Piano operativo

Vendite, magazzino e numeri aziendali in un sistema condiviso

Estratto anonimo della proposta originale

Le decisioni da rendere più semplici

Il valore del progetto si vede nel lavoro quotidiano.

01	**Clienti e prodotti**	Capire cosa vendiamo, a chi e con quale contributo al risultato.
02	**Merce e ubicazioni**	Trovare gli articoli e sapere quali movimenti hanno cambiato le quantità.
03	**Incassi e pagamenti**	Dare priorità ai crediti e preparare le uscite di cassa.
04	**Risultati e obiettivi**	Leggere gli scostamenti e scegliere le azioni da intraprendere.

Come lavoreranno insieme le informazioni

Una base comune di articoli, clienti, documenti e regole di lettura.



Magazzino

Movimenti registrati nel sistema
e riconciliati con i documenti

Ogni vista indica l’ultimo aggiornamento dei dati.

Il collegamento diretto al gestionale è escluso dal perimetro proposto.

Dalla verifica del gestionale alla prima consegna

L’estrazione di prova è riuscita. Restano da validare filtri, costi e dettaglio documentale.

Ordine proposto	Consegna principale
1 Base dati e commerciale	Importazioni controllate e cruscotto con CONAI e spese distinti
2 Magazzino operativo e barcode	Flusso funzionante nella zona pilota, con formazione
3 Margini e analisi delle scorte	Margini, ricarichi e scorte letti con costi attendibili
4 Credito e tesoreria	Scadenzario e prospetto degli incassi e delle uscite
5 Controllo economico e chiusura	Prospetti gestionali e verifiche con il referente contabile
6 Previsioni e azioni commerciali	Scenari, obiettivi e lettura dei risultati delle iniziative

Dopo la verifica, si concordano tracciati, referenti e criteri di accettazione della prima fase.

La decisione dopo la verifica del gestionale

Il perimetro della prima fase si definisce dopo la verifica dei dati.

01	**Chiudere la verifica**	Concordare fonti, tracciati e controlli con il referente del gestionale e l’amministrazione.
02	**Attivare la prima fase**	Confermare perimetro e responsabilità per base dati e commerciale.
03	**Verificare la consegna**	Riconciliare un periodo concordato e far ripetere la procedura a un referente interno.
04	**Decidere la fase successiva**	Valutare il pilota con un’area, articoli validati e operatori individuati.

Il barcode accompagna i movimenti reali

Flusso proposto, dalla verifica allo scarico alla posizione sullo scaffale.



Cosa viene registrato

Articolo, quantità, unità di misura, ubicazione e movimento.

Cosa può consultare chi lavora

Dove si trova la merce, quanta è disponibile e perché la giacenza è cambiata.

Lettori in magazzino e postazione fissa di consultazione. Unità di misura e confezioni da validare.

Credito, cassa e risultato aziendale

Ogni area deve produrre una lettura utile e una decisione operativa.

01 **Credito e tesoreria**

Scadenze e incassi attesi, priorità di sollecito e fabbisogni di cassa.

02 **Controllo economico e chiusura**

Lettura di ricavi e costi, verifiche e supporto a chi segue contabilità e bilancio.

03 **Previsioni e azioni commerciali**

Obiettivi, scenari e scostamenti per orientare prezzi, clienti e campagne.