



G^NOSIS

G^NOSIS

**CONOSCIAMO IL MONDO
DELLA DISTRIBUZIONE**

L'ERP nato nel beverage in
grado di gestire l'intera filiera
del B2B nel settore alimentare.

HIKE UP THE SALES

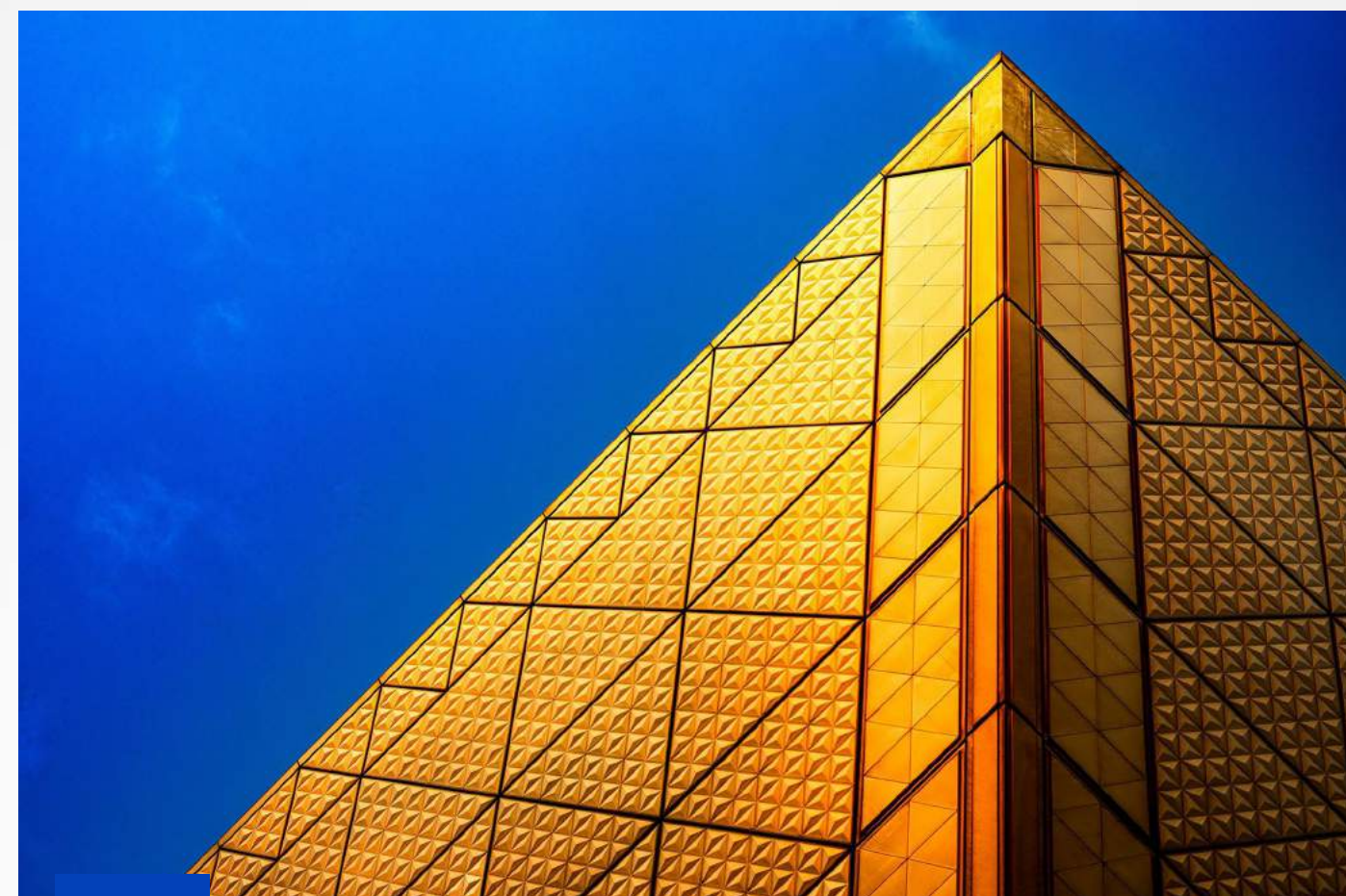
Perchè Gnosis?

La soluzione è generata grazie alla parametrizzazione ed integrazione di funzioni specifiche dell'**ERP** Sme.UP. Ne conserva quindi le caratteristiche di piattaforma modulare e adatta alla gestione di tutti i processi aziendali indipendentemente dal settore merceologico di appartenenza, **espandendone** le potenzialità in funzione della ottimizzazione dei flussi tipici della distribuzione nel mondo del food&beverage.

I PRINCIPALI VANTAGGI DELLA NOSTRA APPLICAZIONE:

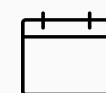
- 💡 Capacità di gestire aziende di qualsiasi tipologia, dalla produzione alla logistica, in un **unico ambiente**
- 💡 Listini, scontistica e **condizioni contrattuali personalizzabili**
- 💡 Integrazione nativa con il software Negoziando per la **gestione del retail**
- 💡 Localizzazioni per circa **20 nazioni** europee ed extraeuropee
- 💡 Sviluppato e continuamente mantenuto da un **team di oltre 500 addetti**
- 💡 Una rete capillare di partner assicura un'**assistenza puntuale ed efficiente** in tutto il territorio nazionale
- 💡 Offerta nella modalità **on premise** e **cloud**, con ricche interfacce grafiche e, a richiesta, a caratteri

Dal produttore al punto vendita, Gnosis garantisce una gestione completa e perfettamente integrata di tutti i flussi informativi che sono alla base dei processi di business



MODULI

Di seguito i principali moduli disponibili nella versione base della suite Gnosis, integrabili con tutte le features di **Sme.Up**, piattaforma tra le più usate in Italia per la gestione dei processi aziendali.



Amministrazione



Ciclo Attivo



Ciclo Passivo



Magazzino



Gestione Comodati



Statistiche



Amministrazione

Contabilità Generale

1

- Contabilità, clienti, fornitori, IVA
- Gestione cespiti integrata, calcolo ammortamenti provvisorio e definitivo, scritture contabili
- Gestione bilanci riclassificati (CEE ed altri a piacimento)
- Controllo fatture fornitori e gestione non conformità (note credito da ricevere)
- Gestione provvigioni, su venduto e su incassato
- Scadenziari attivi e passivi in varie forme, solleciti
- Gestione percipienti, 770, certificazioni
- Intrastat

Contabilità Analitica

2

- Gestione di ratei e risconti
- Registrazioni di stanziamento
- Registrazioni comuni, gestionali e simulate
- Contabilità analitica

Tesoreria

3

- Tesoreria e flussi di cassa

Non vi sono vincoli nella scelta dei sottomoduli di interesse, con una sola eccezione data dalla obbligatorietà del primo.

Ciclo attivo

Le procedure di ciclo attivo sono integrate in modo significativo. Particolare punto di forza è la **struttura gerarchica** dell'anagrafica clienti progettata in modo da riprodurre fedelmente le relazioni che li legano tra loro dando altresì la possibilità di inserire livelli "fittizi" con lo scopo di raggruppare tutti i nominativi accomunati da medesime condizioni commerciali. Tutte le condizioni negoziate con il cliente, siano esse relative alla parte in fattura oppure alla liquidazione periodica di premi, vengono inserite in una schermata appositamente predisposta così da avere a colpo d'occhio la situazione in real time di ogni singolo partitario.

DI SEGUITO UN BREVE ELENCO DEI PUNTI SALIENTI:

Catena dei clienti, vale a dire anagrafica gestita in modo gerarchico

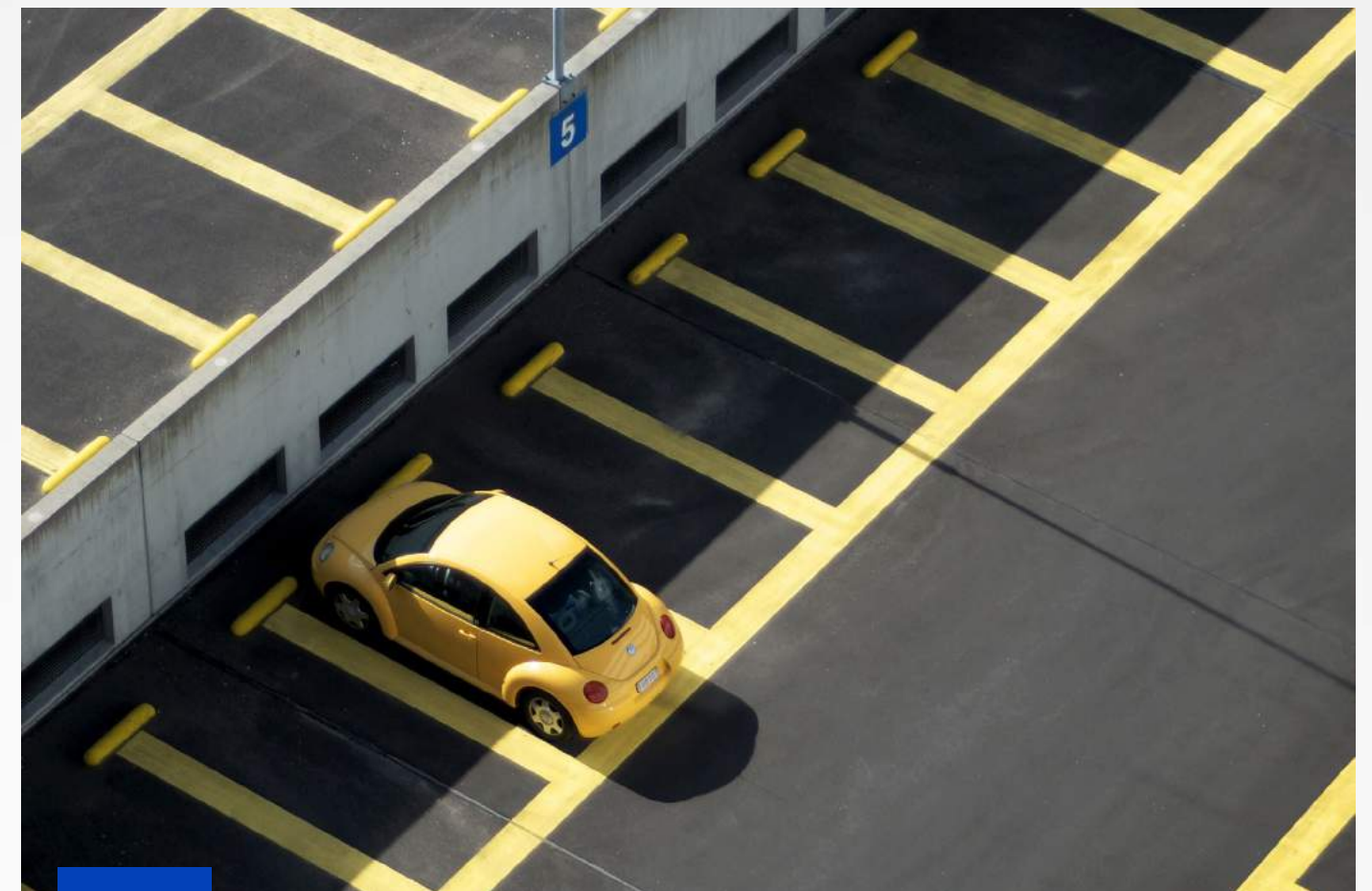
Listini ampiamente definibili, con scontistiche standard e personalizzate (almeno sette sconti) sia in percentuale che in valore assoluto

Possibilità di definire **prezzi unici** per più prodotti che si differenziano solo per caratteristiche che non influiscono sulla tariffa (es: succhi di frutta)

Unico punto di inserimento delle condizioni commerciali (scontistica, premi fine anno, etc...), con controllo in tempo reale della marginalità

Predisposizione per il collegamento a **gestione retail** / registratore di cassa

Statistiche del venduto con analisi della marginalità che, se attivata la contabilità analitica, tiene conto in modo puntuale di tutti gli elementi di costo e di ricavo



Gestione vuoti in tre modalità: fattura mensile, gestione consegne e rese sulla stessa fattura merce oppure solo addebito consegne con rese conteggiate su fattura successiva

Scheda cliente riepilogativa e calcolo dei premi di fine anno con generazione dei documenti di accredito ai clienti

Gestione smart del calendario, con **visite cliente programmabili** in base ad un'ampia gamma di variabili tra loro combinate (frequenza d'acquisto, paniere dei prodotti, promozioni, periodicità delle visite e delle altre azioni di marketing)

Gestione completa delle visite cliente da tablet (gestione visite, acquisizione ordini, interrogazione documenti, catalogo prodotti)

Acquisizione ordini via web. Questa funzione affianca il sistema SODA senza porvisi in alternativa in quanto destinato prevalentemente al personale commerciale dell'azienda

Integrazione a monte e a valle. Il sistema è predisposto per la ricezione degli ordini in formato EDI

Ciclo passivo

Il ciclo passivo offre in modo speculare le funzionalità tipiche del ciclo attivo. Di conseguenza, logiche ed impostazioni già viste per i clienti, a parti invertite, sono alla base anche della gestione dei fornitori. Particolare punto di forza è l'**estrema versatilità delle modalità di accounting** della catena di approvvigionamento, il che è un fattore estremamente critico per le società che operano in ambito logistico-distributivo.

DI SEGUITO UN BREVE ELENCO DEI PUNTI SALIENTI:

Catena dei fornitori, vale a dire anagrafica gestita in modo gerarchico

Listini ampiamente definibili, con scontistiche standard e personalizzate (almeno sette sconti) sia in percentuale che in valore assoluto

Possibilità di definire **prezzi unici** per più prodotti che si differenziano solo per caratteristiche che non influiscono sulla tariffa (es: succhi di frutta)

Unico punto di inserimento delle condizioni commerciali (scontistica, premi fine anno, etc...), con controllo in tempo reale della marginalità



Scheda fornitore riepilogativa

Statistiche acquistate con analisi marginalità che, se attivata la contabilità analitica, tiene conto in modo puntuale di tutti gli elementi di costo e di ricavo. Necessita di gestione lotti almeno contabili

Gestione vuoti in tre modalità: fattura mensile, gestione consegne e rese sulla stessa fattura merce oppure solo addebito consegne con rese conteggiate su fattura successiva

Integrazione a monte e a valle. Il sistema è predisposto per la ricezione degli ordini in formato EDI

Calcolo premi fine anno e generazione documenti di attesa NC / emissione fattura premi



Magazzino

Estremamente flessibile, permette di impostare a sistema **magazzini fisici e logici**, con gestione tanto a lotti quanto a scadenza ovvero “forzandone” l'assenza di tali metodologie standard. Quest'ultimo caso viene processato attraverso una gestione contabile automatica dei lotti che utilizza la logica FIFO per assegnare e riconciliare il prodotto acquistato con i relativi ordini di vendita.

Gestione codifica prodotti tramite **configuratore commerciale**. La ricerca di un prodotto e/o la sua codifica avviene tramite una griglia di domande diversificate per tipologia di prodotto. Funzionalità gestibile anche direttamente dai produttori tramite interfaccia web

Lotti, scadenze, ubicazioni, con gestione della movimentazione anche tramite **terminali a radiofrequenza**

Formazione carichi ampliata, con collegamento a software specializzati di **ottimizzazione dei trasporti**; gestione delle finestre di consegna desiderate dal cliente

Gestione sottoscorta, a richiesta con **metodo holt-winters** (determinazione della scorta ottimale in base ai consumi ed al livello di servizio desiderato)

Prenotazione **finestre di scarico** per la consegna dei prodotti ordinati

Gestione Comodati

Basata innanzitutto sulla rilevazione a fini contabili della movimentazione e delle giacenze dei prodotti, risolve brillantemente e con estrema semplicità una problematica tipica della distribuzione.

1

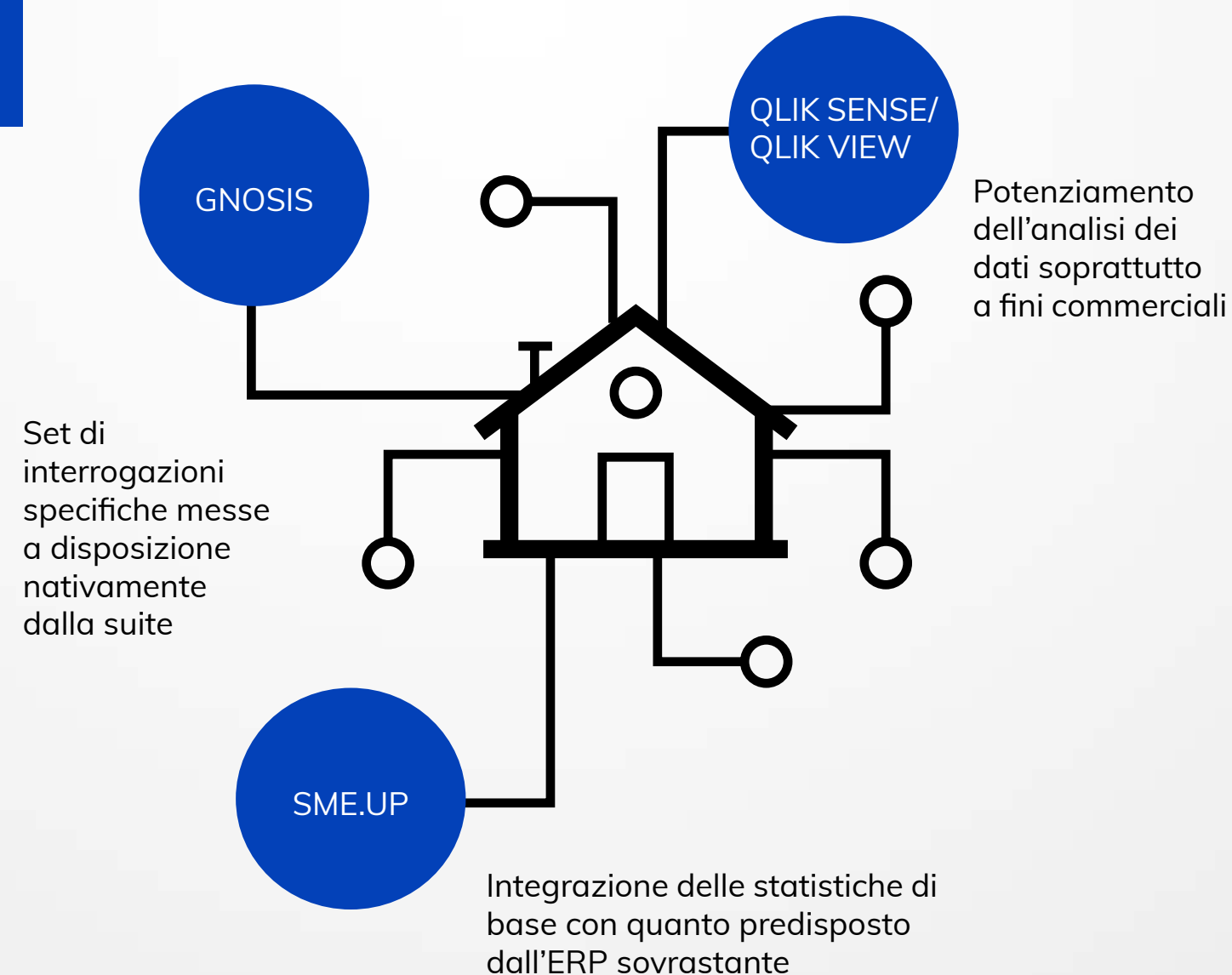
Sviluppo parte gestionale e contabile. Verrà tracciata la movimentazione dei prodotti dati in comodato e la giacenza presso i clienti. Analoga gestione per i beni ricevuti in comodato da fornitori

2

In tempi successivi, gestione della manutenzione preventiva e/o puntuale dei beni

Statistiche

Particolarmente curato è il set di funzionalità di reportistica. Per noi **Gnosis è conoscenza**, e senza una puntuale e rapida consultazione dei dati non è possibile prendere decisioni di business coerenti ed efficaci. Abbiamo pertanto sviluppato potenti tecnologie di **business intelligence** native ulteriormente rafforzate da uno tra i più avanzati motori di data ware housing, Qlik View. All'utente finale è lasciata ampia possibilità di generare **elaborazioni personali** riaggregando e riordinando i dati presenti nel sistema. Il tutto con interfacce grafiche moderne, immediate ed intuitive.



Prossimo orizzonte

Unitamente a quanto già in esecuzione presso il team Sme.Up, noi di Gnosis stiamo già lavorando a una serie di funzionalità che arricchiranno la suite in termini di automazione ed efficientamento dei processi.

Collegamento formazione carichi a software di sales force automation per l'ottimizzazione delle consegne

Gestione workflow, ovvero capacità di definire a sistema stati e relativi owner in modo da monitorare e velocizzare l'evasione delle pratiche e di tutti i processi amministrativi e commerciali

Gestione supporti decisionali, ovvero un insieme di algoritmi di intelligenza artificiale tali da permettere alla piattaforma di sostituirsi all'intervento umano in definitiva, un primo utilizzo di tecniche di intelligenza artificiale



Alma Pro Srl
Sede Legale: Strada Cairoli, 23 - 43121 Parma (PR)
Sede Operativa: Via Gorra, 55/E - 29122 Piacenza (PC)
Tel: +39 0523 574910
Fax: +39 0523 578607
Email: info@almapro.it

Il marchio "GNOSIS" è di esclusiva titolarità di Alma Pro Srl. Ogni suo utilizzo o riproduzione per qualsivoglia finalità o con qualsivoglia mezzo è espressamente e tassativamente vietato e sarà perseguito dalla Alma Pro Srl ai sensi di legge. Nessuna riproduzione della presente brochure o di sue parti può essere oggetto di vendita o distribuzione con finalità commerciali. La copia del materiale informativo ivi presente è lecita solo se espressamente autorizzata. In ogni caso detta autorizzazione riguarderà esclusivamente l'uso a fini personali e non commerciali del materiale scaricato, mentre resta tassativamente vietata qualsiasi altra forma di utilizzazione. Nulla di quanto presente nella brochure può essere interpretato come licenza espressa o tacita a favore di terzi per l'utilizzo del marchio GNOSIS, dei testi, delle immagini, della grafica e di ogni altro elemento oggetto di privativa di cui sopra.

www.gnosiserp.it