'instaurarsi di situazioni diverse o di condizioni di mercato differenti può richiedere cambiamenti nel metodo di valutazione dello stock. Grazie al report sul metodo di valutazione dello stock, gli utenti possono selezionare facilmente gli articoli da una lista e sostituire il metodo di valutazione attuale con uno alternativo.

Entrata e uscita merci

Queste due funzioni consentono agli utenti di registrare le entrate e le uscite delle merci che non sono direttamente collegate a un documento di acquisto o vendita.

Trasferimento stock

Questa funzione consente di spostare gli stock tra i diversi magazzini.

Registrazione stock

Questa funzione può essere utilizzata per:

- inserire i saldi iniziali per gli articoli in stock
- aggiornare i dati relativi al magazzino all'interno del sistema

Inventario a rotazione

In magazzini di grandi dimensioni redigere l'inventario è spesso un processo continuo. Questa funzione ottimizza il processo identificando il momento in cui ogni articolo presente in magazzino deve essere conteggiato. I messaggi di alert e i report creati aiutano a garantire che gli articoli con diversi livelli di importanza siano conteggiati con la frequenza richiesta.

Rivalutazione del materiale

Questa funzione consente agli utenti di apportare cambiamenti agli attuali prezzi dello stock. Ciò può essere necessario quando

il prezzo corrente del materiale non corrisponde al prezzo di mercato attuale. In tal caso si corregge il prezzo e si registra una variazione contabile.

Listino prezzi

Gli utenti possono definire un numero illimitato di listini prezzi e collegarli ai clienti o ai fornitori. Inoltre è possibile creare in modo rapido e semplice collegamenti dinamici tra i listini, aggiornando così gli stessi automaticamente ogniqualvolta vari il listino prezzi originale.

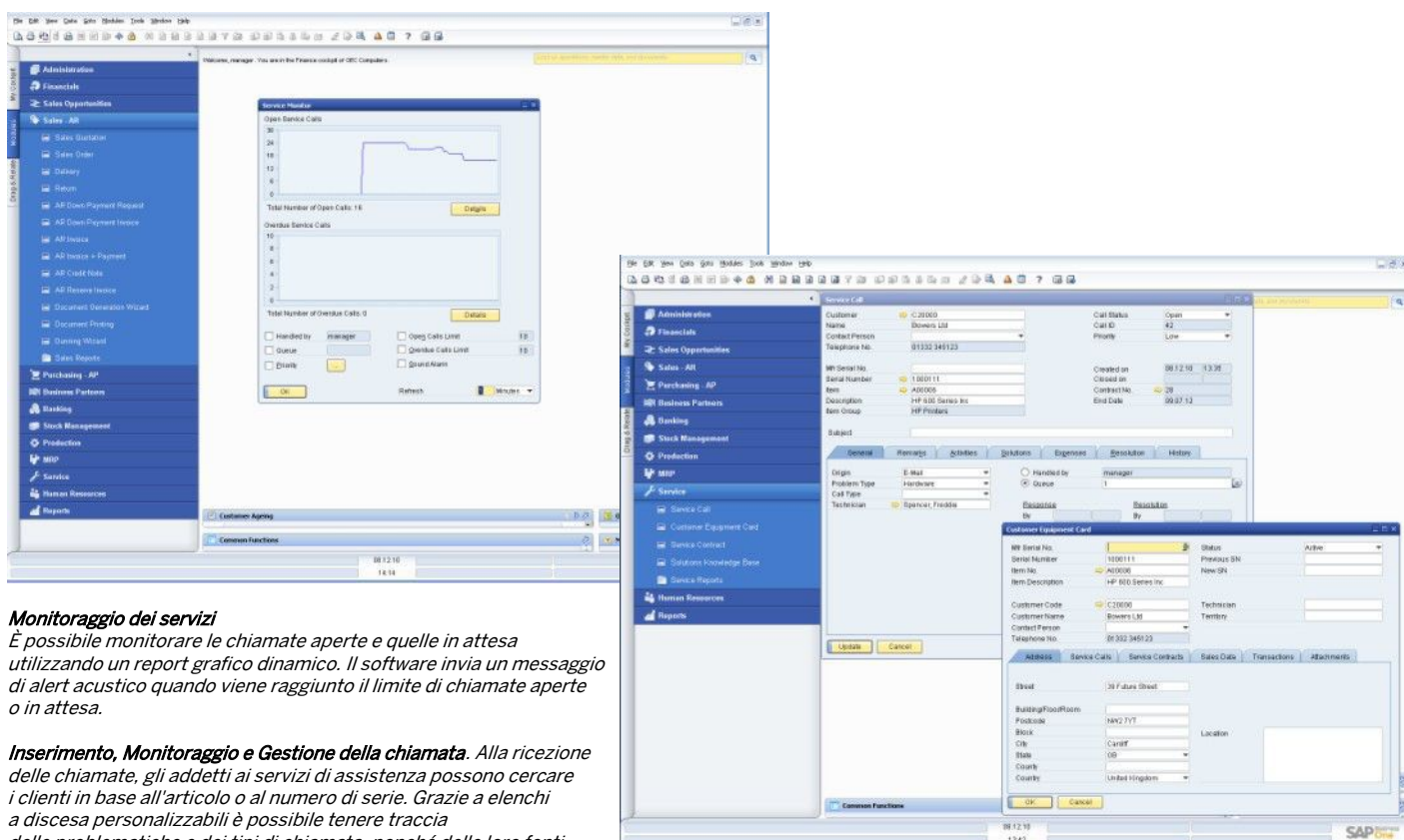
Prezzi speciali

Gli utenti possono definire prezzi speciali per singoli clienti o fornitori, oltre a prezzi specifici per quantità in base ai volumi d'ordine, e stabilire un periodo di validità per ciascun listino che viene modificato automaticamente ogniqualvolta si verifichi una variazione dei dati. Inoltre gli utenti possono definire degli sconti in base a diversi termini di pagamento.

Pick & pack

Questa funzione consente agli utenti di gestire il processo di prelievo e di imballaggio degli articoli contrassegnandoli con tre stati di avanzamento. Al momento dell'inserimento degli ordini di vendita, questi vengono visualizzati come aperti (*open*) e le quantità possono essere contrassegnate come parzialmente o totalmente disponibili per il prelievo. Lo stato di rilasciato (*released*) mostra tutti gli ordini disponibili per il prelievo, e gli articoli possono essere contrassegnati come totalmente o parzialmente prelevati. Gli utenti possono creare automaticamente delle liste di prelievo per ordine o serie di ordini contrassegnati sia con lo stato *open*, sia con quello *released*. Nello stato prelevato (*picked*), gli ordini così contrassegnati possono essere visualizzati e selezionati per l'imballaggio. Questa funzione offre una serie di opzioni di classificazione e la flessibilità necessaria per operare al meglio nell'ambito dei processi di prelievo e di imballaggio.

Gestione dei servizi



Monitoraggio dei servizi

È possibile monitorare le chiamate aperte e quelle in attesa utilizzando un report grafico dinamico. Il software invia un messaggio di alert acustico quando viene raggiunto il limite di chiamate aperte o in attesa.

Inserimento, Monitoraggio e Gestione della chiamata. Alla ricezione delle chiamate, gli addetti ai servizi di assistenza possono cercare i clienti in base all'articolo o al numero di serie. Grazie a elenchi a discesa personalizzabili è possibile tenere traccia delle problematiche e dei tipi di chiamata, nonché delle loro fonti.

Gestione integrata dei servizi

SAP Business One offre una funzionalità CRM totalmente integrata. Funzioni strettamente integrate tra loro nelle diverse aree di marketing, vendite e servizi forniscono una completa visibilità dell'intero ciclo di vita del cliente.

Questa funzionalità garantisce il totale controllo dell'acquisizione, del mantenimento e della fidelizzazione del cliente, nonché della sua redditività per l'azienda.

SAP Business One: servizi CRM

Le funzioni di gestione dei servizi aiutano le divisioni competenti a fornire supporto alle attività di servizio, alla gestione dei contratti di servizio, alla pianificazione dei servizi, al monitoraggio delle interazioni con i clienti e all'assistenza clienti.

Principali funzioni e funzionalità

- **Contratti di servizio.** Questa funzione consente agli utenti di creare un regolare contratto di assistenza o garanzia per gli articoli o i servizi venduti a un cliente. Il contratto riporta le date di stipula e scadenza, nonché i termini e le condizioni contrattuali specifiche, come per esempio i tempi di risoluzione o i tempi di risposta garantiti.
- **Scheda attrezzatura del cliente.** Questa funzione fornisce agli addetti ai servizi informazioni dettagliate relative a un articolo venduto a un cliente, come per esempio il numero di serie del produttore, il numero di serie del prodotto sostitutivo e lo storico delle chiamate. Fornisce inoltre un elenco dei contratti di servizio correlati al singolo articolo.
- **Report attrezzatura del cliente.** Mostra tutta l'attrezzatura venduta a un cliente o a un gruppo di clienti e i relativi numeri di serie.
- **Chiamate di servizio.** Questa funzione consente agli utenti di visualizzare tutte le chiamate di servizio inserite nel sistema che sono state generate, soddisfatte o chiuse in una data specifica o in un determinato periodo. Gli utenti possono definire dei filtri per limitare il report in base alla coda, all'addetto, al tipo di problema, alla priorità, all'articolo e allo stato della chiamata. Inoltre è possibile visualizzare le chiamate in attesa.
- **Chiamate di servizio per coda.** Questa funzione tiene traccia di tutte le chiamate sospese in coda e mantiene lo storico delle chiamate relative a una problematica particolare. Si possono monitorare i vari stati delle chiamate e assegnarle a singoli addetti o mantenerle in coda a livello di gruppo/squadra di intervento.
- **Tempi di risposta per assegnatario.** Questa funzione consente agli utenti di seguire l'interazione tra un cliente e un dipartimento di servizio, oltre a registrare il tempo necessario per rispondere a una singola chiamata di servizio.

Integrazione con Microsoft Office

Microsoft Outlook

L'integrazione con Microsoft Outlook per SAP Business One consente agli utenti di scambiare e condividere dati tra la soluzione e il programma di gestione di posta elettronica, cosicché tutti i membri del team siano aggiornati sugli sviluppi degli account e possano rispondere proattivamente alle opportunità di business. L'integrazione comprende le seguenti funzioni:

Sincronizzazione dei dati

Gli utenti possono sincronizzare i seguenti tipi di dati in SAP Business One e Microsoft Outlook:

- Agenda appuntamenti
- Contatti
- Incarichi

Questa funzione consente agli utenti di programmare la sincronizzazione automatica e risolvere i conflitti tra le voci dei due sistemi. Si possono inoltre creare degli snapshot delle informazioni di SAP Business One e associarli ai contatti presenti in Microsoft Outlook.

Offerte

Gli utenti possono importare i preventivi creati con SAP Business One in Microsoft Outlook e quindi visualizzarli, modificarli e inviarli tramite e-mail. È inoltre possibile creare nuovi preventivi in Microsoft Outlook e salvarli automaticamente in SAP Business One.

Integrazione e-mail

Esegui il drag & drop delle e-mail ricevute per creare facilmente attività all'interno di SAP Business One.

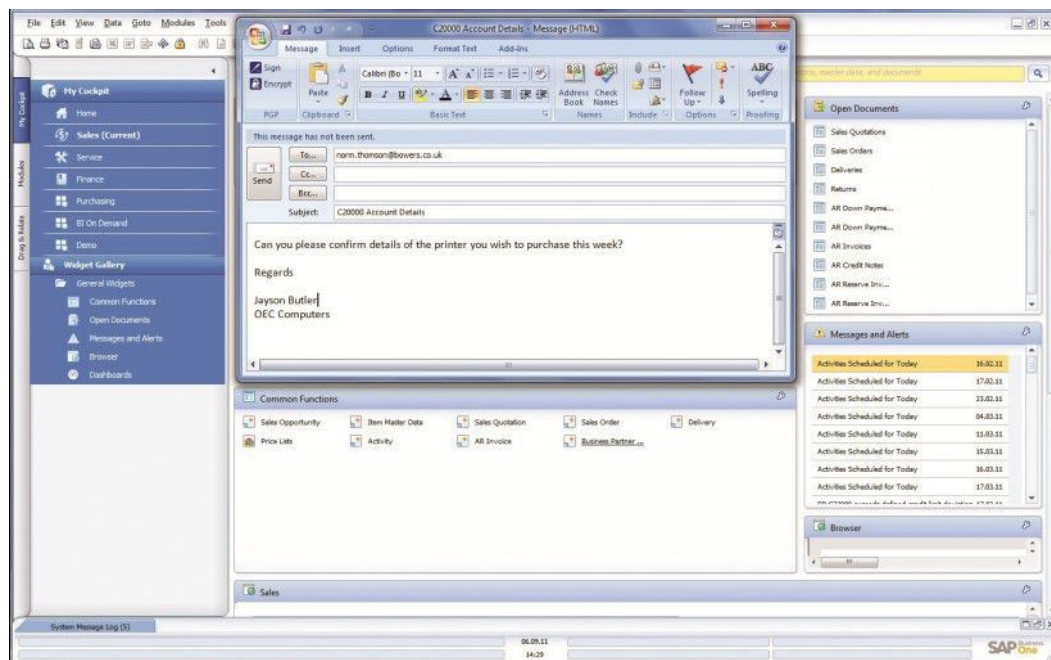
Integrazione e-mail

L'integrazione con Microsoft Outlook consente agli utenti di:

- salvare un'e-mail di Microsoft Outlook come attività di SAP Business One
- salvare il testo e gli allegati originali dell'e-mail come allegato a un'attività di SAP Business One
- applicare impostazioni di follow-up e promemoria per una determinata attività

Connessione a Microsoft Word e Microsoft Excel

L'integrazione con Microsoft Outlook consente agli utenti di collegarsi a SAP Business One da Microsoft Word e di salvare un documento creato con Microsoft Word come attività di SAP Business One. La stessa funzione è disponibile per Microsoft Excel. Le cartelle di lavoro possono essere salvate come attività con un partner aziendale o una persona di contatto in SAP Business One.



Attività decisionali e di controllo del business

Attività decisionali e di controllo di Business Intelligence

- I manager ricevono messaggi di alert che non solo concentrano l'attenzione su un particolare evento di business, ma innescano anche i processi per agire automaticamente
- I messaggi di alert sono progettati per notificare all'utente un'eventuale discrepanza o un evento da loro monitorato all'interno dell'organizzazione
- Questi messaggi di alert possono fornire informazioni interne (on-line) a seconda del ruolo di ciascun dipendente della società. Ogni volta che verrà superata una soglia, sarà inviato automaticamente un messaggio di alert all'utente che ha richiesto la notifica.
- Il drill-down dei messaggi di alert permette di visualizzare immediatamente informazioni dettagliate su ciò che ha innescato l'alert, consentendo così di prendere decisioni pienamente informate.
- Si possono stabilire processi di lavoro unici, con approvazioni, procedure e passaggi avviati in maniera automatica, consentendo così ai manager di rispondere immediatamente all'evento.

Gestione proattiva per eccezioni

SAP Business One consente di notificare immediatamente e rispondere automaticamente a eventi aziendali di rilievo tramite messaggi di alert programmabili dall'utente e basati sui flussi di lavoro. Il sistema permette agli utenti di selezionare le attività da monitorare e l'intervallo di tolleranza. Nel caso gli indicatori di sistema siano fuori norma, l'utente (o chi per esso) riceve una notifica che consente di rispondere istantaneamente all'evento. Ogni scostamento dalle politiche aziendali prestabilite comporta una notifica immediata al manager e dà il via alla procedura di gestione dell'evento.

Gestione per eccezioni

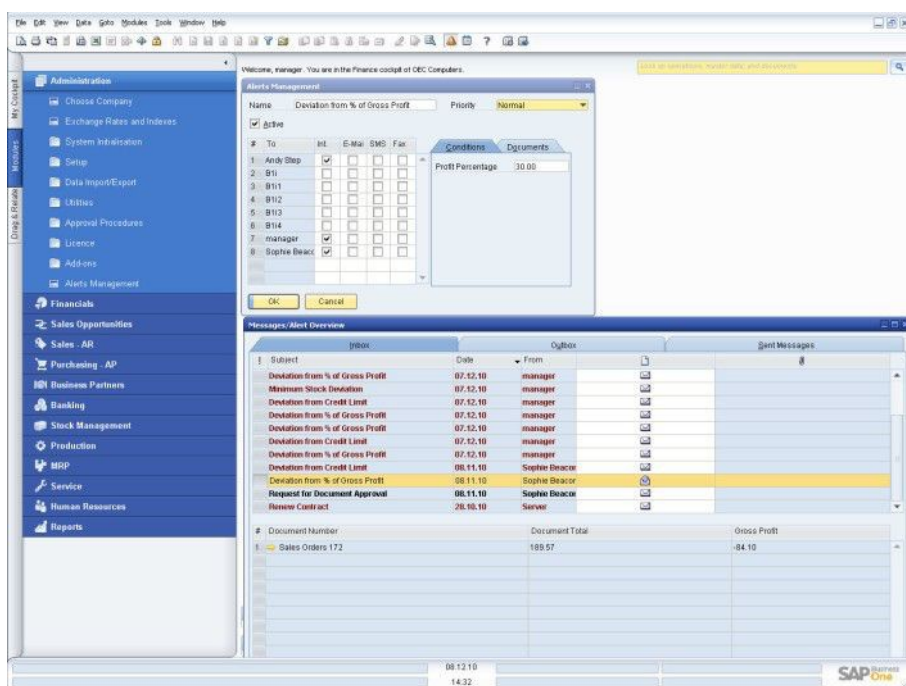
SAP Business One utilizza messaggi di alert la programmabili dall'utente e basati sui flussi di lavoro per informare l'utente di importanti eventi aziendali e consentire quindi una risposta immediata.

Componi rapidamente report standard e ad hoc sulla base di dati attuali

XL Reporter consente agli utenti di creare rapidamente report ad hoc da utilizzare all'interno di SAP Business One. Le funzioni intuitive di composizione dei report costituiscono il punto di partenza per la creazione di report utilizzando le funzioni drag & drop. L'assistente di definizione dei report rende la loro creazione alla portata di chiunque. Puoi creare interrogazioni personalizzate dei dati di SAP Business One con appena pochi clic. Una volta che il sistema ha generato i report, puoi effettuare il drill-down su ogni dato per visualizzare le transazioni sottostanti. Inoltre, puoi visualizzare e aggiornare i dati attuali mentre crei le interrogazioni.

Organizza i tuoi report

Con XL Reporter è possibile gestire e organizzare le definizioni dei report, i report eseguiti e le raccolte di report. Le funzioni di organizzazione consentono l'aggiornamento di tutti i report in momenti stabiliti. Puoi visualizzare ed eseguire i report all'interno del menù principale di SAP Business One, semplificandone così la creazione. Al momento della distribuzione, puoi inserirli in apposite raccolte.





Business Intelligence

Le funzioni di Business Intelligence integrata di SAP Business One, inclusa l'applicazione SAP Crystal Solutions, offrono all'utente la possibilità di scelta e la flessibilità necessarie per le sue esigenze di Business Intelligence. Le informazioni possono essere estrapolate dall'esecuzione di report predefiniti o dalla generazione di report personalizzati, creati a misura della società. Ciò consente agli utenti di sfruttare importanti informazioni aziendali e avviare immediatamente azioni correttive.

SAP Business One fornisce una serie di report di supporto ai processi di analisi e decisionali. Questi includono report contabili, aziendali, di stock e finanziari, nonché cruscotti interattivi. Gli utenti possono esportare qualsiasi report in Microsoft Excel con un clic. Semplici tecniche di consultazione dei dati consentono agli utenti di recuperare facilmente e con precisione le informazioni ricercate, risparmiando così tempo prezioso e migliorando il processo decisionale.

Drag & Relate

SAP Business One è l'unica soluzione che utilizza la funzione *drag & relate* per fornire agli utenti di tutti i livelli una visibilità completa su tutte le operazioni e la possibilità di comprendere immediatamente le principali relazioni e transazioni all'interno della società.

Generatore di interrogazioni

Questo strumento consente di generare in modalità *point & shoot* interrogazioni del database e report. I dati derivati da un qualsiasi campo possono essere utilizzati per creare un report dettagliato o riepilogativo. Una volta definita un'interrogazione, questa può essere salvata nella libreria apposita per recuperarla in futuro. L'editor dei report può essere utilizzato per migliorare e modificare le interrogazioni già formulate.

Assistente interrogazioni

Questo strumento è simile al generatore di interrogazioni, ma consente agli utenti di crearle utilizzando un assistente che li guida durante il processo. Utile per gli utenti che non hanno confidenza con il linguaggio SQL e che vogliono creare delle interrogazioni.

Report predefiniti

SAP Business One offre una serie di report predefiniti e integrati per ciascuna area funzionale dell'applicazione. Ogni report ri-

Profit and Loss Statement - CR (GB) (System)

OEC Computers UK

Posting Date: From 01.01.11 To 31.12.11
Template: Chart of Accounts
Report Cycle: Annual Report
Transaction Cross-Section by: Posting Date
Currency: GBP
Account Name Balance Year-to-Date

| Turnover | | |
|-------------------------------------|----------|----------|
| 350002 - Gross Sales Revenue | | |
| 350003 - Domestic Sales | | |
| 350004 - Domestic Sales | | |
| 400000 - Sales Revenue (Domestic) - | 8,336.46 | 8,336.46 |
| Product No.1 | | |
| Total 350004 - Domestic Sales | 8,336.46 | 8,336.46 |
| Total 350003 - Domestic Sales | 8,336.46 | 8,336.46 |
| 400041 - Foreign Sales | | |
| 400042 - Foreign Sales | | |
| 410000 - Sales Revenue (Foreign) - | 4,798.58 | 4,798.58 |
| Product No.1 | | |
| Total 400042 - Foreign Sales | 4,798.58 | 4,798.58 |

Current Page No.: 1 Total Page No.: 5 Zoom Factor: Page Width

SAP Crystal Solutions: esegue report predefiniti o crea report su misura per la tua società

guarda specifiche aree della società, e gli utenti hanno la possibilità di personalizzare il risultato. Una volta che il report è stato generato si può stamparlo o inviarlo via e-mail ed esportarlo in diversi formati, tra cui Microsoft Excel e PDF.

SAP Crystal Solutions

Molte piccole e medie imprese sono alle prese con le difficoltà inerenti alla generazione di informazioni accurate e tempestive sulla base dei dati della società. La soluzione SAP Crystal Reports integrata in SAP Business One fornisce agli utenti un'analisi precisa ed esaustiva dello stato generale dell'azienda. SAP Crystal Reports è integrata totalmente in SAP Business One e crea report basati sui dati estrapolati da quest'ultima, compresi il Libro Giornale, la Contabilità Clienti e Fornitori, le Vendite, gli Acquisti e il Magazzino.

Genera report accurati e tempestivi

Con SAP Crystal Reports puoi creare report standard e personalizzati, eseguire il drill-down dei dati e analizzarli.

Questo strumento ti fornisce tutto ciò di cui la tua società ha bisogno per creare ed eseguire report grafici ed efficaci, così da migliorare il controllo sulla reportistica e sulla definizione dei budget. Le opzioni avanzate di creazione dei report ampliano la possibilità di comporre report e di operare con le funzioni e le interfacce standard di Microsoft Excel per semplificare la generazione dei report.

Assicura una rapida adozione da parte del personale appiattendolo la curva di apprendimento

L'integrazione di SAP Crystal Reports in SAP Business One assicura che gli utenti dispongano di un'interfaccia intuitiva e in grado di presentare in maniera efficace la struttura dei dati della tua società. Con SAP Crystal Reports anche gli utenti che non hanno confidenza con gli strumenti di Business Intelligence possono creare report con funzioni drill-down in pochi minuti. Dai semplici report sulle transazioni ai più complessi cruscotti e documenti finanziari, gli utenti possono generare report ogniqualvolta ne abbiano bisogno.

Soluzioni di mobilità



Molte piccole e medie imprese utilizzano smartphone e tablet per gestire le proprie attività da qualsiasi punto si trovino, in qualsiasi momento. Per rimanere collegati alla vostra società, SAP ha creato un'applicazione mobile, ora disponibile per la vendita. L'applicazione fornisce un accesso costante ai dati e alle funzionalità principali di SAP Business One.

L'applicazione mobile di SAP Business One ti consente di controllare gli inventari e i clienti, accedere ai report, ricevere messaggi di alert ed elaborare autorizzazioni. L'applicazione mobile offre inoltre accesso in tempo reale ai dati e permette di consultare le informazioni, fornire risposte e avviare processi in modalità remota.

Le funzioni principali includono

- **Messaggi di alert e autorizzazioni.** Ricevi messaggi di alert relativi a eventi specifici, per esempio una discrepanza rispetto a sconti, prezzi o fidi approvati. Elabora richieste di autorizzazione, avvia azioni in modalità remota ed esegui il drill-down dei dati o dei parametri rilevanti per garantire un processo decisionale rapido ed efficiente.
- **Report in tempo reale.** Accedi ai report integrati forniti dal software che contengono importanti informazioni aziendali. Aggiungi report personalizzati e condividi facilmente i risultati dei report inviandoli per e-mail dal tuo dispositivo mobile.
- **Dati relativi ai clienti e ai fornitori.** Accedi ai dettagli di contatto e modificali, visualizza lo storico delle attività ed eventuali prezzi speciali applicati. Contatta o localizza gli storici dei clienti e dei partner, crea nuovi report e registra nuove attività. Tutte le variazioni vengono automaticamente aggiornate all'interno dell'applicazione di SAP Business One sul backend.
- **Monitoraggio degli inventari.** È possibile controllare i livelli di inventario e accedere a informazioni dettagliate relative ai prodotti attuali, come i prezzi di vendita e di acquisto, le quantità disponibili, le specifiche dei prodotti e le immagini degli articoli.



Applicazione Mobile di SAP Business One

Architettura per gli IT Manager

Architettura server di semplice gestione

L'applicazione SAP Business One risiede su server della piattaforma Microsoft® Windows® Server.

L'architettura server include protocolli di sicurezza, back-up e accesso alla rete. È possibile garantire l'accesso da qualsiasi punto si desideri tramite Terminal Services in ambienti WAN o la tecnologia Citrix XenApp.

L'ambiente SAP Business One utilizza procedure standard di back-up dei database, eliminando la necessità di salvare e trasferire i database a un'altra macchina e fornendo accesso immediato alle principali informazioni aziendali.

L'architettura ottimizzata di SAP Business One supporta il database Microsoft® SQL Server.

Integrazioni semplici con SAP Business One Integration Technology (B1i)

SAP Business One Integration Technology consente una rapida e semplice integrazione con i componenti della SAP Business Suite, della piattaforma tecnologica SAP NetWeaver® o persino di altre applicazioni esterne. SAP Business One Integration per SAP NetWeaver è una soluzione ottimale per i clienti che vogliono integrare senza intoppi SAP Business One con i componenti della SAP Business Suite. Questo scenario si presenta tipicamente nei casi in cui la società di più piccole dimensioni che utilizza SAP Business One è una succursale, una filiale, un vendor o un'associata dell'entità di più grandi dimensioni con cui desidera integrarsi. La perfetta integrazione di SAP Business One con le altre soluzioni SAP costituisce un elemento fondamentale della vision di SAP Business One, e l'allineamento con la strategia SAP NetWeaver è essenziale per il raggiungimento di tale obiettivo.

Principali vantaggi

- Possibilità di interfacciarsi senza intoppi e rapidamente con un ambiente SAP (o di un altro sistema)
- Possibilità di beneficiare dei continui sviluppi delle componenti di SAP Business One, SAP NetWeaver, SAP Business-Objects™ Business Intelligence e SAP Business Suite
- La capacità di SAP di predisporre i contenuti d'integrazione per un utilizzo 'chiavi in mano', riducendo così significativamente i costi associati.

Interfacce API

SAP Business One è dotata di un'interfaccia API (*Application Programming Interface*) basata sulla tecnologia COM (*Component Object Model*). Puoi utilizzare l'interfaccia API per ampliare lo spettro funzionale della soluzione o adattarla per soddisfare le tue esigenze. Gli sviluppatori possono accedere agli oggetti COM utilizzando linguaggi di programmazione come Visual Basic, C/C++ e Java.

Sono presenti due diverse API: una per l'interfaccia dati e una per l'interfaccia utente.

Interfaccia dati API (DI-API)

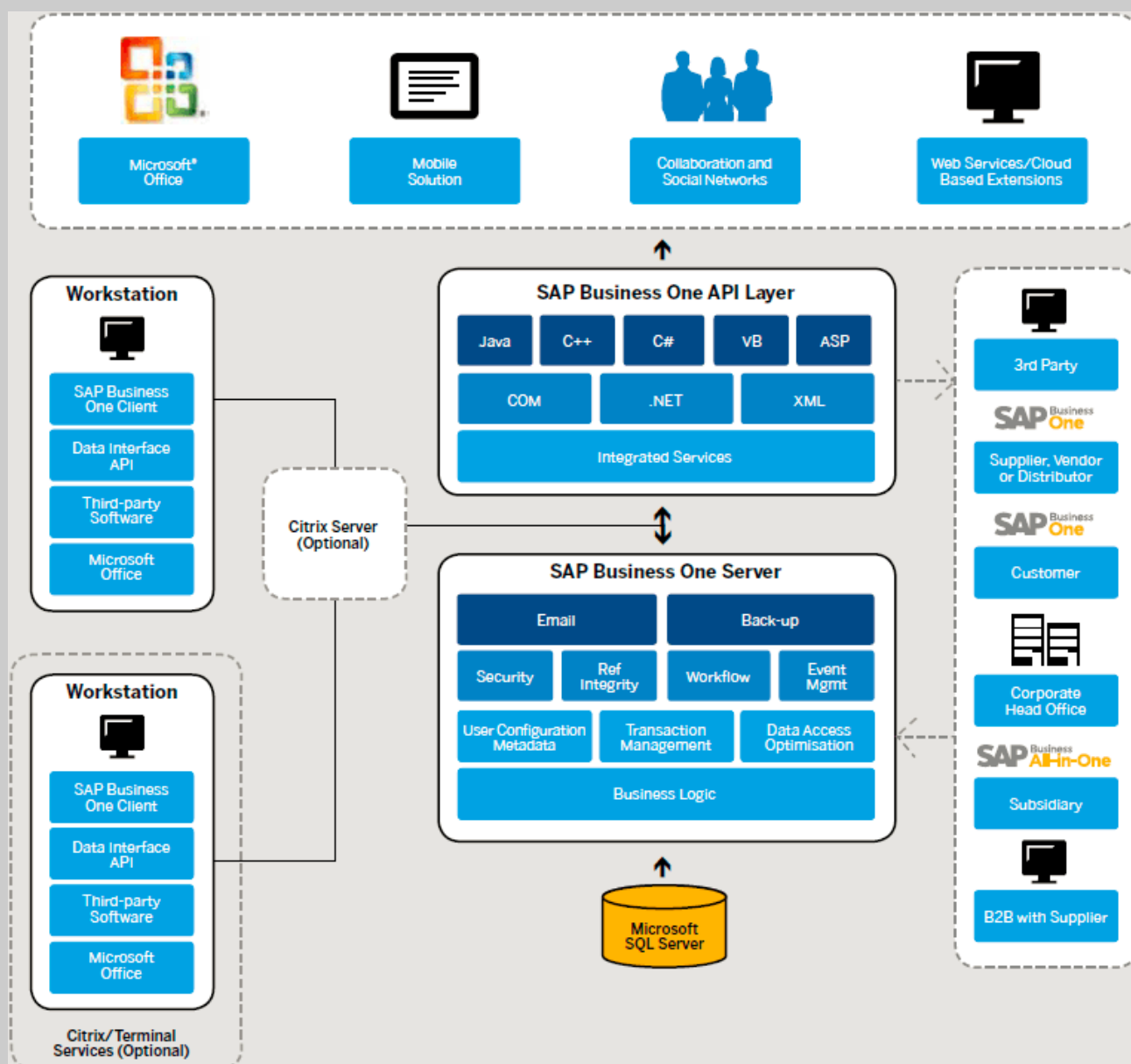
L'interfaccia dati di SAP Business One fornisce agli sviluppatori un'interfaccia per accedere ai livelli Business Logic e Data Access dell'applicazione, permettendo loro di potenziarla e arricchirla. Ciò permette inoltre di integrare strettamente SAP Business One con altre applicazioni.

Interfaccia utente API (UI-API)

L'interfaccia utente di SAP Business One fornisce oggetti e procedure per accedere all'interfaccia utente dell'applicazione. Ciò consente agli sviluppatori di arricchire le componenti esistenti di SAP Business One e creare la propria nuova funzionalità all'interno dell'applicazione.

Workbench di migrazione dati (DTW – Data Transfer Workbench)

Il Workbench di migrazione dati trasferisce i dati anagrafici e transazionali dai sistemi legacy a SAP Business One. Modelli di file di dati predefiniti, in formato Microsoft Excel, facilitano la preparazione dei dati da importare.



Integrazione con Microsoft Outlook

SAP Business One è totalmente integrata con Microsoft Outlook, consentendo così una comunicazione fluida nella tua organizzazione e in tutte le funzioni aziendali. Le divisioni aziendali possono condividere contatti, appuntamenti e incarichi.

Integrazione con SAP Business Suite

SAP Business One è totalmente integrata con le soluzioni SAP Business Suite e avendo un'architettura aperta può essere facilmente integrata con le soluzioni di altri vendor di software. Ciò ti permette di beneficiare di tutti gli ampi vantaggi del software di SAP.

Personalizzazioni e configurazioni definite dall'utente

SAP Business One fornisce agli utenti strumenti efficaci per personalizzare moduli, interrogazioni e report al fine di soddisfare specifiche esigenze aziendali, eliminando così la necessità di una formazione tecnica avanzata. Ciò consente di configurare le impostazioni per definire i tassi di cambio, stabilire i parametri di autorizzazione, creare funzioni di posta interna/e-mail e importazione/esportazione dati.

Le principali funzioni che possono essere configurate nell'area amministrativa sono le seguenti.

- **Definizioni dell'utente.** Piani contabili, codici fiscali, commerciali, territori, progetti, formati d'indirizzo, termini di pagamento, fornitori, clienti, gruppi di articoli e di commissioni, magazzini, modelli e code di contratti di servizio, banche, modalità di pagamento e spedizione.
- **Autorizzazioni.** Gli amministratori possono stabilire a quali informazioni gli utenti possono accedere. I documenti sensibili appartengono a persone specifiche e, a seconda del rapporto esistente tra un utente e il proprietario di un determinato documento, questo sarà accessibile totalmente, in sola lettura oppure non accessibile. Si può configurare l'accesso a seconda che l'utente faccia parte dello stesso team o della stessa divisione o filiale, faccia capo allo stesso manager del proprietario del documento richiesto, oppure sia il manager o un subalterno del proprietario.
- **Diverse Impostazioni aziendali di carattere generale**

Campi definiti dall'utente

Gli utenti possono definire i propri campi nella maggior parte delle aree della soluzione, incluse le aree prodotto, partner aziendali e documenti. Ciò consente di gestire le tipiche informazioni richieste per diverse attività aziendali. È inoltre possibile selezionare i campi definiti dall'utente per inserire vari tipi d'informazione, come per esempio testi, indirizzi, numeri di telefono, URL, allegati, immagini ed elenchi a discesa.

Valori definiti dall'utente

I valori definiti dall'utente assicurano che i dati provenienti da un processo di ricerca predefinito vengano registrati per ciascun campo all'interno del sistema (compresi quelli definiti dall'utente).

I valori definiti dall'utente possono essere utilizzati per:

- inserire automaticamente i valori nei campi, in base all'utilizzo dei dati correlati all'interno del sistema
- inserire i valori nei campi in base a elenchi predefiniti
- inserire automaticamente i valori nei campi in base a interrogazioni preimpostate (definite dall'utente).

- definire le correlazioni tra i vari campi all'interno del sistema
- visualizzare i campi che possono essere utilizzati solamente per le interrogazioni, come per esempio la firma dell'utente, la data di creazione e il saldo degli assegni in sospeso (per un partner aziendale)

Integrazione aperta

SAP Business One può crescere efficacemente in termini di costo di pari passo con le esigenze della tua società.

- Può essere facilmente adattata dagli utenti esperti alle esigenze di business in continuo cambiamento senza sostenere sforzi onerosi e continui in termini di IT.
- Gli utenti possono salvare le proprie preferenze per i moduli, le interrogazioni e i report, consentendo che i modelli di processo rispecchino le attività giornaliere effettive.
- Può essere integrata facilmente con altre applicazioni, capitalizzando gli investimenti nei sistemi già in uso o sfruttando nuove tecnologie.
- L'architettura di SAP Business One permette al management, tramite messaggi di alert, di replicare transazioni e flussi di lavoro successivamente in un'altra applicazione.
- I manager possono implementare eventuali modifiche a SAP Business One in maniera istantanea, consentendo alla soluzione di adattarsi rapidamente ai metodi di gestione aziendale degli utenti, anche quando cambiano le esigenze.
- È possibile passare a nuove versioni della soluzione con assoluta semplicità, eliminando i costi tipicamente associati alle procedure di upgrade.

Crea Campi definiti dall'utente

Puoi aggiungere un numero illimitato di campi definiti dall'utente all'interno del sistema al livello sia del documento o dell'interrogazione, sia di riga o dettaglio. Puoi scegliere il tipo o la lunghezza del campo da un elenco a discesa. Questa funzione viene monitorata attraverso codici di autorizzazione; con la giusta autorizzazione è possibile aggiungere o modificare campi in soli pochi minuti.

Software Development Kit di SAP Business One

Interfaccia dati API

L'interfaccia dati API viene utilizzata per creare collegamenti in tempo reale tra SAP Business One e applicazioni di terzi. Fornendo un'interfaccia programmatica con SAP Business One attraverso una serie di oggetti di business funzionali, l'interfaccia dati API consente di collegare le applicazioni e automatizzare i processi; permette per esempio l'integrazione con il sistema POS e con l'area Risorse Umane, oltre alla sincronizzazione con i dispositivi mobili. L'interfaccia dati API fornisce:

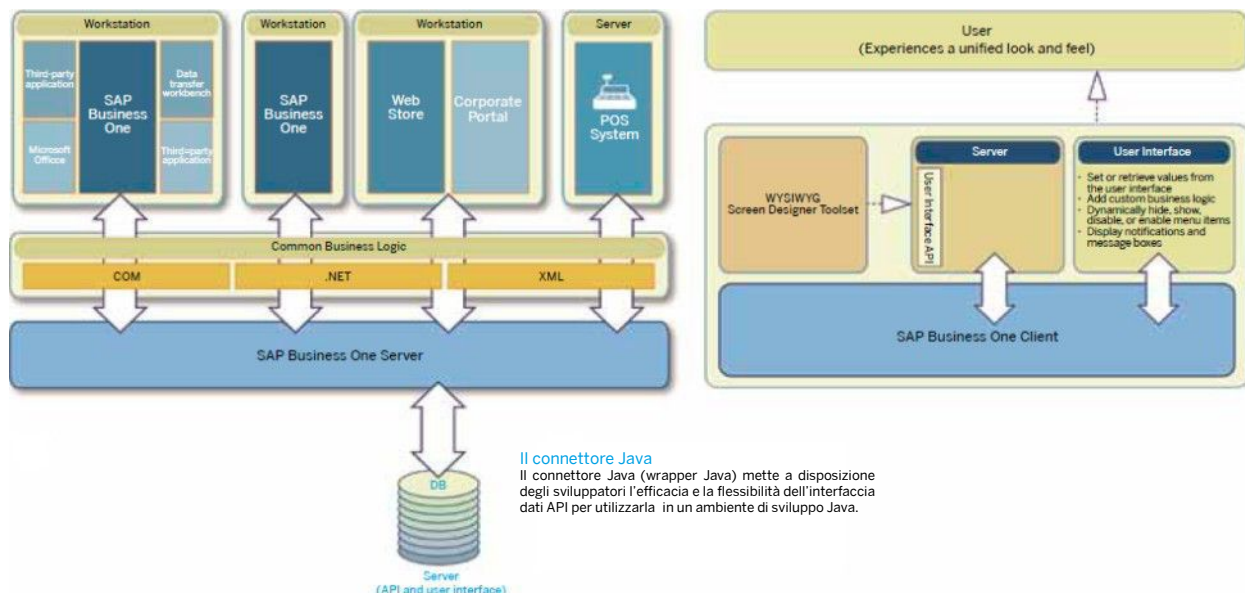
- oggetti e metodi per leggere, scrivere e aggiornare direttamente gli oggetti aziendali
- un totale orientamento agli oggetti, offrendo un'interfaccia efficace che richiede una formazione minima per poter essere utilizzata
- il pieno accesso ai dati anagrafici e transazionali, alla configurazione del sistema e ai dati definiti dall'utente
- la compatibilità a ritroso per una procedura di upgrade semplificata

Interfaccia utente API

Grazie all'interfaccia utente API gli sviluppatori possono apportare modifiche a SAP Business One creando nuove finestre, ridisegnando le finestre disponibili e aggiungendo menu o finestre di dialogo. Possono essere apportate modifiche semplici, come nascondere o disabilitare un campo, o più complesse, come per esempio aggiungere un modulo personalizzato completamente nuovo all'interno di SAP Business One.

L'interfaccia API:

- consente di creare funzionalità personalizzate all'interno di una singola interfaccia utente integrata
- consente di apportare modifiche al livello di business logic, nonché semplici modifiche estetiche
- consente agli sviluppatori di aggiungere nuove finestre, menù, pulsanti, campi, e così via
- invia notifiche programmatiche relative a eventi dell'applicazione



Il connettore Java

Il connettore Java (wrapper Java) mette a disposizione degli sviluppatori l'efficacia e la flessibilità dell'interfaccia dati API per utilizzarla in un ambiente di sviluppo Java.

Il Software Development Kit (SDK) di SAP® Business One è un toolbox all'interno del quale è possibile trovare interfacce di programmazione, codici di esempio, documentazione e altre semplici funzioni.

Il Software Development Kit consente ai programmatori di stabilire facilmente interfacce tra le applicazioni esterne e SAP Business One o aggiungere nuove funzionalità personalizzate.

SAP Business One consiste di un'interfaccia utente grafica e di un livello separato per gli oggetti di business. SDK offre pieno accesso sia al livello dell'interfaccia utente (UI) sia al livello degli oggetti di business (DI).

Principali funzioni di SDK

- Fornisce un accesso programmatico alla business logic di SAP Business One attraverso un livello orientato agli oggetti
- Consente ai partner e ai clienti di SAP di ampliare e potenziare le funzionalità di SAP Business One a seconda delle proprie esigenze

- Può essere utilizzato con un'ampia varietà di linguaggi e strumenti di programmazione, consentendo agli sviluppatori di utilizzare tecnologie già conosciute
- Assicura un'efficace compatibilità a ritroso che limita le operazioni richieste durante l'upgrade a una nuova versione di SAP Business One

Principali componenti

- *Interfaccia dati API*. Interfaccia tra applicazioni esterne e SAP Business One.
- *Interfaccia utente API*. Ampliamento e personalizzazione dell'applicazione client SAP Business One.
- *Screen Designer*. Interfaccia drag & drop per la progettazione di finestre personalizzate per SAP Business One.
- *Connettore Java*. Interfaccia tra applicazioni esterne e SAP Business One basata sul linguaggio di programmazione Java.
- Documentazione Completa
- Applicazioni di esempio



www.sap.com/italy/

©2012 SAP AG. All rights reserved.
SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork, and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP AG in Germany and other countries. Business Objects and the Business Objects logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius, and other Business Objects products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Business Objects Software Ltd. Business Objects is an SAP company.
Sybase and Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere, and other Sybase products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of Sybase, Inc. Sybase is an SAP company.
All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies. Data contained in this document serves informational purposes only. National product specifications may vary.
These materials are subject to change without notice. These materials are provided by SAP AG and its affiliated companies ("SAP Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.