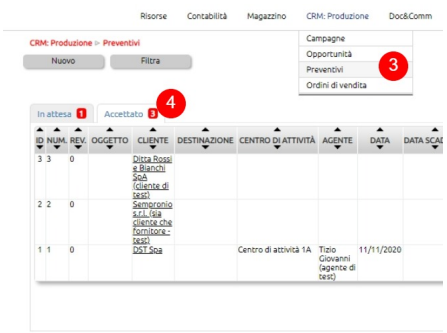
Generalità sugli ordini di vendita (merci, servizi, attività a canone, risorse)

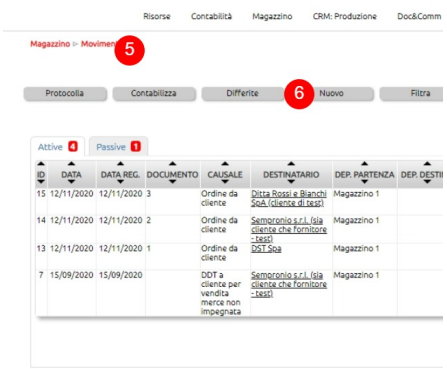
1. Generalità sugli ordini di vendita (merci, servizi, attività a canone, risorse)

In generale un Ordine di vendita può essere **generato in quattro modi**:

- sul modulo CRM > Ordini di vendita (1), da tasto Nuovo (2)
- su CRM > Preventivi (3), quando un Preventivo diventa "accettato" (4)
- da Magazzino > Movimenti (5), tasto Nuovo (6), come movimento di magazzino
- da un applicativo esterno, come un ecommerce







Su CRM: Produzione > Ordini di vendita > Nuovo, creiamo un nuovo ordine.

Nella **tab intestazione** sono riportati i dati generali dell'ordine (immagine sottostante).

I primi dati sono l'Oggetto (1) e il Cliente (2), questo richiamabile dalle anagrafiche censite o creabile al volo (2).

Se presente nell'anagrafica del Cliente, sarà possibile richiamare la Destinazione di spedizione (3).

Il Listino (4) da usare per la valorizzazione dei prezzi di vendita è impostabile manualmente, se non preassociato all'anagrafica del Cliente. Analogo discorso vale per la Modalità di pagamento (5).

Se l'ordine è riferito ad un Agente o creato da questo (6) i due record verranno collegati ai fini degli automatismi legati al calcolo delle provvigioni. L'anagrafica dell'Agente è valorizzata automaticamente se nella scheda anagrafica del Cliente è indicato l'Agente di riferimento.

Data di pagamento e di scadenza (7), eventuali Note di consegna (8) e altre Note libere (9) sono ulteriori campi da usare, se necessario.

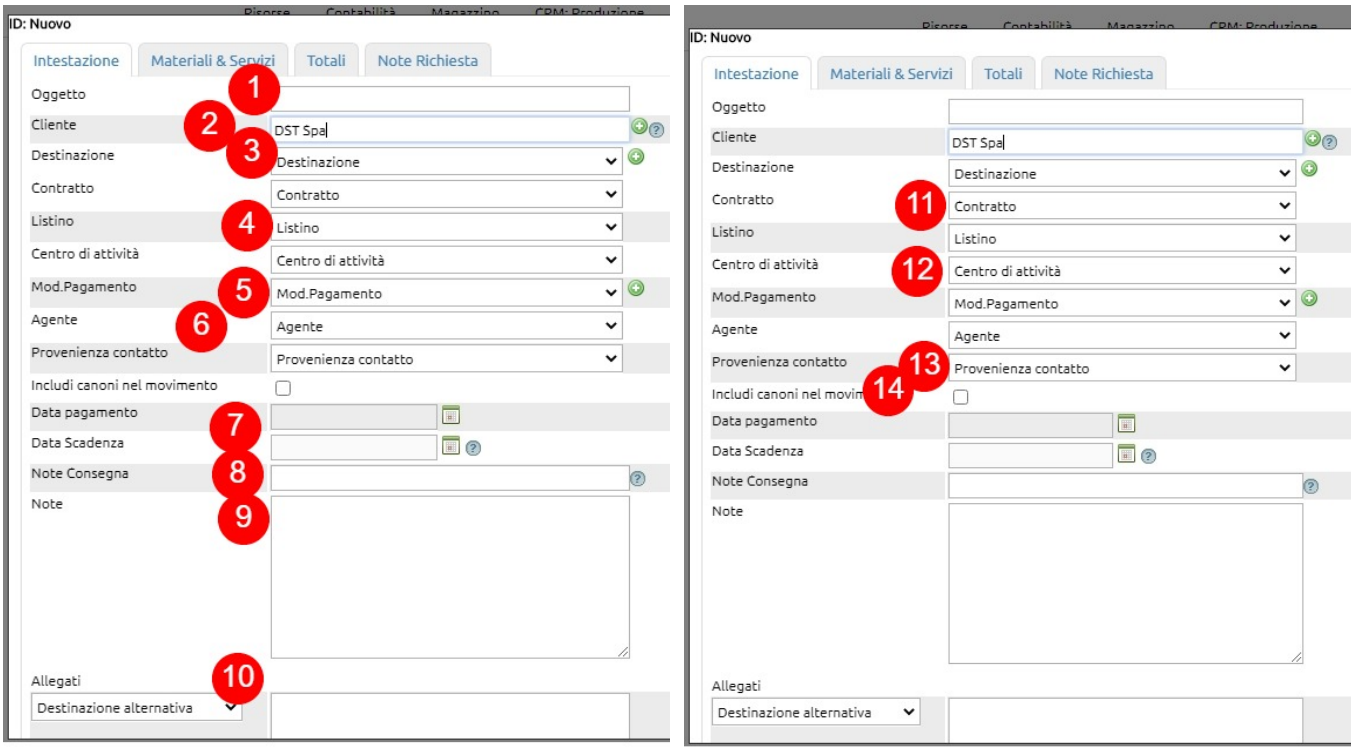
Se necessario, è possibile valorizzare il campo Destinazioni alternative (10) per richiamare le eventuali altre destinazioni di spedizione censite nella scheda anagrafica del Cliente.

Se l'Ordine è stato creato in riferimento ad un rapporto contrattuale già censito su Innoova Erp si potrà collegare a questo (11).

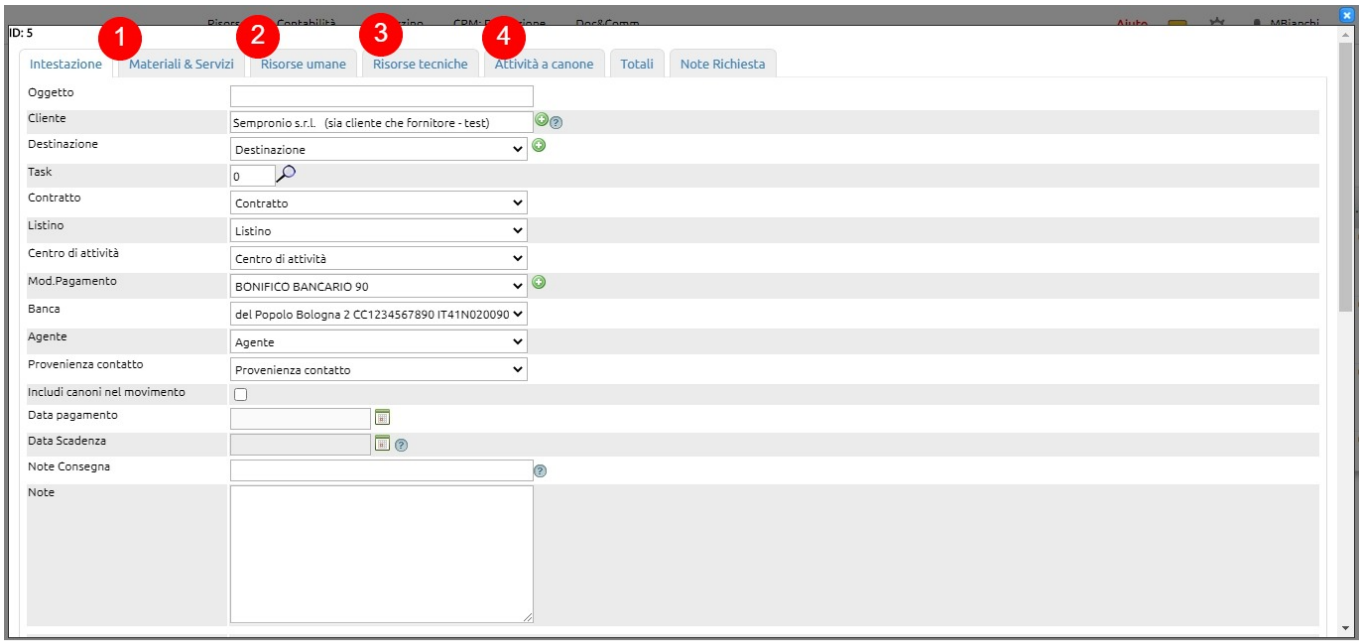
Ai fini della contabilità analitica, è possibile esplicitare un centro di attività generale cui associare l'ordine (12).

Se necessario è possibile esplicitare la provenienza del contatto (13), valori configurabile in Configurazione > CRM > Tabelle accessorie > Mezzi contatto.

Spuntata l'opzione Inlcudi canoni nel movimento (14), se l'ordine riguarda anche Attività a canone, queste saranno trattate in evasione come dei servizi, altrimenti saranno trattate a parte e all'atto dell'evasione verrà generato un Contratto (di sola fatturazione).



Nelle tab Materiali & Servizi (1), Risorse umane (2), Risorse tecniche (3) e Attività a canone (4) si esplicitano i contenuti degli ordini per merci, servizi una tantum, impegno di risorse umane o tecniche e attività periodiche. Questi quattro casi saranno trattati altrove.



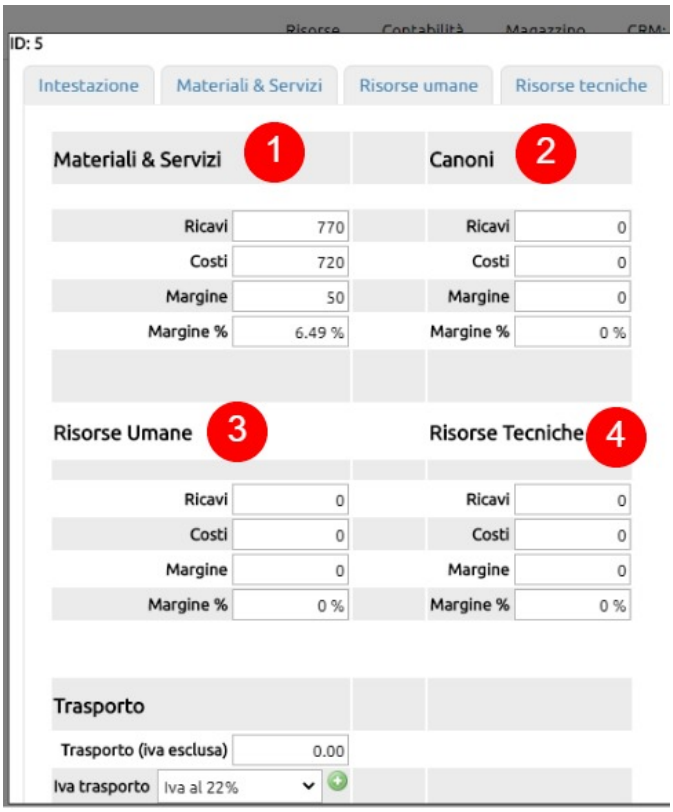
Nella tab Totali sono riepilogati anzitutto i totali per Materiali & Servizi (1), Canoni (2), Risorse umane (3), Risorse tecniche (4), i quali sono esposti come Ricavi, Costi, Margine in valore e in percentuale.

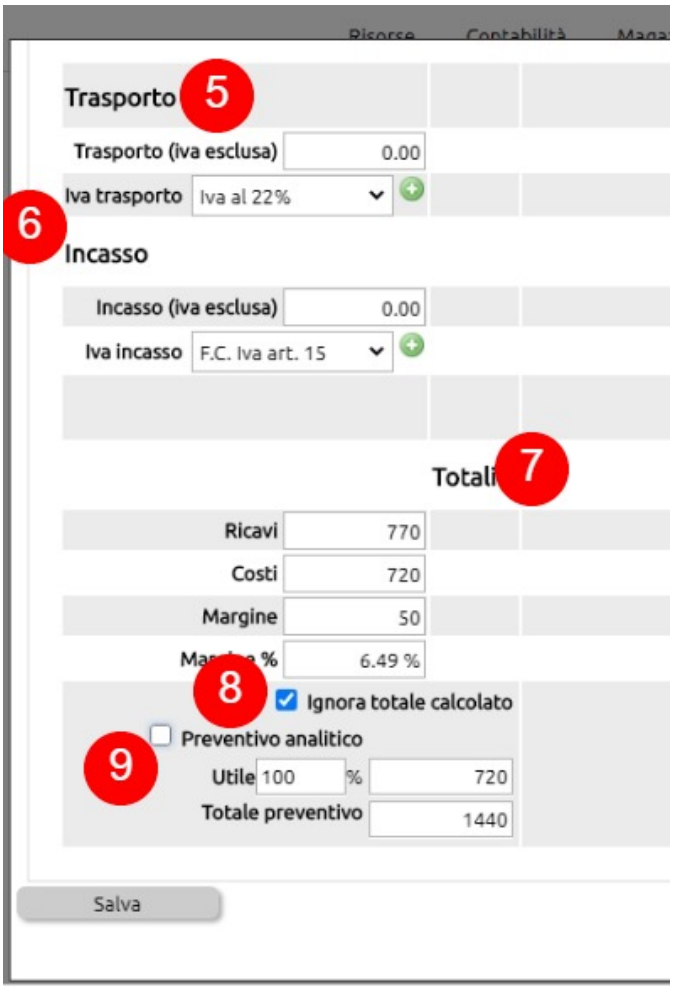
A parte sono riportati i totali per le spese di trasporto (5) e quelle di incasso (6) (eventuali).

Nel complesso i dati sono poi nuovamente riepilogati come Totali complessivi (7).

E' possibile poi inserire la spunta su Ignora totale calcolato (8).

Evitando di inserire la spunta su Preventivo analitico (9) è possibile stabilire il totale dell'ordine imponendo una percentuale di ricarico sul costo, alternativamente, inserendo la spunta la percentuale di ricarico sarà applicata sul Ricavo.





In questo ulteriore capitolo sarà mostrato come gestire gli ordini per Merci & Servizi, Attività a canone, Risorse umane e Risorse tecniche.