

# CRM: percorso commerciale completo

**Dalla opportunita' al preventivo fino alla evasione dell'ordine di vendita**

*Breve escursus sul processo commerciale*

## Indice

- 1. Le Opportunita' commerciali**
- 2. Gestire i preventivi**
- 3. Generalità sugli ordini di vendita (merci, servizi, attività a canone, risorse)**
- 4. Gestire un ordine di vendita per Merci o Servizi dalla creazione alla evasione**
- 5. scelta del fornitore e / o del miglior prezzo nei preventivi o negli ordini di vendita**
- 6. generare un contratto automaticamente da Gestione ordini di vendita**
- 7. Pianificare le attività delle risorse umane legate ad un ordine di vendita**
- 8. Rendicontare le attività e generare rapporti di lavorazione.**
- 9. Gli stati degli ordini di vendita**

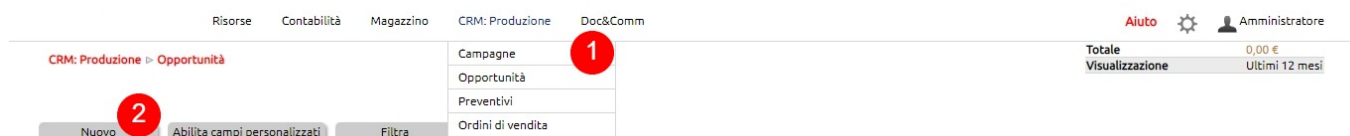
## 1. Le Opportunità commerciali

Che una Opportunità commerciale nasca da una chiamata al numero aziendale, da un incontro in fiera o che sia frutto di una azione di un agente o di un segnalatore, essa va gestita con oculatezza per fare in modo che diventi nel più breve possibile un preventivo e che si converta presto in un ordine di vendita.


Per questo motivo Uno Erp consente di tracciare tutto il processo commerciale, partendo proprio dal censimento delle Opportunità.

Le anagrafiche dei clienti possono essere già presenti nel database o da censire. Il processo commerciale, per molte aziende, comincia proprio da qui.

Su CRM > Opportunità (1), da tasto Nuovo (2) si crea la nuova Opportunità.



Nella **tab Inquadramento** sono presenti alcune informazioni generali riguardo il potenziale cliente.

Oltre la **Data (1)** di registrazione dell'Opportunità, è possibile associare indicare un eventuale **Segnalatore (2)** richiamando l'anagrafica se presente o creandola a volo da . Questo dato al momento serve solo ad associare le opportunità a singole anagrafiche, ma in futuro sarà possibile conteggiare eventuali retrocessioni commerciali da riconoscere al Segnalatore.

L'Opportunità può essere associata ad un **Agente (2)** e ad una **Provenienza del contatto (3)**.

E' possibile inserire delle **Note (4)** libere, associare l'Opportunità ad una **Campagna (5)** precensita ed collegare da subito l'opportunità ad una **Centro di attività/ricavo (6)**, se la loro gestione è prevista.

Il campo **Totale (7)** è calcolato automaticamente una volta che si inseriscono i dati inerenti i Materiali e servizi o le Attività a Canone.

ID: Nuovo

Tab: Inquadramento | **Lead** | Materiali & Servizi | Attività a canone | Note Richiesta

Data: 10.11.2020

Segnalatore: Digita per effettuare la ricerca...

Agente: Agente

Provenienza contatto: Provenienza contatto

Note:

Campagna: Campagna

Centro di attività: Centro di attività

Totale:

Salva

Nella **tab Lead** si censiscono le informazioni generali del **Lead (1)** (ossia la persona fisica che agisce come referente commerciale dell'azienda potenziale cliente). Nel caso l'anagrafica del Lead non esista, sarà possibile inserire il Nome e il Cognome e Uno Erp provvederà a crearla proprio con la Tipologia anagrafica Lead. Ovviamente il censimento di questa anagrafica dovrà essere poi completato.

Spuntando l'opzione **Collega azienda (2)** sarà possibile **associare una azienda al Lead (3)**. Se esistente, sarà possibile richiamare l'anagrafica dell'azienda, altrimenti Uno Erp provvederà a creare una anagrafica di tipologia Prospect con il nome indicato.

Sarà necessario indicare la **Mansione svolta dal Lead all'interno dell'azienda (4)**.

Infine, sarà possibile censire le informazioni riguardo al suo Posizionamento dell'azienda rispetto al mercato e rispetto alla nostra azienda.

Nome contatto: Digita per effettuare la ricerca...

Sesso: Sesso

Nato il:

Email:

Indirizzo:

Città: Digita per effettuare la ricerca...

Provincia: Provincia

Stato: Stato

Comune:

Relazione:

Note:

Collega azienda:

Azienda: Digita per effettuare la ricerca...

Indirizzo:


Pos/Azienda: Pos/Azienda

Pos/Mercato: Pos/Mercato

Salva

Collegando l'azienda, diventerà disponibile la tab Altri contatti dove sarà possibile aggiungere (1) altri contatti collegati all'azienda (2).

Nella **tab Materiali & Servizi** si elencano le Merci e i Servizi oggetto di richiesta da parte del potenziale cliente.

Gli articoli potranno essere richiamati se già censiti (1) oppure, se si hanno a disposizione le informazioni, possono essere creati al volo  (2). Con il tasto + (3) inseriremo nuove righe e col tasto - (4) elimineremo le righe non necessarie.

Analogamente procederemo con le eventuali Attività a canone.

Form: Note Richiesta

COD	COD FORN.	EAN	DESCRIZIONE	Qta	UM	Prezzo	Sconto Mc.	Sconto	Sconto Val.	Totale
001			Primo articolo di merce di test	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
001/b			Primo articolo di merce di test/bianco	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	N/D
001/n			Primo articolo di merce di test/nero	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	N/D

In alcuni casi, quando un cliente effettua una richiesta può capitare che non si abbia la certezza di poter disporre dell'articolo richiesto.

In questi casi servirà sentire preventivamente uno o più fornitori prima di confermare al cliente l'evadibilità della sua richiesta.

Ovviamente, in questo caso non avrebbe senso effettuare il censimento di un articolo e, pertanto, Uno Erp consente di registrare nelle righe delle semplici note di testo, spesso corrispondenti ad una descrizione di massima dell'articolo richiesto dal cliente (1). E' possibile inserire anche le quantità (2).

Una volta salvata la richiesta, sarà possibile verificare presso i fornitori la disponibilità della merce e, nel caso di disponibilità, recuperare le informazioni di censimento dell'articolo, censire l'articolo su Magazzino > Articoli e aggiornare l'opportunità sostituendo alla nota l'articolo appena censito.

Form: Note Richiesta

COD	COD FORN.	EAN	DESCRIZIONE	Qta	UM	Prezzo	Sconto Mc.	Sconto	Sconto Val.	Totale
			Il cliente richiede entro la fine del mese...	50	pezzi	0				0

Nella tab Note Richiesta è possibile aggiungere (1) annotazioni (2) con data (3), utile per registrare eventuali interlocazioni con il Lead.

Una volta salvato, il record comparirà nella lista delle opportunità dove sarà possibile Modificarlo (1), visualizzarne i contenuti (2), gestirne la variazione di status (3), calendarizzare e rendicontare attività di follow-up (se attivo il modulo Attività) (4), archiviare dati (5) e, infine, clonare il record (6).

Risorse Contabilità Magazzino CRM: Produzione Doc&Comm

CRM: Produzione > Opportunità

Totale 1.500,00 €  
Visualizzazione Ultimi 12 mesi

Nuovo Abilita campi personalizzati Filtra Raggruppa

ID	DATA	AGENTE	CAMPAGNA	CENTRO DI ATTIVITÀ	CONTATTO	REFERENTE	N.OPP.	€/OPP.	STATUS	CC	1	3	5
1	11/11/2020	Tizio Giovanni (agente di test)	Webinar su CRM	Centro di attività 1A	DST Spa	Caterina Rossi [Responsabile acquisti]	1	1.500,00 €	0		2	4	6

(1 risultato | 1 pagina totale)

Il comportamento di Uno Erp al variare degli Status opportunità può essere configurato.

Su Configurazione > CRM > Tabelle accessorie > Status opportunità, infatti, è possibile creare una serie di Status cui associare dei comportamenti predefiniti.

Uno status avrà una sua Descrizione (1), un Ordine di apparizione nell'elenco a tendina (2), un suo peso % (3), una Azione possibile (4).

Uno Status può essere definito come azione di default (5) quando una Opportunità viene salvata.

The screenshot displays the UNOERP CRM configuration interface. The top navigation bar includes tabs for 'Risorse', 'Contabilità', 'Magazzino', 'CRM: Produzione', and 'Doc&Comm'. The user is logged in as 'Amministratore'. The main form is titled 'ID: 5' and contains the following fields:

- Descrizione:** Crea preventivo (marked with a red circle 1)
- Ordine:** 4 (marked with a red circle 2)
- Peso (%):** 0 (marked with a red circle 3)
- Azione:** Crea preventivo e chiudi opportunità (marked with a red circle 4)
- Azione di default:** ☐ (marked with a red circle 5)

A 'Salva' button is located below the 'Azione di default' field. A dropdown menu is open, showing the following options:

- Azione
- Comuni**
- Chiudi opportunità
- Nessuna azione
- Contrattualistica**
- Crea preventivo e chiudi opportunità** (highlighted)
- Chiudi opportunità e creane una nuova
- Crea contratto e chiudi opportunità
- Crea ordine di vendita e chiudi opportunità



## 2. Gestire i preventivi

Un **Preventivo** può essere creato in due modi:

- da un'Opportunità, quando viene cambiato lo status dell'Opportunità in **Crea preventivo**
- da CRM: Produzione > Preventivi (1) > **Nuovo** (2)

Nella **tab Intestazione** del preventivo si trovano i dati generali.

Anzitutto un eventuale progressivo di Revisione che verrà valorizzato automaticamente da Uno Erp ad ogni revisione del preventivo e l'indicazione dell'Oggetto (1).

Il Cliente (2), al solito, può essere richiamato o creato al volo (3). Richiamato il cliente è possibile selezionare la destinazione finale della futura spedizione (2). Questo dato è censito nell'anagrafica del Cliente oppure può essere creato al volo (3).

I campi Task, Contratto e Centro di attività (5) fanno riferimento alla gestione delle attività, di eventuali contratti e alla contabilità analitica e, pertanto, possono essere ignorati se non è prevista la gestione di questi aspetti.

Richiamato il Cliente, se a questi è stato associato un Listino e la Modalità di pagamento (6) questi dati verranno richiamati, altrimenti potranno essere inseriti manualmente.

I campi relativi all'agente e alla provenienza del contatto (7) sono ereditati dall'Opportunità o possono essere inseriti a mano.

Infine, si possono inserire le date del preventivo, della sua scadenza, dell'inizio di un eventuale fornitura di servizi o della consegna (8) e alcune annotazioni (9).


Alcuni dei dati inseriti nella tab Intestazione potranno poi essere richiamati in fase di redazione del preventivo via Macro.

Nella tab Materiali & Servizi verranno elencati gli articoli Merci o Servizi oggetto di preventivo (1).

Come visto in precedenza per le Opportunità, potrà accadere che gli articoli richiesti non siano censiti e che serva un confronto con un fornitore per verificare se la richiesta del cliente è può essere evasa.

In questo caso, è possibile inserire nei campi di descrizione degli articoli delle note libere, spesso di descrizione dell'oggetto della richiesta. Al salvataggio le informazioni rimarranno memorizzate nel preventivo, senza che venga creato un articolo.

Una volta ricevuta dal fornitore la conferma della disponibilità della merce e reperite le informazioni di censimento, censito l'articolo su Magazzino > Articoli, sarà possibile riaprire in modifica il preventivo e sostituire alle note l'articolo censito.

In ogni caso, gli articoli potranno comunque essere creati al volo .

Ciascun articolo potrà essere associato ad un gruppo (o griglia) (2) creabile facilmente cliccando sull'icona + (3). In fase di redazione del preventivo sarà possibile richiamare gli articoli per raggruppamenti.

In ciascuna riga saranno esposte le scontistiche, modificabili a mano o predefinite a livello di anagrafica articolo e Listino (4).

Le righe articoli potranno quindi essere aggiunte (5), rimosse (6) e sarà possibile inserire delle righe di commento (7) degli articoli.

The screenshot displays the 'Totali' tab in the UNOERP CRM interface. The interface is divided into two main sections. The left section contains a table with columns: Gruppo, Cod, Articolo, and Qta. The right section contains a summary table with columns: Sconto MC, Sconto %, Sconto Val, Totale costo, Totale imponibile, and Totale ivato. Red arrows and numbers point to specific elements: 1 points to the 'Articolo' column header, 2 points to the 'Salva' button, 3 points to the 'Default' button, 4 points to the 'Sconto Val' column header, 5 points to the 'Totale costo' field, 6 points to the 'Totale imponibile' field, and 7 points to the 'Totale ivato' field.

La **tab Totali** contiene tutte le informazioni di riepilogo relativamente alle Merci & Servizi (1), servizi a Canone (2), Risorse umane (3), Risorse tecniche (4) incluse nel preventivo.

I servizi a Canone, le Risorse umane e quelle tecniche sono ulteriori voci di preventivo che è possibile fare in modo che compaiano nella stesura del preventivo (da attivare in configurazione).

Per ciascuna delle voci, i totali riguardano i Ricavi, i Costi e la Marginalità calcolata in valore e in percentuale.

E' quindi possibile inserire il valore e l'aliquota iva dei costi di trasporto (6) e dei costi di incasso (7) che potranno venire aggiunti tal quali ai ricavi da fatturare (configurazione).

Tutti i totali sono quindi aggregati in fondo alla schermata (8).

Spuntando l'opzione Ignora totale calcolato (9) verrà data la possibilità di impostare un valore arbitrario.

Evitando di inserire la spunta su Preventivo analitico (10), il valore potrà essere calcolato sulla base del Costo totale applicando una aliquota di utile (11).

Inserendo la spunta su Preventivo analitico (10), invece, sarà possibile applicare un ricarico (o uno sconto) al valore di ricavo (12).

The screenshots illustrate the 'Redigi preventivo' (Draft Quotation) process in the UNOERP CRM. The first screenshot shows the 'Note Richiesta' (Request Notes) tab, which includes sections for 'Materiali & Servizi' (Materials & Services), 'Canoni' (Canons), 'Risorse Umane' (Human Resources), and 'Risorse Tecniche' (Technical Resources). The second screenshot shows the 'Trasporto' (Transport) and 'Incasso' (Receipt) sections, each with fields for 'Trasporto (iva esclusa)' (Transport (excluding VAT)) and 'Iva trasporto' (VAT transport), and a 'Totali' (Totals) section. The third screenshot shows the 'Preventivo analitico' (Analytical Quotation) section, which includes fields for 'Utile 100%' (Profit 100%) and 'Totale preventivo' (Total quotation).

Se il Preventivo è stato generato da una Opportunità allora sarà presente anche la tab Note richiesta (1), contenente le note precedentemente registrate in fase di trattativa col cliente.

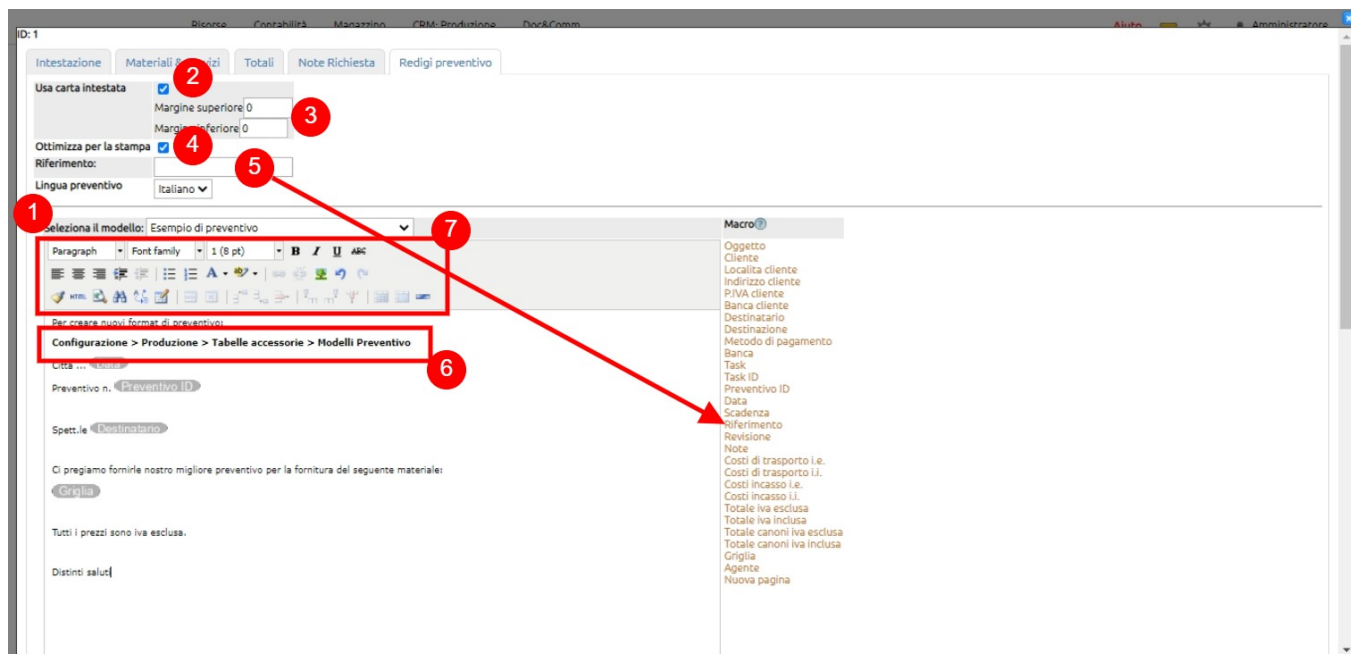
Ovviamente, sarà possibile aggiungere ulteriori note (2).

The screenshot shows the 'Note Richiesta' (Request Notes) tab in the UNOERP CRM. The 'Data' field is set to 11.11.2020. The 'Testo' (Text) field contains 'Richiesta assistenza extra'. A red arrow points from the 'Aggiungi nota' (Add note) button to the 'Salva' (Save) button.

Infine, nella **tab Redigi preventivo** sarà possibile richiamare un Modello di preventivo (1) precedentemente configurato (6), spuntare l'opzione per l'uso della Carta intesata (2), indicare eventuali valori per i margini (3), spuntare l'opzione per

ottimizzare la stampa (4), inserire un Riferimento cui intestare il preventivo, poi richiamabile sistematicamente nel testo via macro (5).

Il modello configurato (6) potrà ovviamente essere personalizzato volta per volta essendo disponibile un apposito editor testo (7).



Una volta salvato Uno Erp creerà un nuovo record Preventivo.

I dati presenti in Lista sono anzitutto quelli identificativi del preventivo (1), ossia l'ID, il numero, la revisione e l'oggetto. Quindi l'identificazione del Cliente e della Destinazione (2).

Se ne è prevista la gestione, saranno visualizzati i dati relativi al Task e al Centro di attività (3).

Sono presenti anche i riferimenti alla Data del preventivo e alla sua Data di scadenza (4) oltre che, opzionalmente, il nominativo dell'Utente che lo ha lavorato (5) e l'agente cui è da collegare il Cliente (6).

Sono presenti tutti i dati economici salienti (7) aggregati eventualmente per gruppi.

Sarà poi possibile modificare il preventivo (8), visualizzarne il pdf di stampa e stamparlo (9), inviarlo al Cliente (10), risalire all'opportunità che ha generato il preventivo (11), archiviare dei dati inerenti al preventivo (12), clonare il record (13), gestire il cambio di status e le revisioni del preventivo (14).

CRM: Produzione > Preventivi

Nuovo Filtra

ID	NUM.	REV.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ	AGENTE	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	M, S & R RICAVI	M, S & R COSTI	M, S & R MARGINE
1	1	0		DST Soa		0	Centro di attività 1A	Tizio Giovanni (agente di base)	11/11/2020		Magazzino	3.110,00 €	€ 1500.00	€ 900.00	€ 600.00 (40.00%)

(1 risultato | 1 pagina totale)

Risorse
Contabilità
Magazzino
CRM: Produzione
Doc&Comm

Aluto


 Amministratore

Produzione > Preventivi

REV.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ	AGENTE	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	M, S & R RICAVI	M, S & R COSTI	M, S & R MARGINE	
0		DST Sog		0	Centro di attività 1A	Tizio Giovanni (agente di test)	11/11/2020		Magazzino	3.110,00 €	€ 1500.00	€ 900.00	€ 600.00 (40.00%)	<div> <div>9</div> <div>14</div> <div>12</div> </div> <div> <div>8</div> <div>10</div> <div>11</div> <div>13</div> </div>

(1 risultato | 1 pagina totale)

L'invio del preventivo viene fatto direttamente da Uno Erp selezionando anzitutto uno dei modelli precedentemente configurati (1) su Configurazione > Comunicazioni > Tabelle accessorie > Testi amministrativi.

Se l'anagrafica è ben compilata, il campo Email verrà popolato con i valore dell'email amministrativa (2).

L'email potrà essere poi personalizzata e editata (3).

Seleziona il modello: Selezionare il modello

Oggetto: Invio preventivo N.1 del 11/11/2020

Email:

Email CC: (Separati da virgola)

Email BCC: (Separati da virgola)

Testo:

Paragraph Font family 3 (12 pt) B I U ABC

Spett.le DST Spa,

In allegato, ci preghiamo inviare nostro preventivo.

Ringraziando per averci contattato, ricordiamo che per qualsiasi informazione o chiarimento potete chiamare il nostro ufficio commerciale al numero

Distinti saluti.

=====

Magazzino 3 srls -

ufficio commerciale

Tel.

Fax.

Path: p

Invia a DST Spa

Per tenere traccia delle modifiche di un preventivo, è bene gestirne le revisioni.

Per farlo è possibile agire sul tasto **Gestisci**, variare lo **Status** del preventivo selezionando uno dei valori predefiniti (1) e impostare la data della variazione (2).

Uno Erp etichetterà il preventivo, ne gestirà la numerazione delle revisioni e il preventivo sarà poi disponibile nella tab apposita.

Se lo status scelto sarà Accettato, il ciclo di gestione del preventivo si intenderà concluso, Uno Erp chiuderà il Preventivo e aprirà un record di Ordine di vendita gestibile sia nel modulo CRM: Produzione > Ordine di vendita che su Magazzino > Movimenti.

Produzione > Preventivi

**Novo** **Filtra**

REV.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ	AGENTE	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	M, S & R RICAVI	M, S & R COSTI	M, S & R MARGINE
0		DST Spa		0	Centro di attività 1A	Tizio Giovanni (agente di test)	11/11/2020		Magazzino	3.110,00 €	€ 1500.00	€ 900.00	€ 200.00 (10.00%)

(1 risultato | 1 pagina totale)

**Cronologia**

Rev

11.11.2020

Stato

Nuovo stato

Salva

Annulla

- Nuovo stato
- Non accettato
- Revisionato
- Scaduto
- Nessuna risposta
- Accettato

### 3. 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

The image shows three screenshots of the CRM interface, each with a red circle highlighting a specific feature:

- Screenshot 1:** CRM > Produzione > Ordini di vendita. A table of orders is shown with columns: ID, NUM, OGGETTO, CLIENTE, DESTINAZIONE, CENTRO DI ATTIVITÀ, STATUS, DOC, DATA, DATA SCADENZA. A red circle (1) highlights the 'Nuovo' button.
- Screenshot 2:** CRM > Produzione > Preventivi. A table of preventive orders is shown with columns: ID, NUM, REV, OGGETTO, CLIENTE, DESTINAZIONE, CENTRO DI ATTIVITÀ, AGENTE, DATA, DATA SCAD. A red circle (2) highlights the 'Accettato' button.
- Screenshot 3:** Magazzino > Movimenti. A table of movements is shown with columns: ID, DATA, DATA REG, DOCUMENTO, CAUSALE, DESTINATARIO, DEP. PARTENZA, DEP. DESTI. A red circle (3) highlights the 'Nuovo' button.

Su CR: 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 creabili 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) sarà i due record verranno collegati ai fini dei 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 usare 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 Uno Erp si potrà collegare a questo (11).

Ai fini della contabilità analitica, è possibile esplicitare un centro di attività generali 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 Includi 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 della evasione verrà generato un Contratto (di sola fatturazione).

The image displays two side-by-side screenshots of the 'ID: Nuovo' (New ID) form in the CRM module, specifically the 'Materiali & Servizi' tab. The form is divided into several sections with tabs at the top: 'Intestazione', 'Materiali & Servizi', 'Totali', and 'Note Richiesta'. The left screenshot highlights fields 1 through 10, while the right screenshot highlights fields 11 through 14. The fields are as follows:

- 1**: Oggetto (Text field)
- 2**: Cliente (Text field, value: DST Spa)
- 3**: Destinazione (Dropdown menu, value: Destinazione)
- 4**: Contratto (Dropdown menu, value: Contratto)
- 5**: Listino (Dropdown menu, value: Listino)
- 6**: Centro di attività (Dropdown menu, value: Centro di attività)
- 7**: Mod. Pagamento (Dropdown menu, value: Mod. Pagamento)
- 8**: Agente (Dropdown menu, value: Agente)
- 9**: Provenienza contatto (Dropdown menu, value: Provenienza contatto)
- 10**: Includi canoni nel movimento (Checkbox, unchecked)
- 11**: Data pagamento (Text field, value: )
- 12**: Data Scadenza (Text field, value: )
- 13**: Note Consegna (Text field, value: )
- 14**: Note (Text area, value: )

The 'Allegati' section at the bottom shows a dropdown menu with the value 'Destinazione alternativa'.

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.

The screenshot shows the 'Totali' tab in the CRM interface. The top navigation bar includes tabs for 'Intestazione', 'Materiali & Servizi', 'Risorse umane', 'Risorse tecniche', 'Attività a canone', 'Totali', and 'Note Richiesta'. The 'Totali' tab is active. The main form contains the following fields:

- Oggetto:** Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)
- Destinazione:** Destinazione
- Task:** 0
- Contratto:** Contratto
- Listino:** Listino
- Centro di attività:** Centro di attività
- Mod. Pagamento:** BONIFICO BANCARIO 90
- Banca:** del Popolo Bologna 2 CC1234567890 IT41N020090
- Agente:** Agente
- Provenienza contatto:** Provenienza contatto
- Includi canoni nel movimento:** ☐
- Data pagamento:**
- Data Scadenza:**
- Note Consegna:**
- Note:**

Red numbered callouts are placed above the following tabs:

- 1** above 'Materiali & Servizi'
- 2** above 'Risorse umane'
- 3** above 'Risorse tecniche'
- 4** above 'Attività a canone'

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 riepilocati 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, alternatively, inserendo la spunta la percentuale di ricarico sarà applicata sul Ricavo.

ID: 5

Ricorse

Contabilità

Magazzino

CRM

Intestazione

Materiali & Servizi

Risorse umane

Risorse tecniche

Materiali & Servizi

1

Canoni

2

Ricavi	<input type="text" value="770"/>	Ricavi	<input type="text" value="0"/>
Costi	<input type="text" value="720"/>	Costi	<input type="text" value="0"/>
Margine	<input type="text" value="50"/>	Margine	<input type="text" value="0"/>
Margine %	<input type="text" value="6.49 %"/>	Margine %	<input type="text" value="0 %"/>

Risorse Umane

3

Risorse Tecniche

4

Ricavi	<input type="text" value="0"/>	Ricavi	<input type="text" value="0"/>
Costi	<input type="text" value="0"/>	Costi	<input type="text" value="0"/>
Margine	<input type="text" value="0"/>	Margine	<input type="text" value="0"/>
Margine %	<input type="text" value="0 %"/>	Margine %	<input type="text" value="0 %"/>

Trasporto

Trasporto (iva esclusa)

Iva trasporto

Iva al 22 %

+

-

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

#### 4. Gestire un ordine di vendita per Merci o Servizi dalla creazione alla evasione

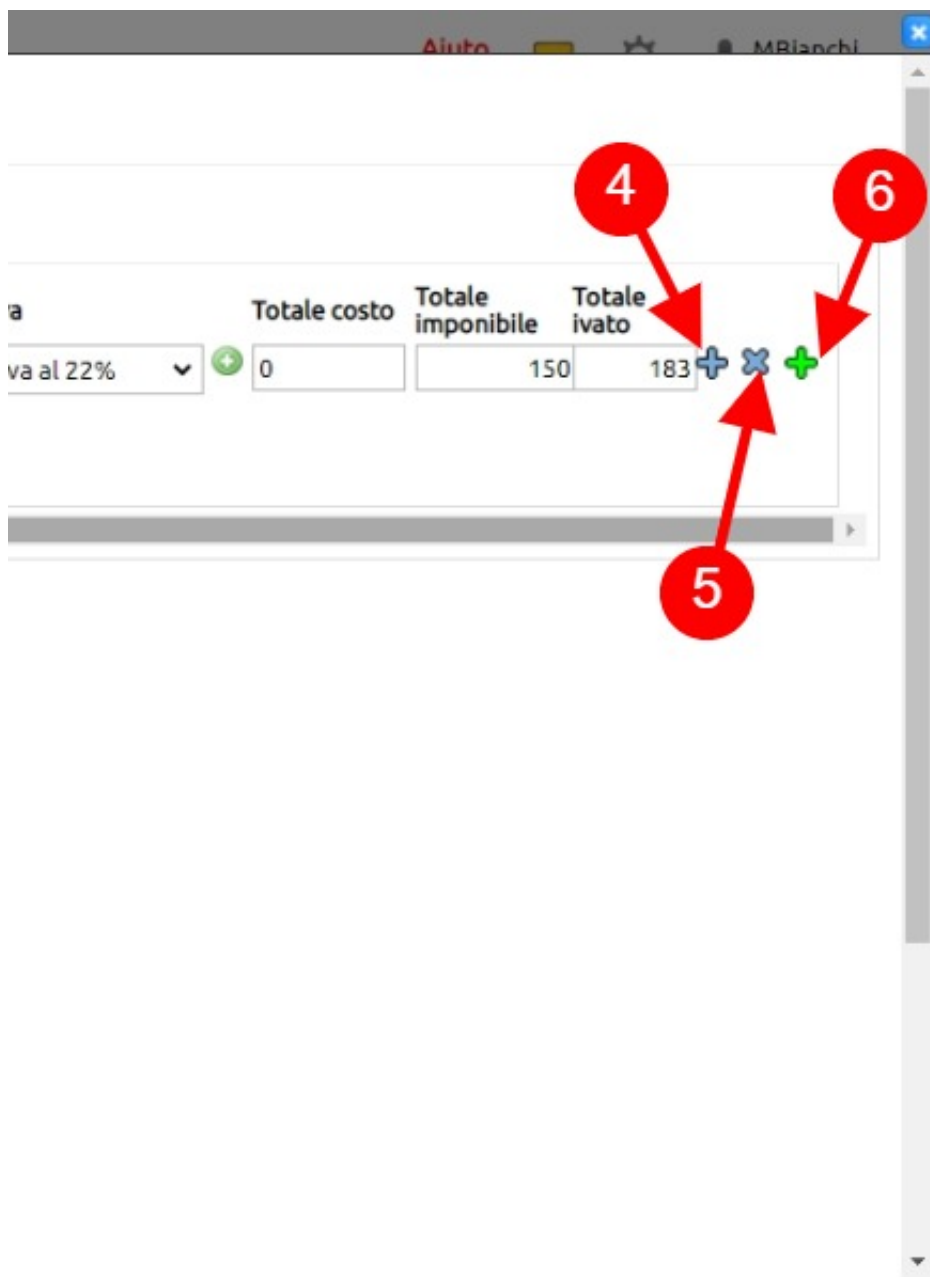
Nella tab Materiali & Servizi (1) verranno elencate tutte le Merci e i Servizi ordinati dal cliente.

Se l'ordine proviene, ad esempio, da un preventivo, le righe (2) saranno già prepopolate, altrimenti servirà inserire i dati, richiamando gli articoli censiti o creandoli al volo.

Ciascuna riga può essere disposta su Tab separate (3). Questa opportunità è ereditata dal modulo Preventivi dove viene usata per richiamare la singola tabella in fase di redazione del preventivo.

The screenshot displays the 'ID: Nuovo' window in the UNOERP CRM. At the top, there are tabs for 'Intestazione', 'Materiali & Servizi' (annotated with a red circle '1'), 'Risorse umane', and 'Risorse tecniche'. Below these, there are buttons for 'Griglia 1', 'Griglia 2', and a '+' button (annotated with a red circle '3'). A table with columns 'Gruppo', 'Cod', and 'Articolo' is shown below. The first row (annotated with a red circle '2') contains 'Griglia 1' in the 'Gruppo' column, '001' in the 'Cod' column, and 'Primo articolo di merce di test' in the 'Articolo' column. Below the table is a checkbox labeled 'Distinta base'. At the bottom of the window is a 'Salva' button.

Le righe possono essere aggiunte (4), eliminate (5) oppure commentate con l'aggiunta di una riga di solo testo (6).



Spuntando l'opzione Distinta base (7) disponibile per ciascuna riga, è possibile movimentare ai fini dell'impegno sia l'articolo che la sua distinta base, essendo possibile

- richiamare la distinta base esistente
- esplicitare al volo la composizione dell'articolo in ordine (quantità di legame dei componenti della singola unità di prodotto ordinata)
- modificare i dati aggiungendo righe (8), eliminando righe (9), modificando le quantità di legame (10), i costi unitari (11)

**Importante sottolineare che la movimentazione dell'impegno a livello di ordine può costituire una deroga alla regola eventualmente predefinita per l'articolo nella sua scheda anagrafica alla tab Produzione.** Se la regola predefinita prevede Scarica componenti = Sì e Scarica prodotto finito = No, in questo modo si realizza invece la valorizzazione Scarica componenti = Sì e Scarica prodotto finito = Sì.

Ovviamente quanto detto riguarda raramente i Servizi, per i quali, pur essendo possibile farlo, in genere non si gestisce la distinta base.

ID: 5

Intestazione | Materiali & Servizi | Risorse umane | Risorse tecniche | Attività a canone

Griglia 1 | Griglia 2 | +

Gruppo	Cod	Articolo	Qta
Griglia 1 ▼	001	Primo articolo di merce di test	1
<input type="checkbox"/> ? Distinta base			
Griglia 1 ▼	semi	Semilavorato	1
<input checked="" type="checkbox"/> Distinta base			
(LUX01) Luci		Qta/Unità Costo	Costo
		1.0000	5

Aggiungi materia prima | risorsa umana | risorsa tecnica

Salva

Una volta salvato, l'ordine sarà gestibile sulla Lista degli Ordini di vendita. I dati da potere visualizzare in Lista sono configurabili su Configurazione > CRM > Configurazione (si veda la faq [Configurazioni di base per la gestione commerciale](#).)

Una configurazione usabile per la gestione degli ordini di Merci e Servizi prevede:

- le numerazioni di riferimento (1)
- un oggetto (2)
- il nome del cliente e la destinazione della merce (se prevista la spedizione) (3)
- il riferimento ad un eventuale task cui associare l'ordine (se è previsto la gestione per task) e il centro di attività (se prevista la contabilità analitica) (4)
- lo status dell'ordine (5)

- i riferimenti di protocollo (data e numero) (6)
- la data di scadenza, se prevista (7)
- l'utente che ha creato l'ordine e lo ha in gestione (8)
- i valori totali espressi come totale dell'ordine (9), totale evaso (10), totale da evadere (11), in caso di evasioni parziali
- indicazione riguardo al pagamento dell'ordine (opzione configurabile) (12)
- indicazione riguardo alla conferma dell'ordine (opzione configurabile) (13)
- totale del ricavo (14), totale dei costi (15), totale dei margini (16), tutte opzioni configurabili (solo chi ha i permessi può visualizzare costi e margini)
- gestione dello status di un eventuale finanziamento associato all'ordine (17)

Risorse

Contabilità

Magazzino

CRM: Produzione

Doc&Comm

Aiuto

MBianchi

CRM: Produzione ▶ Ordini di vendita

Riepilogo

Nuovo

Filtra

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
ID NUM.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ	STATUS	DOC	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	EVASO	DA EVADERE	PAGATO CONF.	M, S & R RICAVI M
7 7		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - part)	0		Non gestito	8	27/11/2020		Mario Bianchi	3.195,90 €	0,00 €	3.195,90 € NO	NO	€ 3195.90

Aiuto

MBianchi

Riepilogo

14	15	16										17
DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	EVASO	DA EVADERE	PAGATO CONF.	M, S & R RICAVI	M, S & R COSTI	M, S & R MARGINE	CAN. RICAVI	CAN. COSTI	CAN. MARGINE	
	Mario Bianchi	3.195,90 €	0,00 €	3.195,90 € NO	NO	€ 3195.90	€ 950.00	€ 2245.90 (70.27%)	€ 0.00	€ 0.00	--	

Una volta registrato, l'evasione dell'ordine di vendita può essere effettuata:

- nel modulo Ordini di vendita (1)
- direttamente su Movimenti (2)

Risorse Contabilità Magazzino CRM: Produzione Doc&Comm										Risorse Contabilità <b>Magazzino</b> CRM: Produzione Doc&Comm									
<b>CRM: Produzione &gt; Ordini di vendita</b>										<b>CRM: Produzione &gt; Ordini di vendita</b>									
Nuovo Filtro Diario Attività										Nuovo Filtro Diario Attività									
ID	NUM.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ				ID	NUM.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ			
10	10	TT	DST Spa		0					10	10	TT	DST Spa		0				
9	9		DST Spa		3					9	9		DST Spa		3				
8	8		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0					8	8		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0				
7	7		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0					7	7		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0				
6	6		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		3					6	6		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		3				
5	5		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0					5	5		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0				
4	4		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		2					4	4		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		2				

Su **CRM: Produzione > Ordini di vendita**, se sono verificate tutte le condizioni che ne sbloccano l'eventuale gestione (ad esempio, l'accettazione di un finanziamento), comparirà il tasto Gestisci (1).

In Uno Erp è previsto che un ordine di vendita, per potere essere gestito in evasione dal modulo Ordini di vendita, sia associato tassativamente ad un ID di task (2).

ID	NUM.	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ	STATUS	DOC	DATA	SCADENZA	UTENTE	TOTALE	EVASO	DA EVADERE	M, S & R RICAVI	M, S & R COSTI	M, S & R MARGINE	CAN. RICAVI	CAN. COSTI	CAN. MARGINE			
10	10	TT	DST Spa		0		Task obbligatorio	11	27/11/2020		Mario Bianchi	600,00 €	0,00 €	600,00 €	€ 600,00	€ 160,00	€ 440,00 (73,33%)	€ 0,00	€ 0,00	--			
9	9		DST Spa		0		Non gestito	10	27/11/2020		Mario Bianchi	160,00 €	0,00 €	160,00 €	€ 160,00	€ 30,00	€ 130,00 (81,25%)	€ 0,00	€ 0,00	--			
8	8		Sempronio s.r.l. (sia cliente che fornitore - test)		0		Non gestito	9	27/11/2020		Mario Bianchi	560,00 €	0,00 €	560,00 €	€ 560,00	€ 120,00	€ 440,00 (78,57%)	€ 0,00	€ 0,00	--			

Se così non

In caso contrario, al clic su Gestisci si presenterà la schermata sottostante dalla quale non sarà possibile gestire in evasione l'ordine.



Se l'ordine proviene da un Preventivo già associato ad un Task, non sarà necessario fare alcuna operazione e l'ordine risulterà già gestibile. In caso contrario, sarà necessario aprire in modifica l'ordine (1)

CRM: Produzione > Ordini di vendita

ID NUM	OGGETTO	CLIENTE	DESTINAZIONE	TASK	CENTRO DI ATTIVITÀ	STATUS	DOC	DATA	DATA SCADENZA	UTENTE	TOTALE	EVASO	DA EVADERE	M, S & R RICAVI	M, S & R COSTI	M, S & R MARGINE	CAN. RICAVI	CAN. COSTI	CAN. MARGINE
10 10	TT	DST Spa	0		Task obbligatorio	11		27/11/2020			600,00 €	0,00 €	600,00 €	€ 600,00	€ 180,00	€ 420,00 (70.00%)	€ 0,00	€ 0,00	-

Se non devono essere gestiti i task, è invece possibile inserire un numero diverso da zero (ad esempio 1) e usare sempre lo stesso numero per qualsiasi cliente (1).

Se devono essere gestiti i task (commesse associate al cliente), fare clic sull'icona e selezionare uno dei task già esistenti associati all'anagrafica o, in alternativa (se configurata la creazione al volo dei task) cliccare su *Crea nuovo task* (2).

Se non è attiva la creazione al volo dei task e si intende renderla attiva, seguire le indicazioni della nota [mini\\_magick20240503-6713-1ytb10p.gif](#).

Una volta reso gestibile, dopo il clic sul tasto **Gestisci** si aprirà una schermata dalla quale si procederà ad evadere l'ordine.

Nel caso l'ordine riguardi totalmente o parzialmente delle merci, Uno Erp verifica che le quantità di merce in giacenza (o in arrivo) siano sufficienti per evadere l'ordine: se necessario, si potrà procedere a creare un ordine a fornitore dalla stessa schermata.

La tab Approvvigionamento (1) verrà proposta proprio solo se esiste un **fabbisogno**, ossia se **per almeno un articolo la somma dei quantitativi di merce in giacenza e della merce in arrivo non è sufficiente ad evadere l'ordine di vendita**.

Per tutti gli articoli con fabbisogno, questo valore (quantità ordinata dal cliente - quantità in giacenza - quantità ordinata ai fornitori) viene esposto sulla riga (2) e la quantità Da ordinare viene ovviamente prevalorizzata con questo valore (3): l'utente potrà comunque modificare tale quantitativo con un valore minore o maggiore.

Selezionato il Fornitore (4) (in genere il Fornitore preferenziale), sarà possibile generare l'ordine al fornitore (5) che renderà poi possibile evadere l'ordine di vendita.

Una volta cliccato il tasto **Genera ordini** su Magazzino > Movimenti verrà creato un movimento con la causale predefinita in configurazione su Configurazione > Magazzino > Approvvigionamento > Causale Riordino, parametro di Default impostato sulla causale predefinita Ordine a fornitore.

L'evidenza del movimento creato è immediatamente visibile. Si risconterà infatti la creazione di una riga di riepilogo degli ordini ai fornitori generati identificati per ID e Causale (1).

I documenti creati non sono inizialmente numerati (2). La numerazione, corrispondente ad una protocollazione, avverrà infatti alla stampa del documento (3): Uno Erp, da procedura, chiede se si intende rendere definitivo il documento. Se si acconsente, il documento viene quindi protocollato definitivamente, altrimenti rimane in bozza (non numerato).

Una volta protocollato, il documento può essere spedito (4) al fornitore.

Ovviamente, in generale, ciascun articolo potrà essere acquistato da più fornitori. Per ciascun fornitore sarà quindi creato un ordine a fornitore.

I movimenti creati possono comunque essere gestiti da Magazzino > Movimenti, dove è possibile modificare in modo standard il movimento.

Se l'ordine riguarda solamente dei Servizi o non esiste alcun fabbisogno, l'ordine di vendita sarà immediatamente evadibile e Uno Erp non proporrà la tab Approvvigionamento, ma solamente la Tab Movimenti (1).

La causale con la quale occorrerà evadere l'ordine (2) è una delle possibili causali configurate come Figlie della causale usata per gestire gli Ordini di vendita, ossia la causale scelta per il parametro *Causale generazione automatica ordini di vendita* disponibile su Configurazione > CRM > Configurazione.

Inserita la quantità (3) ed evaso l'ordine (4) l'ordine di vendita verrà chiuso e trasformato nel movimento di causale prescelta per l'evasione (5).

A questo punto, si può dire che la fase di gestione commerciale dell'ordine è conclusa e l'iter di evasione continuerà con le attività di magazzino, per le merci, o con le attività di erogazione dei servizi, per la componente servizi.

## 5. scelta del fornitore e / o del miglior prezzo nei preventivi o negli ordini di vendita

quando si compila un Ordine di vendita e si opera sulla tab Materiali e Servizi, durante la digitazione degli articoli, se ad essi sono collegati più listini fornitori,

viene proposto un campo aggiuntivo

Intestazione	Materiali & Servizi	Subappalti	Risorse umane	Risorse tecniche	Attività a canone	Totali
Articolo	Qta	Costo/Unità	Prezzo/Unità !			
Cartuccia Plotter	10 pezzi	ACME SpA [€150.000]	150.00	250		
<input type="checkbox"/> Distinta base						
Salva						

per consentire a chi sta compilando l'ordine di vendita, di selezionare il miglior fornitore o il miglior prezzo.

Detto campo viene inibito per quegli articoli che nella Tab E-commerce recano il flag "Non movimentabile"

Default	Valori	Situazione	Produzione	Logistica	Ecommerce
Rendi visibile in Ecommerce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evidenza	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Disponibile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Non movimentabile	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spedizione gratuita	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## **6. generare un contratto automaticamente da Gestione ordini di vendita**

per far generare un contratto durante la gestione di un ordine di vendita, nello stesso deve essere previsto un servizio nella voce "canoni".

Cliccando sul tasto [Gestisci] il sistema richiederà una serie di campi aggiuntivi tra i quali il centro di attività cui legare il contratto e la ricorsività di emissione della fattura o del proforma.

## 7. Pianificare le attività delle risorse umane legate ad un ordine di vendita

Nell'ordine di vendita possono essere previste attività lavorative che coinvolgano le Risorse Umane aziendali.

### INSERIMENTO

Nella apposita tab, Risorse Umane è possibile inserire il numero di ore da far espletare alle risorse umane siano essi dipendenti o collaboratori esterni.

Dalla tendina è possibile scegliere se attribuire le ore ad un ufficio (1) o direttamente ad una Risorsa specifica (2).

UNOERP Risorse Contabilità Magazzino CRM: Produzione Ord&Comm

D: Nuovo

Intestazione Materiali & Servizi Risorse umane Risorse tecniche Attività a canone Totali Note Richiesta

Risorsa Ore Costo Prezzo Sconto MC. Sconto % Sconto Val. Iva Totale costo Totale imponibile Totale ivato

Nessuna [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Iva [ ] [ ] [ ]

Salva

Nessuna

Centri di Attività/Uffici

Core business->Artisti->Booking

Core business->Artisti->Management

Core business->Artisti->Marco

Core business->Eventi->Organizzazione eventi

Core business->Eventi->Produzione eventi 1

Core business->Eventi->spettacolo Giusti

Core business->Eventi->Up e Down

Core business->Mkt e Comunicazione->Mkt e comunicazione

Core business->Mkt e Comunicazione->Social Media Mng

Funzionamento->Amministrazione->Contabilità

Funzionamento->Commerciale->Vendite

Personale

Frasca Silvio 2

Verdi Giuseppe

Nel caso in cui si selezioni l'ufficio, il campo del costo orario sarà popolato con la media del costo orario delle risorse umane che sono inquadrare in quell'ufficio. Se si seleziona il singolo operatore, verrà ovviamente esposto il suo costo orario.

Intestazione Materiali & Servizi Risorse umane Risorse tecniche Attività a canone Totali Note Richiesta

Risorsa Ore Costo Prezzo Sconto MC. Sconto % Sconto Val. Iva Totale costo Totale imponibile Totale ivato

Core business->Eventi->Produzione event 10 30 50 [ ] [ ] [ ] Iva [ ] 300 500 500

Salva

### EVASIONE DELL'ORDINE e PIANIFICAZIONE delle ATTIVITA'

Quindi, nel caso in cui un Ordine di vendita preveda la pianificazione di attività, cliccando sul tasto [Gestisci] si potrà agire sulla Tab [Pianificazione].

Nella immagine che segue si può notare come una attività pianificata ad un ufficio

Attività	Data inizio	Data fine	Risorse umane	Risorse tecniche	Giorni pianificati	Ore totali	Avanzamento
Consegnare e montare impianto luci	-	-	Core business->Eventi->Produzione eventi		0,00	5,00	0,00
Consegna ed installazione							

(1) inserire una descrizione della attività da espletare

(2) selezionare dalla tendina la [tipologia](#) di attività da espletare

(3) in questa immagine si può notare come una attività prevista per un ufficio si possa soltanto assegnare con l'apposita icona. In tal caso l'attività verrà registrata nel pannello di gestione delle Attività fra le attività Non assegnate. Sarà quindi cura del responsabile delle attività scegliere successivamente a quale operatore riassegnare l'attività.

Nel caso di attività assegnata direttamente ad una Risorsa specifica (immagine seguente), l'attività potrà essere anche pianificata sull'agenda della Risorsa coinvolta (4).

Attività	Data inizio	Data fine	Risorse umane	Risorse tecniche	Giorni pianificati	Ore totali	Avanzamento
Consegnare e montare impianto luci		-	Verdi		0,00	10,00	
Consegna ed installazione			Giuseppe				

**NOTA IMPORTANTE:** La possibilità di agire sull'agenda è pilotata dalla presenza del modulo Gantt. Se non è attivo, contattare il proprio referente per farlo attivare.

## 8. Rendicontare le attività e generare rapporti di lavorazione.

Programma Rendiconta Filtra

Programmate 2 Rendiconta 1

DATA APERTURA	RIFERIMENTO	ATTIVITÀ	NOTE	RISORSA	TIPOLOGIA	DATA	DALLE	ALLE	
14/12/2018		PROVA	scsdac	Ergacom	Magazzino	14/12/2018	13:55	23:44	1
14/12/2018	Opp. 3 [11.12.2018]	Bla	e	Ergacom	Assistenza telefonica	14/12/2018	12:00	13:00	2

(2 risultati | 1 pagina totale)

**Una Attività** (sia che essa sia stata inserita dall'agenda o da Produzione > Attività o da altri moduli collegati alle attività) può essere rendicontata in due modalità:

1. cliccando sull'icona V si procede ad una chiusura veloce con l'inserimento di una eventuale nota di chiusura e l'eventuale programmazione di una nuova attività. In questo caso l'attività sarà registrata come espletata, ma non sarà raccolto alcun dato sulla quantità di tempo occorso per il suo svolgimento.

E' il caso di sottolineare che se si intende monitorare tempi e costi delle attività, è bene inibire questa funzione di "rendicontazione veloce" da Configurazione > Produzione > Disabilitare Chiusura Attività Veloce

2. cliccando sull'icona Rapporto di lavorazione che consente di inserire un vero e proprio resoconto



1. cliccando sul Rapporto di lavorazione
2. si apre un box nel quale è possibile inserire diverse informazioni di rendicontazione
3. è possibile indicare la data della rendicontazione
4. richiamare rapporti precedenti
5. indicare la Tipologia di attività che si sta rendicontando, se non è un campo già preesistente
6. rendicontare gli orari con delle note per singola fascia oraria
7. nel caso in cui l'attività sia completata, è possibile inserire una nota di chiusura
8. infine è possibile programmare o meno nuove attività

Da notare come, fino al completamento dell'attività, sarà sempre possibile rendicontare nuovi step di avanzamento per la stessa attività

A seconda della configurazione della Tipologia di attività che si sta rendicontando, è possibile fare in modo che l'operatore compili una [Checklist di chiusura attività](#).

## 9. Gli stati degli ordini di vendita

La procedura che gestisce gli Ordini di vendita monitora lo stato di ciascuno di essi secondo una serie di regole che andremo qui ad esplicitare.

Stato dell'ordine	significato
Ordine non gestito	È lo stato iniziale di tutti gli ordini di vendita. Cliccando sul tasto Gestisci il sistema eseguirà tutti i controlli per ricalcolare lo stato dell'ordine.
Merce da approvvigionare	Se nel nostro Ordine è prevista una fornitura di merci, Uno Erp esegue il controllo sulla giacenza degli articoli e se riscontra un sottoscora, posiziona l'ordine con lo stato di Merce da approvvigionare.  In questo stato viene resa disponibile la Tab Approvvigionamento.
Merce ordinata	Stato dell'ordine che viene proposto quando dalla Tab Approvvigionamento si è proceduto a generare gli Ordini a Fornitore
Merce disponibile	Se la merce precedentemente ordinata è ora disponibile in magazzino, lo stato viene aggiornato in Merce disponibile.
Risorse umane da pianificare	Questo stato compare SOLO se nell'ordine sono state inserite ore di lavoro delle Risorse umane (dipendenti o collaboratori esterni). In questo caso attraverso il tasto [Gestisci] si dovrà procedere ad assegnare o pianificare il lavoro sull'agenda delle RU coinvolte.
Risorse umane pianificate	Stato dell'ordine quando le ore delle RU coinvolte sono state assegnate o pianificate (assegnate in una data certa).
Attività risorse umane espletate	E' lo stato assunto dall'ordine quando le RU coinvolte hanno rendicontato le attività loro assegnate.
Contratto da generare	Questo stato compare solo nel caso in cui nell'ordine sono previsti servizi a canone. In tal caso cliccando sul tasto [Gestisci] si dovrà generare un nuovo contratto o in alternativa legare l'ordine ad un contratto esistente utilizzando l'apposita tendina presente nella Tab "Intestazione" alla voce Contratto.
Contratto generato	Se il contratto legato ai canoni è stato correttamente generato o agganciato, lo stato dell'ordine verrà aggiornato come "Contratto generato"
In attesa DDT o fatturazione	E' l'ultimo stato dell'ordine prima dell'evasione. Questo svolge dal tasto [Gestisci] evidenzia che manca solo l'evasione a mezzo di DDT (per consegna merci) o la generazione della fattura. Entrambe le attività si svolgono dal tasto [Gestisci] + Movimenti.
Evaso	Il contratto risulterà evaso nei seguenti casi:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se sono presenti "Materiali e servizi", sarà evaso se tutte le quantità presenti nei DDT o nelle fatture coincide con quelle ordinate</li> <li>• Se sono presenti servizi a canone, sarà evaso solo se è stato regolarmente generato o agganciato un contratto</li> <li>• Se sono previste ore di lavoro di Risorse umane, sarà evaso solo se le ore sono state espletate (rendicontate).</li> </ul>
Evaso parzialmente	<p>Nel caso in cui siano presenti "Materiali e servizi" l'ordine risulterà parzialmente evaso quando le quantità ordinate sono diverse dalle quantità consegnate con DDT o fatturate.</p>