



Checklist integratiemodule automatische verwerking van verkooporders

In deze informatiebrochure vind je de belangrijkste functionele specificaties van de integratiemodule voor de automatische verwerking van verkooporders.

www.wcg.nl



Vol vertrouwen veranderen

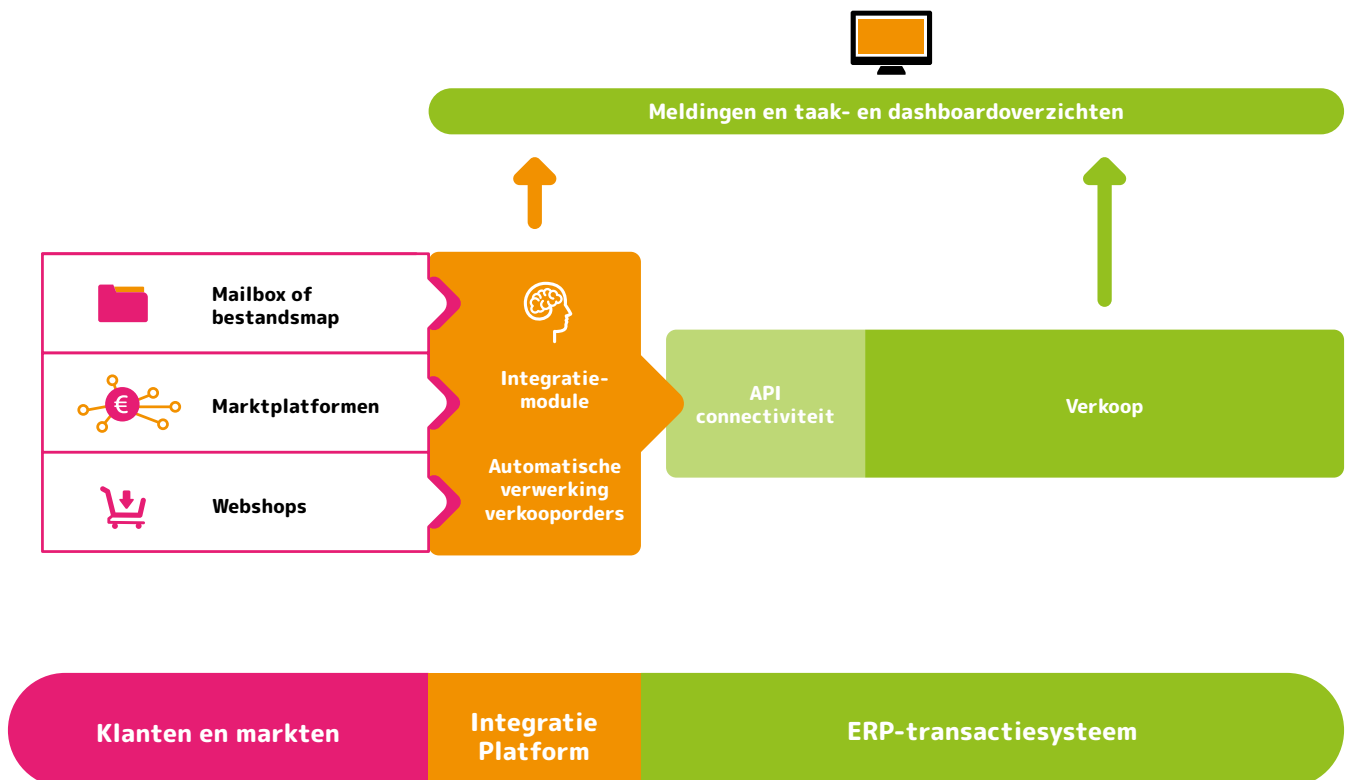
Automatische verwerking van verkooporders

De integratiemodule voor de automatische verwerking van verkooporders heeft alle benodigde intelligentie en variabele aansturing in zich om binnenkomende verkooporders volledig digitaal en geautomatiseerd in het ERP-transactiesysteem te verwerken.

(Semi)handmatige verwerking door een verkoopbinnendienst of customerserviceafdeling is daarmee overbodig geworden.

Vanaf elke bron; een mailbox, bestandsmap of rechtstreeks vanuit een applicatie zoals een webshop of marktplatform, kan een verkooporder in elk gewenst digitaal formaat zoals: PDF, XML, CSV, EDIFACT, JSON, etcetera door de integratiemodule verwerkt worden.

Meldingen worden aan de verkoopbinnendienst/medewerker gemaild. Informatie rondom de verwerking worden getoond in taak- en dashboardoverzichten of in een 'Digital Control Tower'.



Welke functionele procesondersteuning biedt de integratiemodule voor de automatische verwerking van verkooporders?

AANMAKEN VERKOOPHEADER

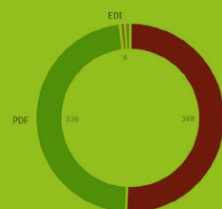
- Op basis van administratie en debiteur wordt de business logica van het ERP-transactiesysteem aangestuurd. Om de orderstromen te onderscheiden en de opvolging ervan efficiënt te laten verlopen bepalen de waarden in het bronbestand de automatische verwerking van de verkooporder m.b.t.:
 - Vestiging / filiaal
 - Ordersoort
 - Leverings- en betalingsvoorwaarden
 - FactuurcodeAls één van deze variabelen niet verstrekt is vanuit het bronbestand of vastgelegd in het ERP-transactiesysteem kan de integratiemodule een standaardwaarde meegeven.
- Om communicatie zoals orderbevestigingen te personaliseren wordt de relevante contactpersoon geïdentificeerd. Bij het ontbreken hiervan kan de gebruiker hierover worden geïnformeerd
- Om dubbele verkooporders te voorkomen kan een check plaatsvinden op orderreferentie
- Optioneel kunnen nieuwe debiteuren automatisch worden aangemaakt op basis van sjabloondebiteuren en kan er ook een validatie plaatsvinden bij de KVK voor aanvullende informatie. Dit proces vindt gelijktijdig plaats met het verwerken van de aangeleverde orders.
- Op basis van grenswaarden of als er zich een fout heeft voorgedaan kunnen verkooporders op een bepaalde orderstatus worden ingevoerd.

verkooporders

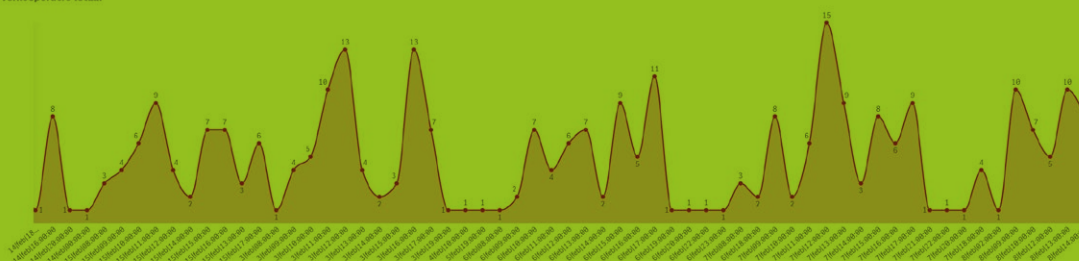
686

regels

1,68k



Verkooporders totaal



AANMAKEN VERKOOPORDERREGELS

- Een artikel in een orderregel kan op basis van meerdere artikelwaarden in het ERP-transactiesysteem opgezocht en gevalideerd worden zoals: productcode, barcode, debiteurproductnummer, kenmerkwaardes, etcetera.
- Er is een aansturing vanuit de integratie om het artikel in de orderregel wel of niet aan een veelvoud van de vastgelegde verpakkingseenheid van het artikel te verwerken.
- Het bestelde aantal in een orderregel kan worden aangepast naar de vastgelegde minimumbesteleenheid van het artikel.
- Prijs wordt bepaald op basis van de business logica van het ERP-transactiesysteem of de waarden uit het bronbestand.
- Validatie en melding bij een prijs € 0,-.
- De integratie kan een explosie artikel verwerken naar orderregels van de onderliggende artikelen.
- Het is mogelijk om orderregels toe te laten voegen aan een bestaande verkooporder.
- Aansturing van het voorraadcontrole mechanisme van het ERP-transactiesysteem.
- Bij de integratie kan worden aangestuurd om backorders af te splitsen.
- Er kan indien gewenst rekening gehouden worden met de leverdag-tijdgrens. Zodoende worden orderregels na deze tijdgrens op een dag later geboekt.
- Aansturen van de business logica voor het bepalen van de juiste afleverdatum voor de klant (datum vertrek magazijn, datum ontvangst klant).
- Bepalen van het afleveradres op basis van de business logica van ERP-transactiesysteem of de waarden uit het bronbestand.
- Vastleggen van kenmerken bij afleveradres voor verdere aansturing van de verzendlogistiek
- Bij een éénmalig adres kan er worden aangestuurd of de doorgegeven adresdelen als eenmalig adres moeten worden opgeslagen bij de debiteur of dat het adres erbij gezocht te worden o.b.v. postcode en huisnummer.
- Bij de orderverwerking kan per orderregel ordernotities, -kenmerken en -referenties verwerkt worden, denk aan oorspronkelijk order- of regelnummer of aanvullende notities.
- Bepalen van orderkosten en -korting op basis van een extern rekenmodel of op basis van business logica van het ERP-transactiesysteem.
- Originele bronbestand(en) en bijlage(n) kunnen aan de verkooporder gekoppeld worden waardoor de verkoop alle informatie in een systeem beschikbaar heeft.
- Registratie van de gebruiker of bron voor analyse en overzichten.

MELDINGEN EN RAPPORTAGE

- Een melding wordt gemaakt als het opgegeven afleveradres niet gevonden kan worden in het ERP-transactiesysteem.
- Een melding wordt gemaakt als het default afleveradres wel of niet gelijk is aan het opgegeven afleveradres van de debiteur in het ERP-transactiesysteem.
- Als er meerdere artikelen bestaan voor het opgegeven artikelnummer dan wordt een waarschuwing gegenereerd dat er meerdere artikelen in het ERP-transactiesysteem zijn gevonden.
- Een emailbericht wordt verstuurd naar de verkoopbinnendienst of specifieke medewerker als er zich fouten hebben voorgedaan in een orderverwerking.
- Via taakoverzichten kunnen gebruikers verkooporders indien gewenst nog valideren en hebben ze grip op de binnenkomende orderstroom.
- Optioneel kan gebruik gemaakt worden van de 'Digital Control Tower'; een business intelligence oplossing die de integraties transparant maakt.



DE DIGITALE GROOTHANDEL. WAT ZIJN DE TE BEHALEN VOORDELEN?

- De mogelijkheid om 24x7 verkooporders van klanten en marktportalen te ontvangen en te verwerken
- Continuïteit in de verkooporderverwerking ook bij (niet) gepland verzuim, vakantieperiode en seizoensinvloeden
- Groeimogelijkheden zonder direct te moeten investeren in nieuwe verkoopmedewerkers
- In plaats van handmatige invoerwerkzaamheden de vrijgekomen tijd inzetten voor waardevolle marketing- en commerciële acties
- De aanwezige product- en marktkennis van binnendienstmedewerkers effectiever inzetten
- Marktkansen benutten door alle formaten en bronnen van verkooporders aan te kunnen sluiten en een volledige digitalisatie van je verkooporderverwerking te bieden
- De mogelijkheid om digitale orderverwerking te positioneren als gepersonaliseerde waardendienst naar de klant



Vol vertrouwen veranderen

Groothandels weten prima dat ze de stap moeten zetten naar digitalisering. De markt vraagt nou eenmaal om steeds sneller en efficiënter. Gebaseerd op data. Traditionele middelen werken niet meer. De sleutel zit in de digitale verbinding van organisaties, systemen en processen.

Maar hoe dan? De materie is complex en de technologische ontwikkelingen gaan razendsnel. Ondernemers liggen hier regelmatig wakker van.

Daarom focust WCG zich volledig op het digitaliseren van de groothandel. Wij zijn hún strategische partner met technologische bagage. Maar ook wij hebben de wijsheid niet in pacht. Liever werken we als een team aan de oplossing. Kennis wordt gul gedeeld. Zo helpen wij groothandels aan het zelfvertrouwen om te veranderen. Onze klanten zien de kansen van de digitale groothandel, én kunnen ze pakken.

Contactgegevens

WCG
Tolnasingel 10
2411 PV Bodegraven
+31 (0)85 0655343
www.wcg.nl
info@wgc.nl