

## Vendita

Per quanto riguarda l'area delle vendite, il software, oltre a gestire la vendita al banco, permette di sospendere la vendita in corso per completarla in un momento successivo, anche su altra stazione di lavoro, dopo aver effettuato eventuali altre vendite. La procedura è già perfettamente adeguata alle ultime normative che prevedono l'utilizzo della Tessera Sanitaria, dei nuovi ricettari nonché del progetto SISS Lombardia. Per facilitare la fidelizzazione della clientela, il software contempla la gestione della fidelity card consentendo l'appoggio a circuiti card e la stampa in automatico dei moduli per la privacy. Il gestionale permette l'emissione di DDT, fatture accompagnatorie, fatture immediate e note di accredito attingendo i dati direttamente dalla procedura di vendita, evitando così scambi di persona o prodotto tra l'effettiva vendita ed il documento oltre a velocizzare l'operazione. Ogni movimentazione viene registrata in automatico nello scadenziario e nelle vendite a credito. Con il software di Salute+Store® è facile gestire i listini e le campagne vendita, gli anticipi (sia in vendita libera che con ricetta), i prenotati come anche i sospesi dove, peraltro, si ha la possibilità di emettere scontrino di cortesia completo di barcode. La procedura consente anche di creare prodotti fuori archivio della parafarmacia e di assegnare in automatico il codice sulla base del tipo di prodotto. Numerose e nuove sono le comodità che l'applicativo offre all'utente, come, ad esempio, la possibilità di inviare sms ai clienti nella procedura dei sospesi, gestire gli sconti in vendita, lo sconto cassa, il tutto associato ad una categoria cliente, ad una categoria prodotto, ad una Ditta ... o ancora ad una combinazione di queste; è possibile inoltre trattare offerte speciali per prodotto sulla base di sconti o prezzi personalizzati e/o associati a periodi di validità e/o ad una disponibilità in pezzi. Le statistiche di vendita possono essere ottenute in modo semplice ed immediato, anche in forma grafica e per diversi livelli di raggruppamento: suddivisione merceologica, gruppo merceologico, fornitore, ATC, Ditta, classe sconto... Per un maggior controllo operativo, i messaggi sono acustici e visivi nonché personalizzabili dall'utente a seconda delle proprie esigenze. Il cartellino contenente i principali comandi da utilizzare con il lettore ottico può essere stampato. E' facile, inoltre identificare ed amministrare i farmaci S.O.P./O.T.C. secondo D.L. 87/2005 avendo la facoltà di segnalare in vendita prodotti "simili" di fascia C secondo nota fornita dall'AIFA.

## Gestione degli ordini

Nell'area della gestione degli ordini, determinante per le parafarmacie, il software prevede differenti modalità operative. Lo straordinario vantaggio offerto dal gestionale sta nell'aver a disposizione il confronto, in tempo reale e simultaneo, dei prezzi per singolo ordine; l'aggiornamento delle condizioni di vendita avviene contemporaneamente su tutti i grossisti. Il sistema è in grado di ripartire automaticamente l'ordine su più grossisti in funzione della convenienza d'acquisto, assicurando che ciascun prodotto venga acquistato alla migliore condizione. Il sistema, grazie ad impostazioni parametriche, può tenere conto degli eventuali accordi commerciali presi con i fornitori (dilazioni ed oneri finanziari). L'ordine viene dunque automaticamente "proposto" dalla procedura in base a parametri di convenienza impostati dal titolare della parafarmacia che può, in tal modo, velocizzare la fase dell'ordine assicurandosi l'acquisto più conveniente. Gli ordini possono essere predisposti in relazione alle scorte, in base al venduto, in base all'andamento delle vendite disponendo in ogni caso a video delle vendite degli ultimi tre anni e dell'ultima settimana. Oltre ai dati commerciali, sono utili e visibili anche i giorni di copertura, la vendita media giornaliera, il grafico delle statistiche di vendita e di carico degli ultimi tre anni, e gli ultimi acquisti relativi ai fornitori con date e valori. Tali informazioni possono essere determinanti per aumentare i margini d'acquisto in Farmacia. Gli ordini possono essere formulati per gruppi di prodotto, anche a più grossisti contemporaneamente, visualizzando in modo dinamico la percentuale di attribuzione, a importo e quantità. Il software invia in automatico gli ordini in funzione delle modalità di protocollo preassegnato e questi possono prevedere anche sconti in merce, quindi quantità acquistate in omaggio. La procedura prevede funzioni di servizio molto utili che consentono significativi risparmi di tempo, come ad esempio la possibilità di accorpate ordini ancora in portafoglio per effettuare un'unica trasmissione che eventualmente può anche essere ripetuta. I dati da visualizzare possono essere predefiniti dall'utente che potrà anche stabilire la sequenza di visualizzazione, cioè la sequenza con cui essi debbono apparire nella griglia dell'ordine. Gli ordini possono essere formulati utilizzando le funzioni Word come il "copia e incolla", funzioni determinanti per l'ottimizzazione dei tempi. La procedura prevede la richiesta di disponibilità dei prodotti in ordine, la gestione dei mancanti, come pure la segnalazione di prodotti invendibili e l'eventuale presenza in parafarmacia di prodotti simili o alternativi ai prodotti inseriti nell'ordine. Nella fase di preparazione dell'ordine è anche possibile simulare condizioni d'acquisto eccezionali o particolari. Per concludere, è importante sottolineare la particolare ricercatezza con cui il programma gestisce l'ingresso merce e il relativo caricamento che, ovviamente, dispone di tutti gli strumenti tecnologici d'ausilio come penne ottiche, barcode, stampe particolareggiate etc. Oltre a ciò l'innovazione è nella gestione della quadratura delle fatture passive con i DDT, che avviene tramite l'evidenziazione cromatica delle differenze ed ancora una curatissima gestione dei costi d'acquisto e degli sconti, a partire dalla formulazione dell'ordine per finire al controllo delle fatture passive. Tutto ciò è associato ad una sofisticata amministrazione delle condizioni d'acquisto per ciascun fornitore o per raggruppamenti merceologici personalizzabili (gestione S.O.P. inclusa); è consentita anche la registrazione automatica delle fatture passive direttamente nello scadenziario.

## Magazzino

Il magazzino riveste, senza dubbio, un ruolo strategico per "l'azienda parafarmacia". E' oltremodo importante conoscere con tempestività le reali giacenze ed i costi per effettuare puntuali analisi e valutazioni. Anche per questo motivo la procedura prevede uno storico del prodotto e gestisce fino a 99 magazzini. Per agevolare il lavoro è stata messa a punto una gestione parametrica delle causali di magazzino, come pure le possibilità di creare codici personalizzati per preparazioni o prodotti non presenti in banca dati. I prodotti vengono gestiti anche per scadenze multiple e scadenza "dedotta", ed è inoltre prevista la stampa di etichette dei barcode inviando i dati su stampanti termiche. Il gestionale contempla l'utilizzo di una banca dati con visualizzazione particolareggiata di tutti gli elementi messi a disposizione del gestore della banca dati stessa. E' prevista la gestione completa di anagrafiche e tabelle, visualizzazione e stampa delle monografie, visualizzazione grammature, indicazione vendibilità ASS.INDE, indicazione prodotti sostituibili, simili per sostanza (anche per prodotti di fascia C), classe ATC, visualizzazione delle interazioni tra prodotti, lotti di invendibilità, storico delle variazioni nazionali e regionali. La procedura si completa con una serie di programmi di servizio dedicati alle stampe, alle valorizzazioni ed agli inventari. Un programma particolarmente potente consente di reperire e gestire i riferimenti originali dei documenti di consegna indicati sul DDT di reso al fornitore; inoltre è prevista la gestione dei prodotti invendibili anche tramite l'utilizzo dei lettori portatili con possibilità di emissione di un documento di trasporto. Con la stessa modalità vengono trattati anche i prodotti ASS.INDE. Naturalmente, viene dedicata una particolare attenzione al capitolo inventari. Sono previsti inventari a rotazione con diversi criteri di gestione, supportati dall'utilizzo dei lettori portatili. Gli inventari possono essere effettuati a costo ultimo, medio, prezzo di vendita e sconto medio, dettagliato o riepilogato per classe, per classe sconto, per suddivisione merceologica o gruppo merceologico con ampia possibilità di filtri. E' previsto anche un controllo della giacenza prodotto grazie alla possibilità di ricostruzione cronologica della relativa movimentazione. La gestione dell'importante area del magazzino è completa anche sotto il profilo delle stampe. Il software infatti, consente di effettuare stampe che vanno dal riepilogo dei movimenti di magazzino e visualizzazione/stampa del giornale delle vendite e degli acquisti, alle stampe preconfezionate ma parametrizzabili per il controllo del magazzino, come prodotti in scadenza, invenduti, obbligatori, etc. Tutte le stampe possono indicare costo ultimo, costo medio e margini. Per concludere, facciamo cenno al potente programma contenuto nella procedura per l'interrogazione dei prodotti che permette di ottenere, sia a video che in stampa, liste di dati ordinati e/o filtrati per Ditta, ATC, sostanza, suddivisione merceologica, tipo ricetta, classe sconto, ecc. Tutte le stampe/statistiche sono corredate di grafici statistici.

## Contabilità

Il gestionale è corredato di un'area dedicata alla contabilità che consente una vera e propria gestione della parafarmacia anche sotto quest'aspetto. Innanzitutto, è possibile inserire un piano dei conti, le causali contabili e gli automatismi delle registrazioni contabili consentendo l'immissione, la revisione e la cancellazione delle registrazioni, sia automatiche che manuali, con controlli di congruità dei dati. Tutte le registrazioni possono essere visualizzate e/o stampate con il supporto di numerosi filtri di selezione. Una volta effettuate e controllate le registrazioni contabili è possibile visualizzare e/o stampare i mastrini, anche in questo caso con il supporto di filtri. Oltre alla parte prettamente contabile esiste anche la possibilità di gestire uno scadenziario. Questo presuppone una veloce registrazione dei pagamenti, abbuoni attivi e passivi sia manualmente che automaticamente. Per finire, è prevista la possibilità di estrarre e trasmettere i dati via e-mail al proprio consulente fiscale.