



BIS Beograd

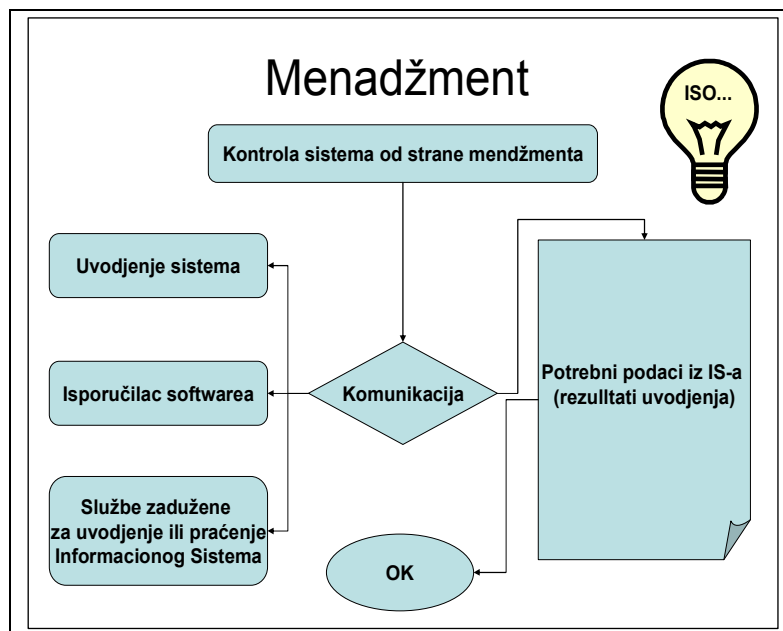
Informacione tehnologije
www.bis-bg.com

- Prodaja
- Administracija
- Nabavka
- Finansije, i obračunsko
- Maloprodaja
- Proizvodnja
- Osnovna sredstva
- Zarade



- Fiskalne kase
- Fiskalni štampači
- Udaljeni objekti
- Remote access
- Internet veze
- Jednostavan Update
- Podrška
- Software po narudžbi
- itd.

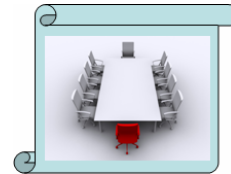
SCENARIO MENADŽMENTA



Novosti, Opisi, Najvažnija i Najnovija Scenarija, itd... na sajtu: www.bis-bg.com

UVOD	2
. ADMINISTRACIJA SISTEMA	4
... P O L I T I K A P R O D A J E	5
... OSTALI POSLOVI PRODAJE	6
Najvažniji izveštaji i analize	7
....Izveštaji iz Veleprodaje	8
....Operativni izveštaji	11
....Finansijski izveštaji	14
....Izveštaji iz maloprodaje	16
....Izveštaji iz proizvodnje	19
REZIME	22

UVOD



Pred Vama je knjižica koju smo nazvali SCENARIO MENADŽMENTA.

Naš cilj je da Vas upoznamo sa svim mogućnostima koje nudi naš paket programa:

- Administracija, Nabavka, Prodaja, Knjigovodstvo i likvidatura, Obračun zarada, Kadrovsko, Maloprodaja, Magacin, itd
- Izveštaji
- Prognoze
- Analize
- Opis rada pojedinih službi na ovom paketu.

U tom smislu smo pripremili detaljni opis svih funkcija programa za svaku od službi, koji se takođe mogu videti na našem sajtu:.

- Aministracija sistema
- Scenario prodaje
- Scenario Nabavke
- Scenario Maloprodaje
- Scenario Knjigovodstva
- i.t.d

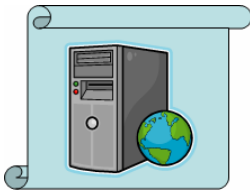
Sva scenarija će stalno da se usavršavaju u skladu sa promenama opštih uslova poslovanja kao i nekih drugih postavki ili promenama programa koje nam život nameće.

Na našem sajtu uvek možete pogledati najnovije materijale iz ove oblasti, koji su od značaja za Vaše poslovanje i odlučivanje.

-OPŠTI KOMENTARI

Da bi korisnicima olakšali rad prilikom uvođenja i kasnijeg korišćenja Paketa Programa, koji je pred Vama, napisali smo najvažnija Scenarija za rad pojedinih službi, a koja se odnose isključivo na njihov deo posla. Ova Scenarija će se stalno dopunjavati ili otvarati nova u zavisnosti od Vaših potreba.

-ADMINISTRACIJA SISTEMA



(Izvod iz Administracije sistema)

Poslovi administriranja sistema su možda najvažniji poslovi oko Vašeg IS-a.

Poseban segment je bezbednost i tajnost podataka, a za ovaj deo je odgovoran Vaš “sistem administraor” ili čovek koji obavlja te poslove. Ukoliko Vaša Firma nema potrebe za takvim radnikom onda je BIS obavezan da prilikom postavke sistema uradi odgovarajuće rešenje i obučiti jedno lice iz Firme za uzimanje kopija podataka (back-up).

Prvi posao administratora je čuvanje podataka.

Pored toga administrator ima prava (i obavezu) da nekim korisnicima sistema, na zahtev menadžera ili neke druge kompetentne osobe, omogući ili zabrani neke poslove u programu, da pojedinim korisnicima ili službama dozvoli ili ukine pristup podacima, itd, a sve u cilju da bi se onemogućilo slučajno ili namerno oštećenje podataka, ili pristup poslovno-tajnim podacima.

Osim toga pomaže korisnicima koji nisu vični sa računarskim tehnologijama da obave poslove koji su im potrebni u radu: Internet, štampaci itd.

Koliko je siguran Vaš informacioni sistem često zavisi od toga koliko je dobar administrator:

Ukoliko imate dobar Back-Up, i ne “cure” podaci iz Firme , onda je sve u redu.

Detalje o ovome možete naći u “Administracija sistema”.

SCENARIO PRODAJE

U ovom materijalu su opisane razne varijante prodaje:

po cenovniku, po rabatnim grupama roba, po rabatnim grupama kupaca, Izvoz – devizne fakture , cassasconto, po serijama roba, po serijskim brojevima,..itd.

Takodje su opisane i aktivnosti oko praćenja prodaje of Ugovora do isporuke, praćenje situacija, Avansa, izveštavanje, itd.



(Izvod iz Scenarija prodaje)

U ovom paketu je omogućeno da se politika prodaje sprovodi tako da odgovara najrazličitijim zahtevima naših sadašnjih i budućih korisnika.

Naše iskustvo u ispunjavanju najrazličitijih zahteva korisnika dovelo je do paketa koji je sada pred Vama.

Najgrublje rečeno politika prodaje se, u osnovnom, svodi na definisanje cenovnika i popusta za određene definisane uslove prodaje i vrste roba.

U ovom trenutku ćemo navesti neke vrste određivanja politike cena.

- Slobodno, nudi se iz registra (šifarnika) roba, ali može da se menja u trenutku fakturisanja.
- Po cenovniku. Cenovnik može biti po proizvodima ili i po komitentima.
- Po rabatnim grupama robe.
- Cassasconto. Odredjuje se za određene uslove plaćanja i komitente.
- Plaćanje na Rate
- itd.

Kada se sve što smo naveli iskombinuje – dobijamo jednu “matricu” po komitentima i Rabatnim Grupama proizvoda, ili neke uslove prodaje koji mogu poslužiti u “normalnim” ili specifičnim situacijama.

Ukoliko ste velika Firma sa čvrstom organizacijom posla – definisaćete neka “čvrsta” pravila prodaje tako da referenti u komercijali nemaju potrebe da bilo koga pitaju šta treba da rade niti **rukovodilac prodaje** treba nešto dodatno da im objašnjava.

Praćenje svih uslova prodaje, kao i postavljanje novih, je “živa” materija koja mora stalno da se održava.

UVODJENJE

Prilikom uvođenja Informacionog Sistema veoma važan posao je

Inicijalni unos podataka. Koje se može udatiti na nekoliko načina:

- prenos iz nekih postojećih šifarnika
- Unos

Zbog toga predlažemo drugačiji pristup :

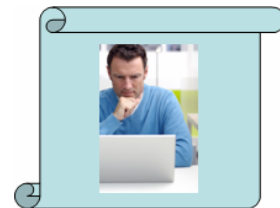
Neobično je važno da INICIJALNI UNOS PODATAKA odradi neko ko poznaje **robu i kupce/Dobavljače (jedno ili više lica)** .

U daljem funkcionisanju sistema je neophodno obezbediti da unos novih šifara roba, grupa roba, komitenata, grupe komitenata itd , obavlja odgovorno lice koje poznaje proces rada, jer će time omogućiti i lakše korišćenje programa i dobijanje izveštaja.

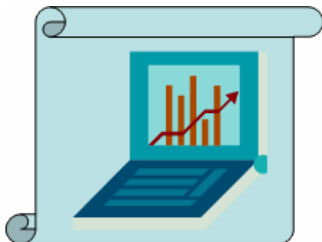
POSLOVI PRODAJE

Nevešćemo samo neke funkcije programa koje postoje.

- Podržani su svi POZNATI načini prodaje
- Program obezbeđuje sve preglede i rekapitulacije koje su potrebne za pravilno donošenje poslovnih odluka
- Detalje možete videti u “Scenariju Prodaje”



(Izvod iz Scenarija prodaje – rad sa ugovorima)



- U ovu kategoriju se mogu svrstati svi planirani poslovi – Ugovori, Projekti, planirani poslovi, itd i mogu se upotrebiti kao osnova pre Zaključivanja posla sa kupcem (pre Zaključnica-Porudžbina kupaca).
- Ako dobro specificiramo ugovaranje posla, može nam poslužiti i kao dodatna Baza Informacija o poslovima koji su u toku ili su završeni, a koji se dalje mogu pratiti preko Radnih naloga (održavanje, servis, dopunska izrada , aneksi...)
- Na osnovu opisanih primera sigurno možete osmisliti varijante koje Vama odgovaraju u svakodnevnom poslovanju .
- Cilj je da se praćenjem poslova od Ugovora do Realzacije, ili bilo kojih poslovnih događaja mogu pratiti svi relevantni prihodi – troškovi (po Mestu Prihoda Troškova – MPT) , bilo da su to Ugovori-projekti, Vozila, Org, jedinice, Radnici, Linije distribucije i transporta, itd).
- Ukoliko nemate potrebe za praćenjem Ugovora, Zaključnica, Poručivanja, itd, ove opcije se ne moraju koristiti.

Najvažniji izveštaji i analize



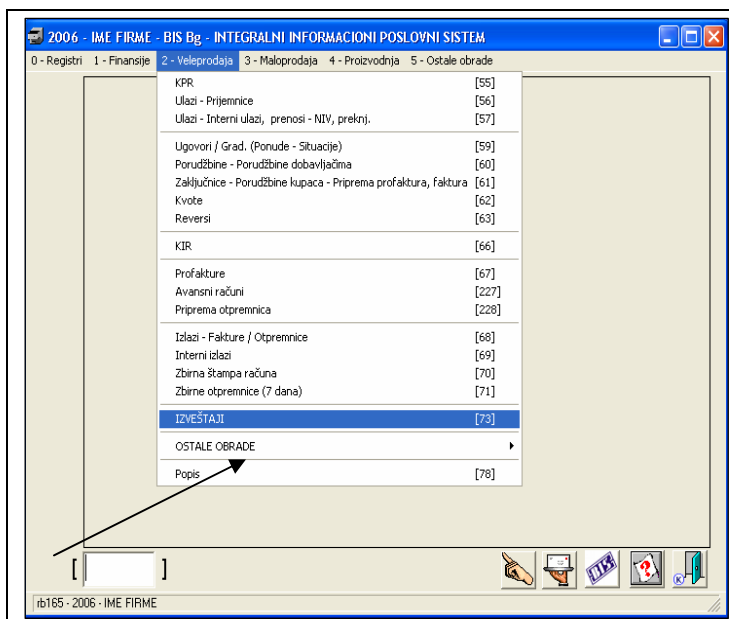
U ovom delu ćemo samo nabrojati najvažnije izveštaje za rukovodjenje i analize.

Svi naši izveštaji imaju ugrađene filtere za izbor kao

- Od – do
- Uključi ili isključi neke podatke
- Sinteticki ili analitički (Ybirno ili pojedinačno)
- Dodatne informacije na samoj štampi
- itd.

Ove filtere Vam program nudi prilikom ulaska u ekran za rad sa tim izveštajem, tako da sami možete odrediti potreban opseg podataka.

-Izveštaji iz Veleprodaje



Slika VP 1.

📁 Lager liste, Trgovačke knjige
📄 Zbirni lager / po magacinima [542]
📄 Iz promena po magacinima [543]
📄 Po prosečnim nabavnim cenama [544]
📄 Konsignacija [545]
📄 Promet MP - VP za više magacina [546]
📄 Po kataloškim brojevima [547]
📄 Specijalni lager za centralni magacin [548]
📄 Kritični nivo zaliha (min / max) [549]
📁 Ulazi
📄 Ulazi (izlazi) - kontrolna lista [553]
📄 Ulazi - Po dobavljačima i robama [554]
📄 Pregled nabavke po grupama robe [555]

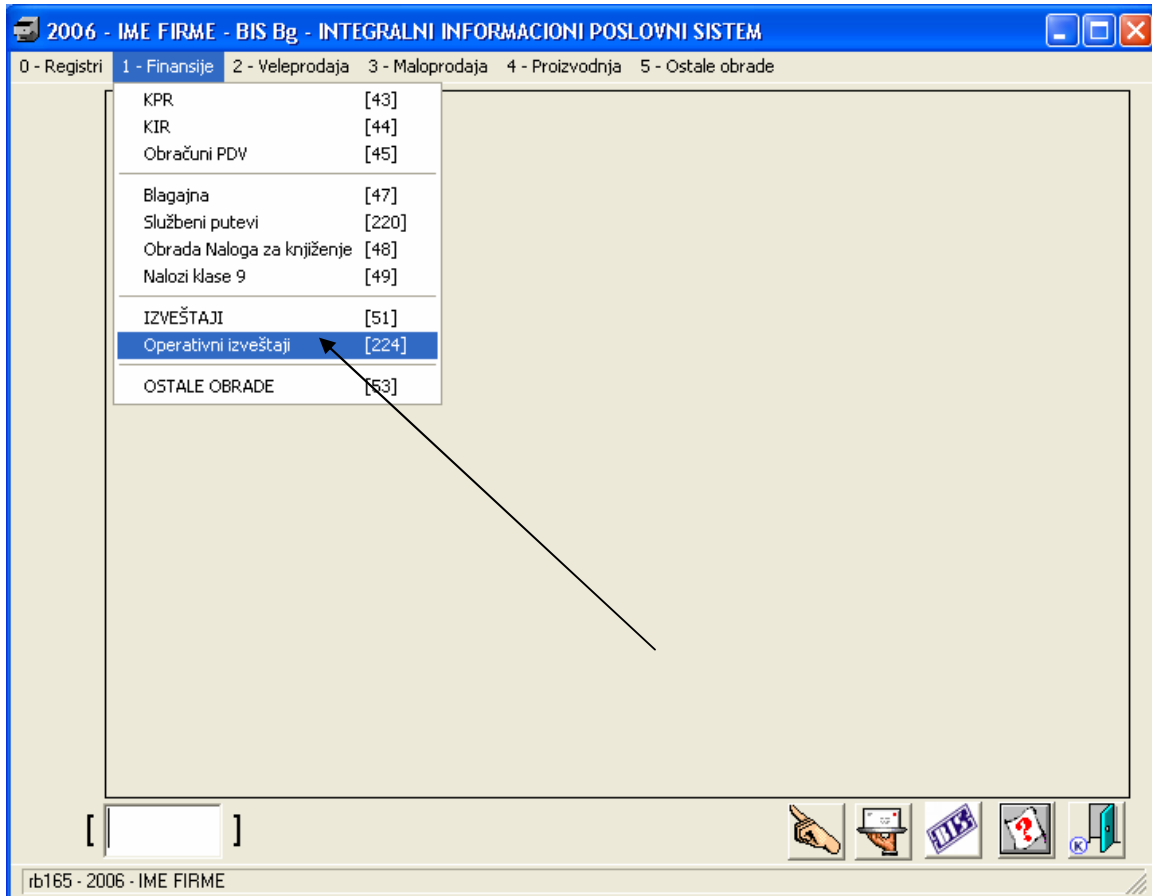
Slika VP 2.

📁 Izlazi
📄 Kontrolna lista Izlaza (Ulaza) [557]
📄 Izlazi - po Komitentima, robama [558]
📄 Izlazi - po Fakturama, otpremnicama [559]
📄 Izlazi - fakture / Otpremnice (po komit. ili ref) [560]
📄 Pregled obračunatog poreza - Po tarifama. [561]
📄 Pregled Roba / Komitent [562]
📄 Pregled Komitent / Roba [563]
📄 Preg. prodaje po grupama roba (izvoz, koncern) [564]
📄 Preg. prod. po mesecima (robe, komit, ref, grupe...) [565]
📄 Pregled dugovanja sa kasa-popustima [566]
📄 Fakture po dopunskim obelež. kupaca [567]
📄 Fakture po komercijalistima [568]
📄 Pregled prodaje po periodima (robe, komit, ref, grupe...) [569]
📄 OBRAČUN OSTVARENE RAZLIKE U CENI [570]
📁 Profakture / Porudžbine / Zaključnice
📄 Profak - Komitenti - Svaka stavka [572]
📄 Profakture - po grupama roba [573]
📄 Kontrolna lista / Narudžbenice - Profakture [574]
📄 Pregled poručenih roba - Kvote [575]
📄 Zaključnice [576]

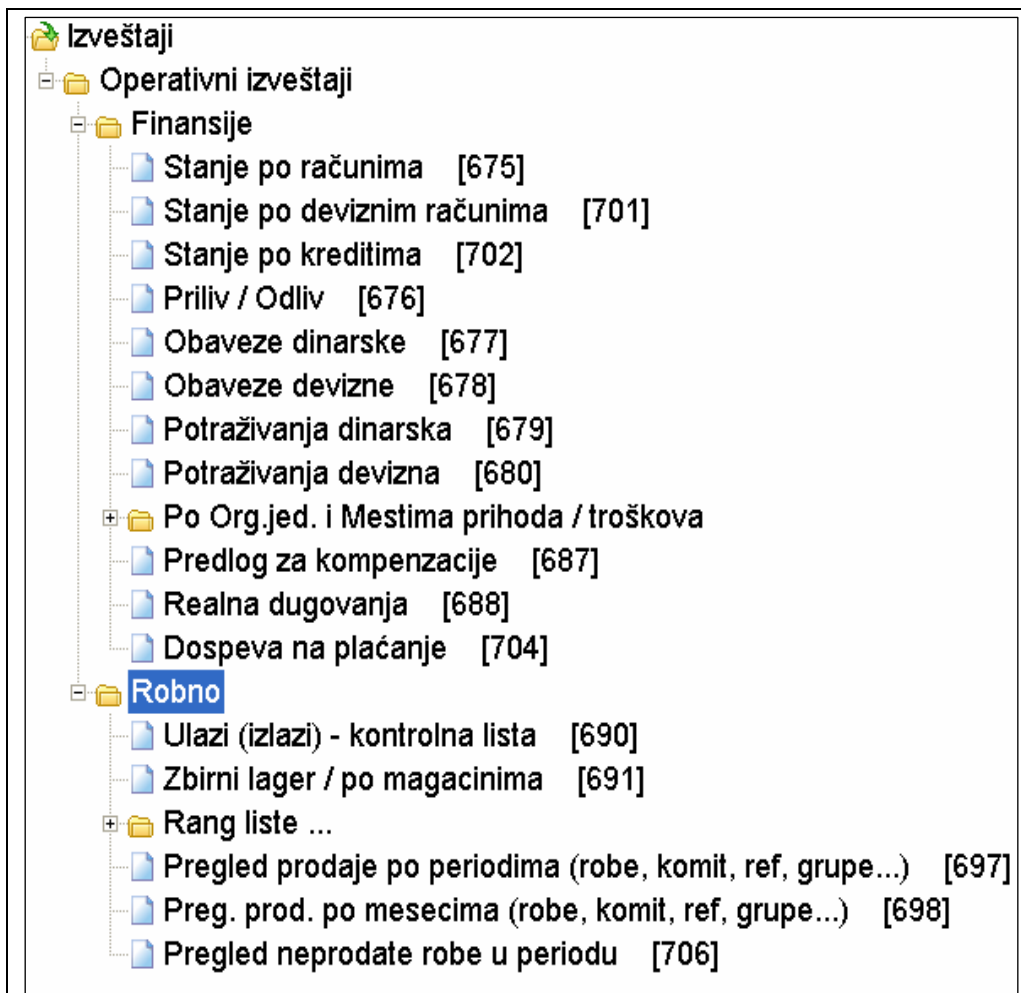
Slika VP 3.

📁 Analize prometa
📄 Preg. prod. po mesecima (robe, komit, ref, grupe.. [578]
📄 Promet roba - Ulaz / Izlaz [579]
📄 Promet roba po proizv. i grupama [580]
📄 Pregled neprodane robe u periodu [708]
📁 Rang liste ...
📄 Promet - Zalihe - Poručivanje ... [587]
📄 Minimalne / Max Zalihe - Poručivanje ... [588]
📁 Komore / Regalno skladište
📄 Stanje po komorama [590]
📄 Preliminarni obračun za period [591]
📄 Konačni obračun za period [592]
📄 Konačni obračun - zbirno [593]
📄 Pregled robe po komorama [594]
📁 Ostalo
📄 Dospelo na plaćanje [596]
📄 Cenovnik [597]
📄 Rabatne grupe [598]

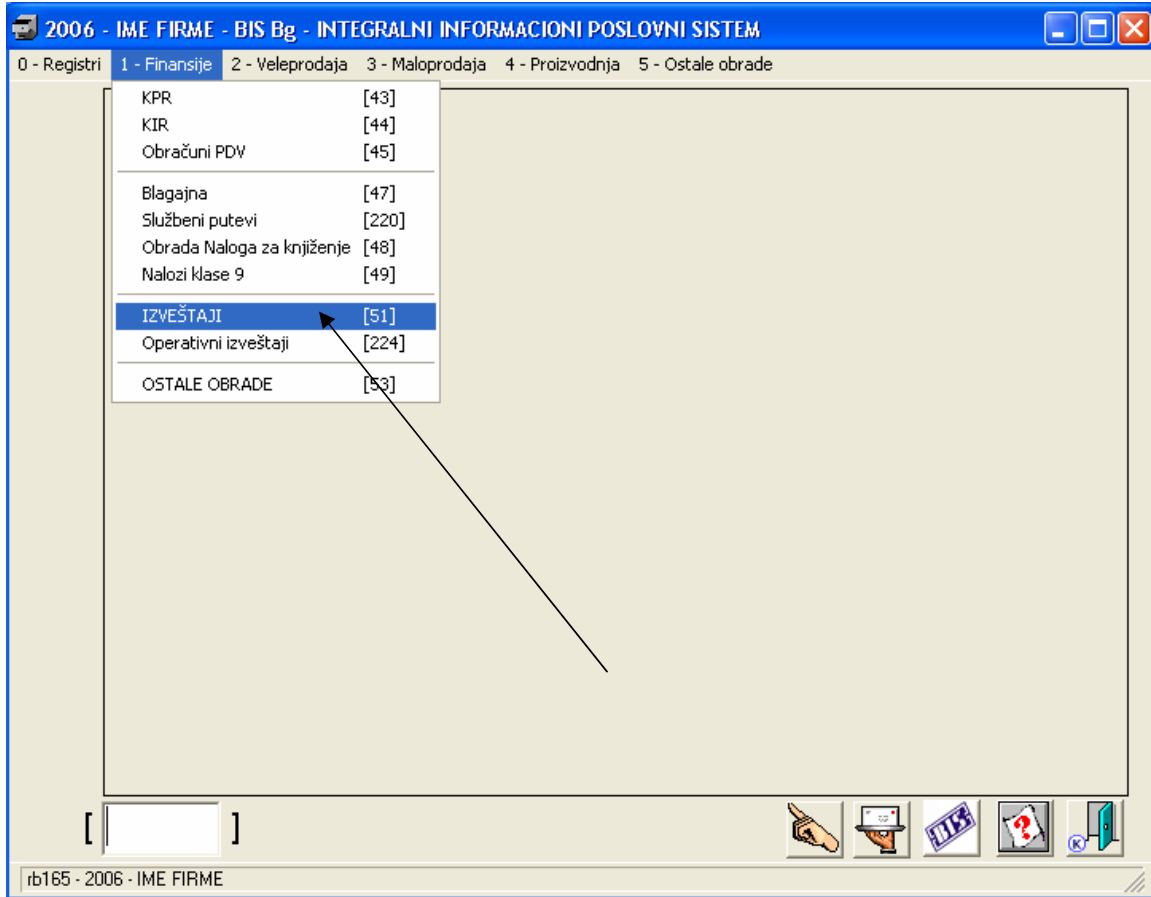
-Operativni izveštaji



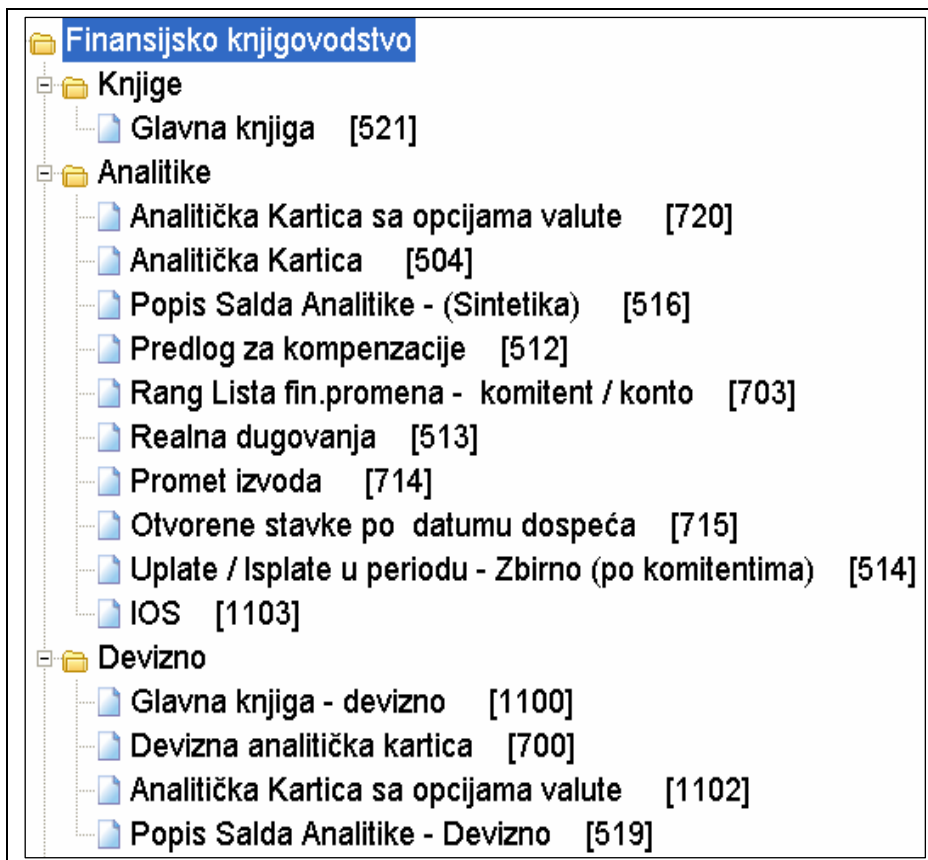
Slika OI 1.



-Finansijski izveštaji



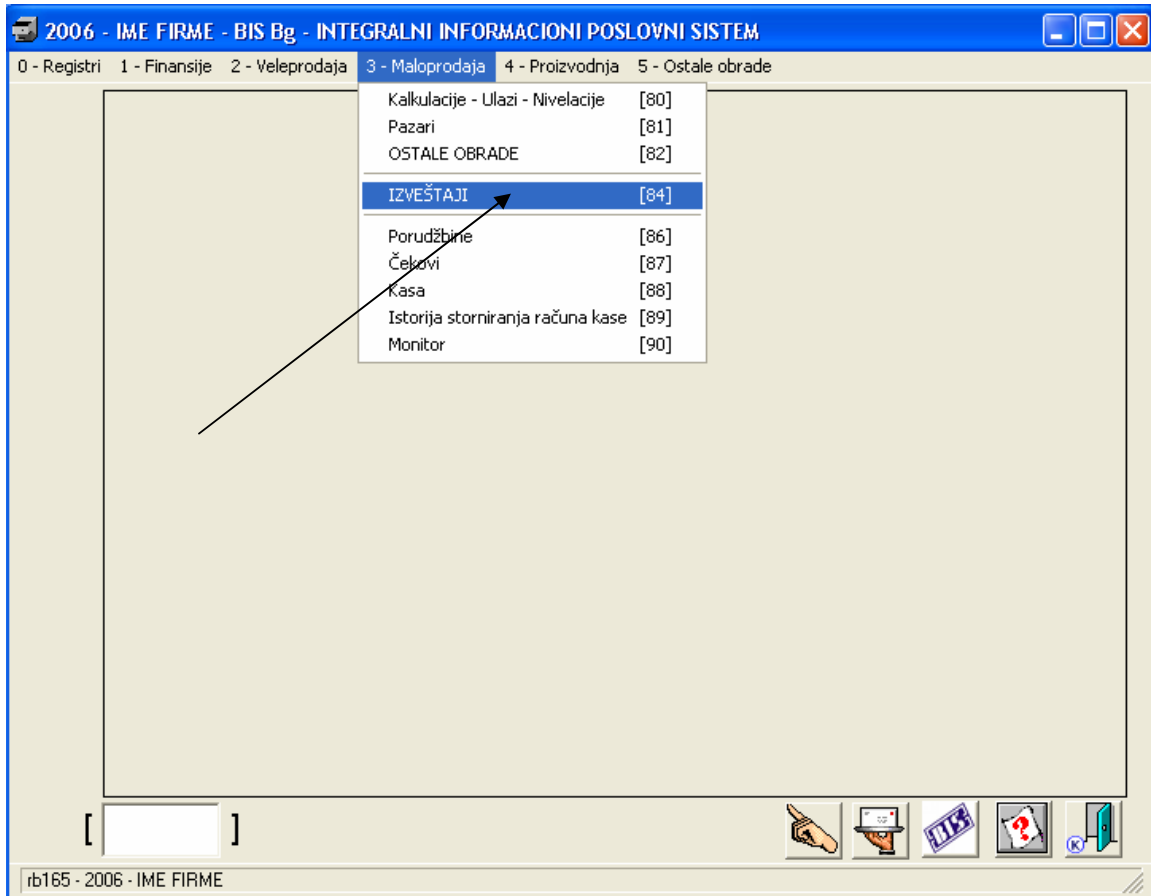
Slika FI 1.



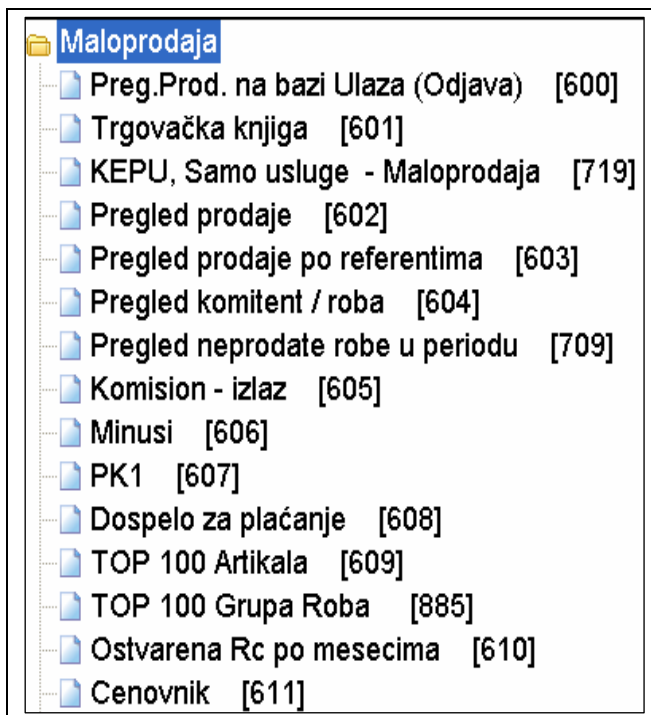
Slika FI 2.

📁 Bilansi - Obrasci
📄 Bruto Bilans - Zaključni list [520]
📄 Bilans Stanja i Uspeha [1104]
📁 Po Org.Jed. i Mestima prihoda / troškova
📄 Kartica - Po Org.jedinicama [505]
📄 Zbirna analitika Po Org.jed. / Datum / Komitent [518]
📄 Analiza Troškovnih konta [533]
📄 Analiza troškova i prihoda po org.jed. [718]
📄 Analitički konto / Mesto Prihoda-Troška (Mpt) / Datum [528]
📄 Zbirno: Konto / Mesto prih.-Troška (Mpt) [529]
📄 Bruto Bilans po mestu prihoda / troška [531]
📄 Zbirno MPT (Prihod-Trošak) [532]
📁 Ostali pregledi - Analize - Statistika
📄 Pregled / Štampa naloga [507]
📄 Statistika po mesecima [524]
📄 Statistika po vrstama promena [525]
📄 Statistika po broju promena [526]
📁 Kamate
📄 Kontrolni obračun [509]
📄 Kamate - Izrada kam. listova (Po računima) [510]
📄 Kamate Sa fiksnom stopom (po mesecima) [511]

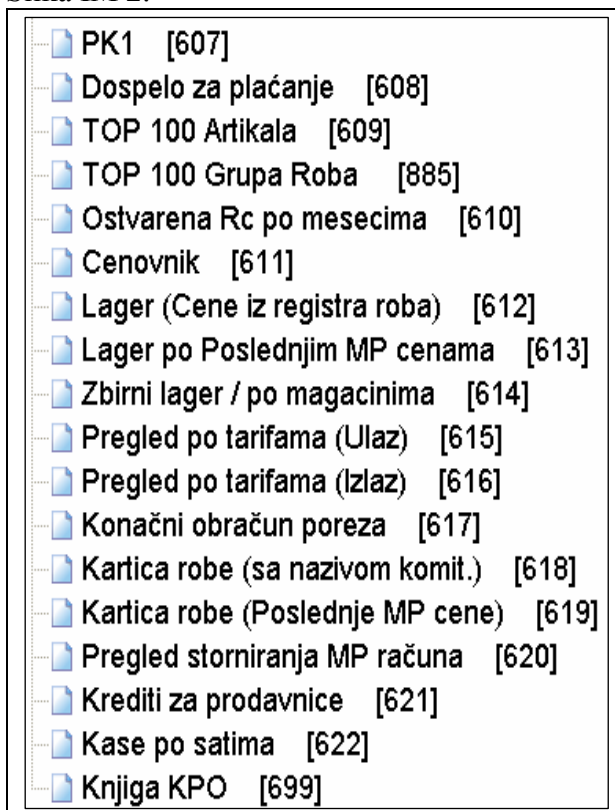
-Izveštaji iz maloprodaje



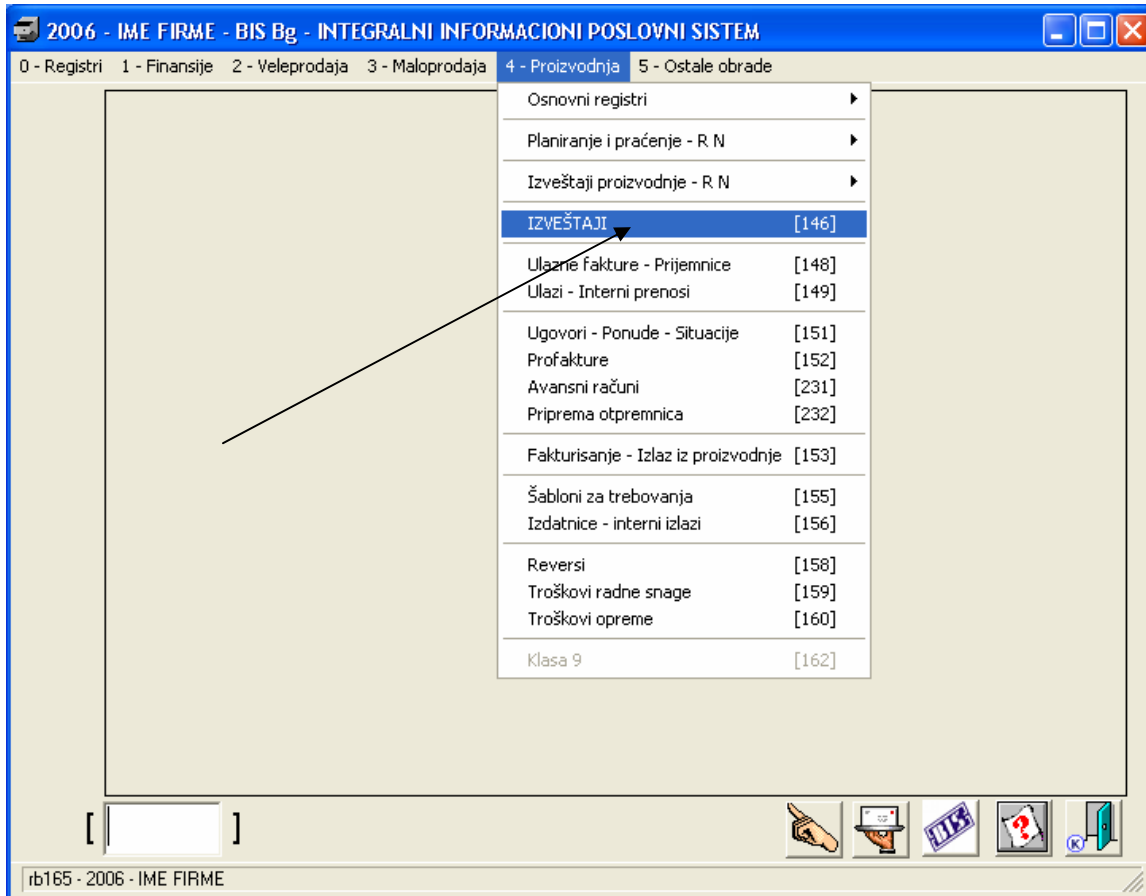
Slika IM 1.



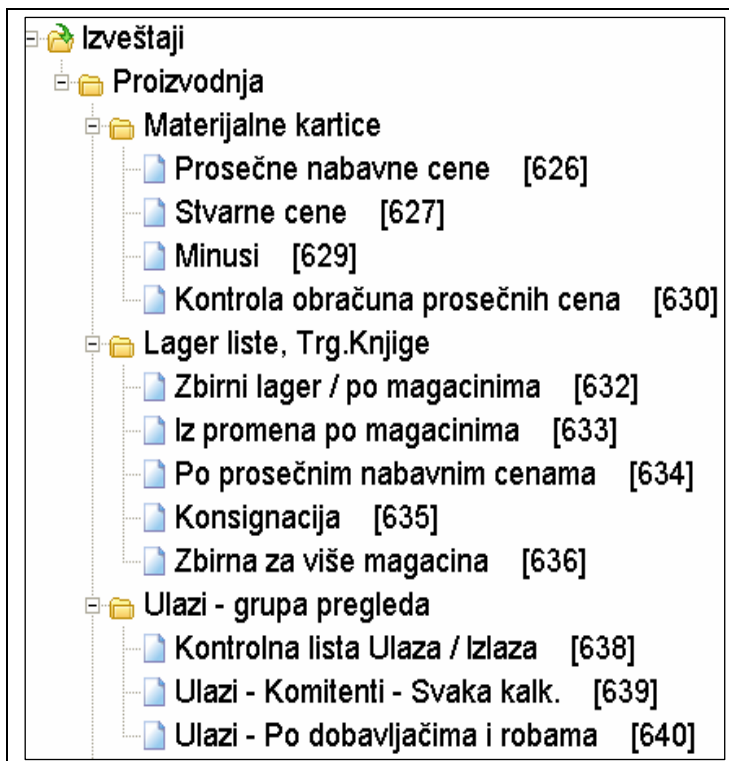
Slika IM 2.



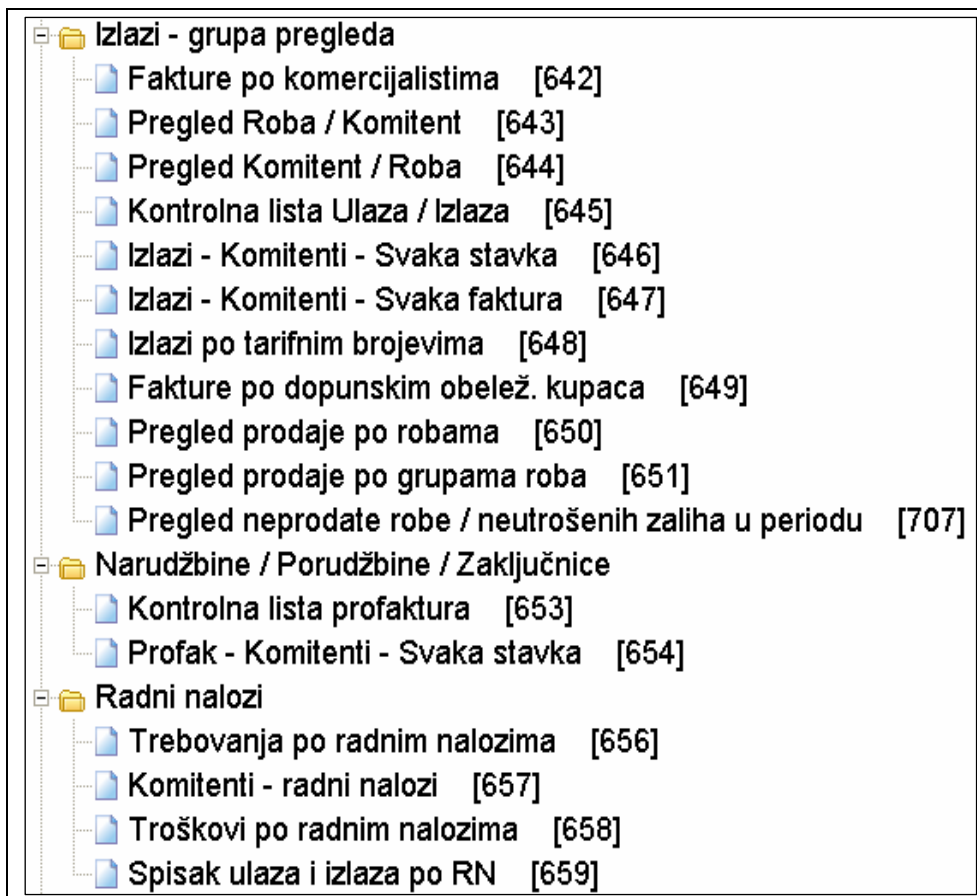
-Izveštaji iz proizvodnje



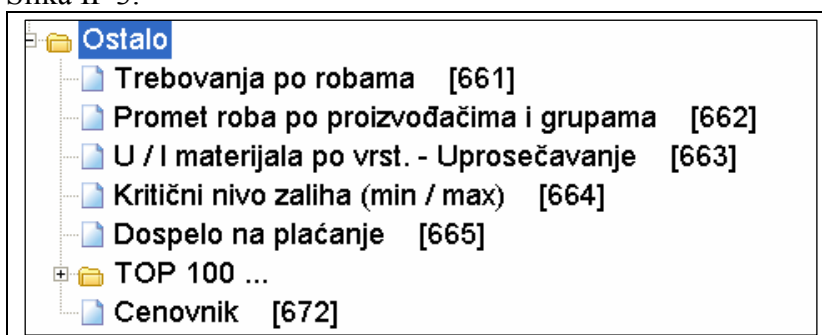
Slika IP 1.



Slika IP 2.



Slika IP 3.



REZIME

Ovaj scenario je napravljen sa ciljem :

1. Da Vam omogući opšti uvid u rad Informacionog Sistema koji uvodite ili koristite. Na nekim budućim sastancima sa relevantnim službama ili sa nama možete imati uvid u osnovnu metodologiju rada pojedinih službi na IS-u, i da možete proceniti rad tih službi.
2. Da Vam omogući samostalan rad na dobijanju potrebnih izveštaja za razne analize, tekuće poslove i pomogne u donošenju poslovnih odluka.

**BIS-Bg ZAHVALJUJE NA EVENTUALNIM
PRIMEDBAMA**



S poštovanjem,

Bis-Bg