

# NEGOZIANDO

the retail management software



**QUERY**



# overview

**Negoziando** è la soluzione ideale per l'informatizzazione delle catene di Punti Vendita dislocate sul territorio nazionale, europeo e mondiale.

Le sue caratteristiche lo rendono idoneo e funzionalmente adeguato per la gestione di singoli punti vendita, catene di negozi, singoli franchisee, master franchisee, franchisor, punti vendita di proprietà, spacci aziendali e outlet.

**Negoziando** rende disponibili i dati in tempo reale. L'interoperabilità funzionale del software consente una visione globale del business in qualsiasi luogo e in qualsiasi momento. La disponibilità di informazioni integrate come strumento di supporto alle decisioni di orientamento del business è completa e pervasiva.

**Negoziando** è disponibile in due versioni: **"Single Store"** consente l'informatizzazione dei singoli Punti Vendita della catena, mentre **"Multi Store"** realizza l'informatizzazione della Sede Centrale, la centralizzazione della gestione e l'analisi aggregata dei dati provenienti dai singoli Punti Vendita. Oltre all'applicabilità in ambito **"General Merchandising"**, la verticalizzazione **"Fashion"** si rivolge ad attività commerciali legate al mondo della moda, risolvendone le problematiche legate alla stagionalità dei prodotti ed alla gestione taglie e colori.

**Negoziando** è un innovativo software dedicato al mondo del Retail, ideato per semplificare ed organizzare la gestione dei Punti Vendita.

# caratteristiche



**Eterogeneità** Nessun limite nel numero di casse gestibili e totale eterogeneità nell'interfacciamento con registratori di cassa, sia fiscali che non fiscali, e con le apparecchiature POS.



**Reperibilità** Disponibilità dei dati a richiesta o in tempo reale: trasmissioni schedate o collegamenti diretti consentono l'aggiornamento della base dati in funzione del vostro modello di business.



**Affidabilità** Il Punto Vendita utilizza un'interfaccia guidata ed assistita per l'effettuazione delle operazioni, prevenendo errori operativi. La Sede Centrale ottiene il controllo completo sulle operazioni effettuate dai Punti Vendita, potendo verificare agevolmente eventuali distonie.



**Riservatezza** Ogni funzione può essere attivata o disattivata in relazione all'utente, sia mediante accessi protetti da password, sia tramite l'attivazione di contesti autorizzativi sui dati.



**Velocità** Scambio bidirezionale (tra Sede e Punti Vendita) solo dei dati realmente necessari. Risposte operative immediate grazie all'utilizzo delle tecnologie Barcode e RFID, anche attraverso l'utilizzo di dispositivi portatili.



**Connettività** Off-Line: per Punti Vendita infrastrutturalmente autonomi nella loro operatività quotidiana. On-Line: per essere aggiornati in tempo reale sia sulle Vendite che sullo stato del Magazzino.



**Estendibilità** Tutti gli archivi anagrafici possono essere estesi mediante la definizione di parametri aggiuntivi a discrezione dell'utente.



**Integrazione** Integrazione con Oggetti Multimediali (immagini, filmati, descrizioni tecniche...), strumenti di Office Automation (funzioni per l'importazione ed esportazione dei dati da e verso le suites Microsoft Office e OpenOffice) e con sistemi di Posta Elettronica.



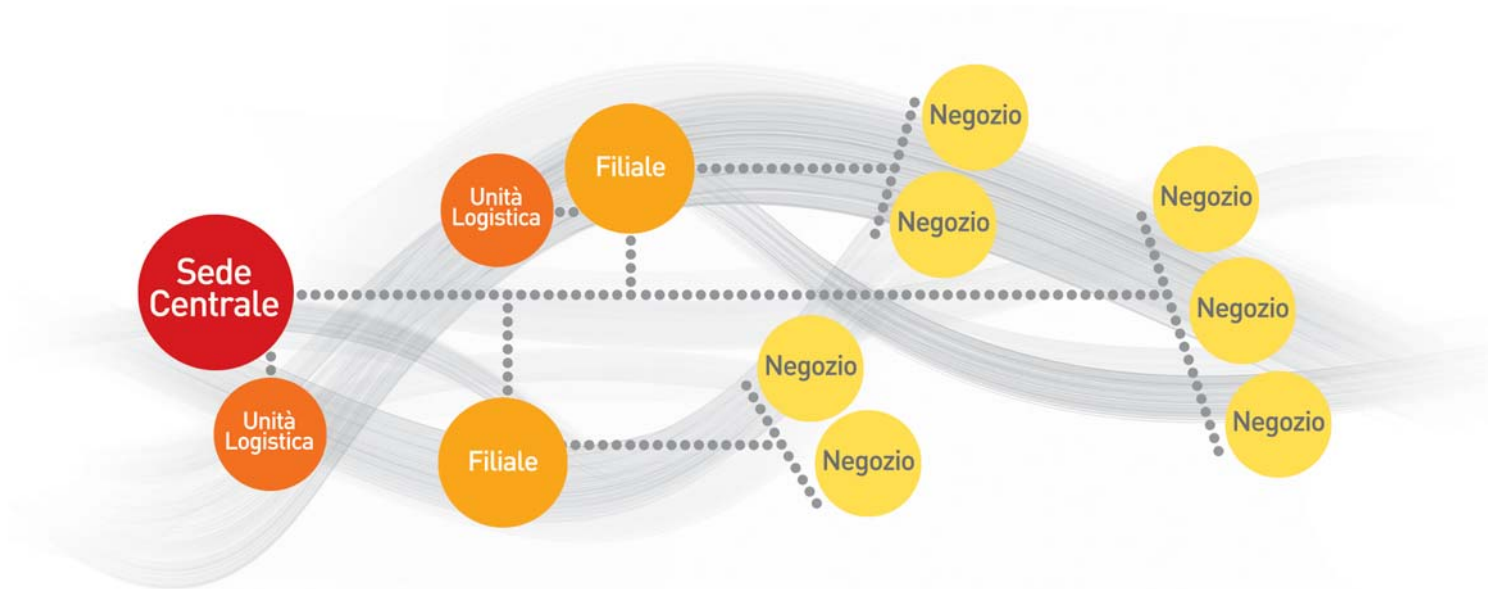
**ERP ed e-commerce** Negoziando può essere interfacciato con sistemi ERP e con siti e-commerce.

**Multilingua** Negoziando è disponibile nelle seguenti lingue: Italiano, Inglese, Spagnolo, Tedesco, Francese, Russo.

# architettura

## L'Architettura di Negoziando

si compone di diversi livelli di modularità.



**Sede Centrale** La Sede Centrale è l'entità che governa il flusso delle informazioni da e verso i Punti Vendita. Per Negoziando il compito della Sede Centrale è quello di centralizzare ed uniformare le informazioni, evitandone la ridondanza e garantendo ai Punti Vendita informazioni precise e puntuali. Possono esistere anche "Sedi Secondarie" che governano insiemi di Punti Vendita; ciò consente, ad esempio, ad un "Master Franchisee" o ad una filiale estera il governo autonomo dei propri Punti Vendita entro i limiti impostati dalla Sede Centrale. In un flusso operativo "standard" il compito della Sede Centrale è quello di codificare i prodotti, definire i listini di vendita e le promozioni, effettuare gli ordini di acquisto verso i fornitori, valutare le richieste di riassortimento dei Punti Vendita, impartire ordini di trasferimento merce, distribuire la Merce verso i Punti Vendita, ottenere ed analizzare tutte le informazioni necessarie alla corretta gestione della Catena di Punti Vendita.

**Punto Vendita** Il Punto Vendita è l'entità responsabile per la distribuzione alla Sede Centrale e/o Secondaria di tutti i dati relativi alle vendite, ai carichi di merce, ai trasferimenti e, più generalmente, tutti i dati relativi alle attività eseguite nel Punto Vendita stesso. È inoltre possibile definire vari livelli di autonomia del Punto Vendita ed abilitare alcune delle funzionalità tipiche della Sede Centrale (es: Codifica Locale di Clienti, Fornitori o Articoli); anche in questo caso tutte le informazioni gestite dal Punto Vendita verranno "replicate" verso la Sede Centrale e le Sedi Secondarie. Tutto questo è possibile mediante l'utilizzo delle due versioni di Negoziando; la versione "Multi Store" è preposta alla gestione della Sede Centrale/Sedi Secondarie e comprende, nativamente integrate, tutte le funzionalità di replica e di distribuzione delle informazioni. La versione "Single Store" consente invece la gestione del singolo Punto Vendita della catena.

# funzionalità



**Codifica dei prodotti** L'attività di codifica dei prodotti è tipicamente delegata alle Sedi Centrali e Secondarie. È tuttavia possibile abilitare la gestione della codifica dei prodotti anche ai singoli punti vendita, per consentire, ove richiesto ed entro i limiti prefissati dalla Sede Centrale, la creazione di anagrafiche ad uso "locale". Tali anagrafiche possono inoltre essere replicate verso la Sede Centrale. La codifica di un prodotto comprende, oltre alla gestione dei suoi attributi standard (descrizione, classificazioni merceologiche, marchio, stagioni, etc.), anche la possibilità di definire in modo tabellare molteplici attributi aggiuntivi per poter meglio specificare le caratteristiche del prodotto stesso. Durante la fase di codifica di un prodotto è inoltre possibile specificare le sue varianti (Taglie e Colori), la sua composizione (nel caso di attivazione della gestione kit, overosia la gestione di assiemi virtuali), i codici a barre assegnati all'articolo e alle sue varianti, eventuali immagini ed oggetti multimediali da visualizzare nel sito Internet o nella Scheda del Prodotto, l'associazione di accessori, prodotti alternativi e/o consigliati.

**Listini e Promozioni** È possibile gestire un numero illimitato di listini prezzi, generati manualmente o automaticamente sulla base di formule. Nei listini possono anche essere specificate le date di inizio e fine validità dei prezzi con la possibilità di differenziarle per Punto Vendita. Particolare attenzione è stata riservata all'implementazione della gestione delle Promozioni, offrendo la possibilità di definirle sia su singoli prodotti che su loro insiemi. Negoziando determina automaticamente l'accesso alla promozione da parte del cliente consentendo la gestione di svariate tipologie promozionali (es: MxN su singoli prodotti, MxN su prodotti eterogenei, bundle, sconti, omaggi, etc.).



**Vendita al dettaglio** Negoziando implementa due modalità di gestione vendita al dettaglio. La prima prevede l'utilizzo diretto da parte dell'operatore di un registratore di cassa, eliminando così il Computer dal banco cassa. I principali vantaggi di questa soluzione consistono nell'estrema semplicità di utilizzo (l'operatore utilizza solamente un registratore di cassa) e nella possibilità di governare più postazioni cassa con un unico computer. La seconda prevede l'utilizzo del computer da parte dell'operatore. L'interfaccia di cassa di Negoziando consente all'operatore l'utilizzo mediante tastiera, mouse o monitor touch, fornendo così all'operatore uno strumento semplice e di veloce utilizzo, ma, contestualmente, estremamente potente. Il principale vantaggio di questa soluzione è quello di mettere a disposizione dell'operatore tutta la potenza che solo un'interfaccia evoluta può offrire: promozioni, fidelity card, riparazioni, resi, buoni sconto, buoni merce, interrogazioni dello stock, prenotazioni, fatturazione, Tax-Free... sono solo alcune delle funzionalità alle quali l'operatore può avere accesso. Ogni funzione può essere abilitata/disabilitata direttamente dalla Sede Centrale e può essere personalizzata per singolo operatore.



# funzionalità

**Fidelity Card** L'importanza della gestione delle Fidelity Card risiede sia nella capacità di raccolta delle informazioni anagrafiche del cliente (profilazione anagrafica), sia nella raccolta e nell'associazione storica delle vendite effettuate al cliente stesso. Negoziando consente la raccolta di tutti i dati anagrafici necessari alla profilazione del cliente (dati che possono variare a seconda della tipologia merceologica dell'esercizio commerciale). È inoltre in grado di attribuire le vendite effettuate al cliente stesso, abilitando quindi le possibilità di gestione dei diversi meccanismi di incentivazione e rewarding legati alla carta stessa (promozioni, sconti, raccolta punti, happy hour, etc.). Ovviamente, nel caso di una catena di Punti Vendita, tutte le informazioni saranno disponibili e potranno essere distribuite verso tutti (o parte) dei Punti Vendita.

## Gift Card

Migliorare il rapporto con il cliente fornendo Servizi a valore aggiunto, aumentando contestualmente la redditività e la marginalità. L'adozione dello strumento Gift Card (Tessera Regalo) consente la produzione e l'emissione di tessere prepagate (ad importo fisso, ad importo variabile, ricaricabili) utilizzabili dal cliente, in circolarità nei Punti Vendita abilitati, utilizzando le funzionalità standard di Negoziando.

## Promozioni

Le esigenze di flessibilità commerciale vengono gestite nativamente in Negoziando mediante l'adozione della funzione di "Promo Engine"; promozioni sul singolo prodotto, promozioni su di un insieme di prodotti, promozioni sulla transazione, promozioni riservate ai clienti fidelizzati sono completamente gestite consentendo una facile analisi dei dati risultanti.

## Buoni Merce

Nel caso di Reso Merce da parte del Cliente è possibile emettere automaticamente dei "Buoni Merce" matricolati, aventi una data di validità definita. Tali buoni potranno essere utilizzati dal Cliente per acquisti successivi. La circolarità del Buono (solo nel Punto Vendita di emissione o in tutti o parte dei Punti Vendita della catena) può essere definita dalla Sede Centrale.

## Buoni Sconto

La Sede Centrale può produrre "Buoni Sconto" (matricolati o non matricolati) spendibili nei Punti Vendita della catena e soggetti alle regole di circolarità definite. La tracciatura in dettaglio del loro utilizzo consente di ottenere analisi dettagliate e sinottiche sul loro utilizzo.

## Vendita con fattura

Negoziando consente l'emissione di fatture sia direttamente, sia a fronte di uno scontrino fiscale emesso dal Registratore di Cassa. L'emissione della fattura può avvenire direttamente dall'interfaccia di cassa, o da una postazione di Back Office. Sono inoltre implementate modalità di fatturazione da Ordine Cliente e modalità di fatturazione differita con raggruppamento di diversi Documenti di Trasporto, nonché la gestione della rifatturazione automatica da parte del Franchisor verso i suoi affiliati.



# funzionalità



## Acconti e Prenotazioni

Negoziando implementa una gestione completa della prenotazione merce e degli acconti versati dai clienti. Una prenotazione non genera uno scarico dalla giacenza del Punto Vendita, ma provoca un impegno di magazzino a fronte del quale possono essere registrati uno o più acconti. Ciò consente di ottenere la quadratura tra importi incassati e vendite effettuate.

## Riparazioni e Lavorazioni

Un'apposita funzione consente la gestione delle riparazioni sia degli articoli di proprietà del Punto Vendita, che degli articoli di proprietà del cliente, gestendone tutte le fasi del processo: registrazione ed acquisizione del prodotto, emissione del documento di riparazione o sostituzione verso la logistica centrale o un fornitore o un laboratorio convenzionato, imputazione del costo (se dovuto) di riparazione, emissione del documento di reso al Cliente (se necessario).

## Chiusure di cassa

La procedura di chiusura cassa consente la verifica e il controllo di quanto effettivamente incassato durante la giornata da parte del Punto Vendita. È possibile specificare la distinta di cassa, imputando i tagli delle divise incassate, registrare in modo semplice ed intuitivo le spese sostenute e specificare gli importi versati in banca. Utili funzioni di "drill down" (dal totale sino alla singola linea di scontrino)

rendono possibile una veloce indagine delle eventuali anomalie riscontrate durante la giornata e consentono un rapido ed ordinato svolgimento delle operazioni di chiusura, garantendo la corrispondenza dei dati. Essi verranno inviati alla Sede Centrale per poter, eventualmente, generare in automatico le corrispondenti scritture contabili.

## Trasferimento merce

Nella gestione delle catene di punti vendita, particolare importanza risiede nella gestione del trasferimento dei prodotti sia da e verso una o più unità logistiche centrali che tra i Punti Vendita stessi. Negoziando consente la standardizzazione, la semplificazione ed il controllo dei trasferimenti merce attraverso la gestione di "Ordini di Trasferimento" che possono essere impartiti dalla Sede Centrale o dalle Sedi Secondarie verso i Negozi e verso le unità Logistiche. Attraverso la gestione del flusso di trasferimento viene consentito al Punto Vendita il controllo della qualità e della quantità della merce ricevuta e viene reso possibile alle Sedi Centrali/Secondarie l'ottenimento di segnalazioni tempestive e puntuali sulle anomalie riscontrate.

## Riassortimenti

Oltre ad una gestione di Scorta Minima/Massima e di Previsioni di Vendita (manuali o automatiche basate su di una curva storica o previsionale di vendita), Negoziando consente ai Punti Vendita di richiedere in modo puntuale il riassortimento dei prodotti. L'insieme delle richieste di riassortimento può essere agevolmente consultato dalla Sede Centrale che, sulla base dei suggerimenti forniti, potrà provvedere all'emissione di un Ordine Fornitore o di un Ordine di Trasferimento da parte della Logistica o da parte di un altro Punto Vendita.



# funzionalità



## Ordini a Fornitore

La Gestione degli Ordini a Fornitori è un'attività tipicamente a carico della Sede Centrale. L'Ordine a Fornitore può prevedere sia consegne accentrate verso una Logistica Centrale, sia consegne decentrate e dirette sui Punti Vendita. Se abilitato, anche il Punto Vendita potrà emettere i propri Ordini Fornitori.

## Campionari

Negoziando offre la possibilità di effettuare le fasi di campionario in modalità on-line e off-line, generando successivamente sia le anagrafiche articoli che gli ordini di acquisto distinti per punto vendita.

## Etichettatura Merce

È possibile utilizzare sia il Codice a Barre applicato dal Fornitore, sia una propria etichetta con o senza Codice a Barre. Le etichette possono essere prodotte manualmente su richiesta, generandole automaticamente dai documenti di carico merce, sulla base delle variazioni di prezzo intervenute. Il formato di stampa dell'etichette è assolutamente libero e consente di stampare sia il prezzo ufficiale del prodotto, sia il prezzo di vendita con la relativa percentuale di sconto applicata.

## Analisi di Magazzino, Statistiche e Valorizzazioni

Centralmente è possibile ottenere analisi statistiche aggregando i dati dei singoli Punti Vendita. La particolare struttura delle Analisi Statistiche di Negoziando consente la creazione di report secondo molteplici criteri di selezione ed ordinamento e prevede la possibilità di salvataggio di template definiti dall'utente per ottenere velocemente i report desiderati secondo le selezioni impostate. I report possono generare documenti PDF, anche incorporando le immagini dei prodotti stessi, e i loro risultati possono essere esportati direttamente in fogli Microsoft Excel o OpenOffice Calc. La loro esecuzione può inoltre essere schedulata per ricevere ogni giorno le informazioni direttamente nella propria casella di posta elettronica. Anche il Punto Vendita ha la possibilità di sfruttare le stesse potenzialità, ovviamente limitatamente ai suoi dati.



# funzionalità

## Gestione presenze

È possibile interfacciare terminali di Rilevazione Presenze, registrare manualmente l'ingresso e l'uscita del personale, specificare permessi, ferie e malattie. I dati vengono ovviamente trasmessi alla Sede Centrale ed è possibile renderli disponibili al Sistema Informativo di Gestione del Personale.

## Inventari

L'inventario fisico nel Punto Vendita è un'operazione complessa e critica: occorre coniugare l'efficienza e la velocità con la precisione, per non vanificare gli sforzi effettuati. Le procedure inventariali di Negoziando consentono la rilevazione delle giacenze mediante l'utilizzo di Terminali Portatili (sia batch che in radiofrequenza). Negoziando consente sia di inventariare direttamente tutto il Punto Vendita, che di suddividerlo in "zone" per una maggior granularità nel controllo delle differenze con la possibilità di effettuare verifiche "a campione" sulle zone inventariate. Il controllo e la valorizzazione (a costo medio, a prezzo di vendita, etc.) delle differenze inventariali riscontrate possono essere effettuate direttamente dal Punto Vendita o delegate a verifiche successive effettuate dalla Sede Centrale.

## Collegamento

I Punti Vendita possono essere collegati on-line (via ADSL per esempio) o off-line (con connessione automatica e schedata verso la Sede Centrale, tipicamente durante la notte). Nella modalità "on-line" i Punti Vendita possono operare sia direttamente sul Database Centrale (aggiornando quindi i dati in tempo reale) che sul Database Locale il quale, ad intervalli definiti, aggiorna il Database Centrale; nella modalità "off-line" i Punti Vendita operano esclusivamente su di un Database Locale delegando alle funzionalità di trasmissione

l'aggiornamento dei dati da e verso la Sede Centrale o le Sedi Periferiche. Le funzionalità di comunicazione e di sincronizzazione dei dati sono implementate nativamente consentendo l'aggiornamento automatico e diretto di tutti gli archivi residenti sui Punti Vendita. Qualunque dato necessario al funzionamento del Punto Vendita viene trasmesso automaticamente dalla Sede Centrale che ha inoltre la possibilità di definire le regole per la distribuzione dei dati da trasmettere ai singoli negozi; può, ad esempio, parzializzare l'invio delle anagrafiche dei prodotti sui Punti Vendita a seconda dei marchi gestiti dagli stessi o sulla loro presenza nello stock o negli ordini del Punto Vendita stesso.

## Aggiornamento Software

Le funzionalità di Negoziando comprendono anche la possibilità di effettuare un "Live Update" del software installato presso i singoli Punti Vendita. Automaticamente ed a "zero click" i Punti Vendita avranno sempre l'ultima versione installata, senza necessità di intervento manuale.



# moduli aggiuntivi

## Prendere in anticipo le "giuste decisioni"

Il commercio al dettaglio è caratterizzato da una grossa quantità di dati difficilmente analizzabili con gli strumenti di reporting tradizionali. Per risolvere queste problematiche il modulo "Negoziano DSS" (Decision Support System) consente di creare in modo automatico e parametrico le ETL per la creazione e l'alimentazione di un Database Multidimensionale. I "cubi" generati possono essere consultati utilizzando sia il visualizzatore multidimensionale integrato in "Negoziano DSS", sia strumenti esterni in grado di accedere a Database Multidimensionali (ad esempio Microsoft Excel). La navigazione nei cubi generati consente l'utilizzo e la gestione di statistiche "vive" in cui l'utente può, autonomamente, analizzare i dati a vari livelli di dettaglio e di aggregazione comparando periodi differenti per visualizzarne gli scostamenti (anche con omogeneità del singolo giorno della settimana), effettuando operazioni di "drill-down" per investigare sul dettaglio delle singole analisi. Lo strumento consente inoltre la definizione di un Budget di Vendita (in modalità top-down e bottom-up) e la derivazione automatica di un Budget Acquisti, mantenendo nel sistema la traccia delle differenti revisioni occorse.



## Il negozio "mobile"

L'ultima frontiera nella gestione del Punto Vendita: dare la possibilità agli operatori di muoversi liberamente nel Negozio e di effettuare operazioni ovunque essi si trovino. "Negoziano Mobile" è il modulo di Negoziano che può essere installato su computer hand-held dotati di connettività Wi-Fi, consentendo agli operatori di effettuare Inventari, Vendite, Rietichettatura dei Prodotti, Carichi Merce, etc., direttamente nel luogo in cui si trova il prodotto. L'utilizzo di queste funzionalità può sensibilmente incrementare la produttività del personale nel Punto Vendita, soprattutto nelle tipiche attività di Back Office.



## La comunicazione “efficace”

Una gestione completa del Punto Vendita deve oggi prevedere anche le funzionalità di gestione della comunicazione verso la clientela. “**Negoziando MediaBox**”, il nostro modulo di “Digital Signage”, consente di distribuire e riprodurre filmati video, messaggi pubblicitari e musica d’ambiente, centralizzandone la gestione e la programmazione. È possibile definire le programmazioni diversificandole per Punto Vendita, fascia oraria, giorno della settimana, per poter indirizzare i messaggi con maggior efficacia. La riproduzione video può avvenire sia su monitor tradizionali, che su monitor plasma o LCD di grande formato. Con l’utilizzo di Negoziando MediaBox la comunicazione delle promozioni e delle novità può essere immediata. Inoltre, la centralizzazione della distribuzione dei contenuti musicali impedisce, di fatto, l’utilizzo di copie illegali degli stessi.

## Requisiti

### Per Negoziando

**Sistema Operativo:** Microsoft Windows 2000/2003/2008/Xp/Vista/7

**Processore:** Pentium 4 o superiore

**Memoria Minima:** 256Mb (Client), 512Mb (Server)

**Database:** Microsoft Sql Server 2000/2005/2008, Microsoft Sql Server 2005/2008 Express

### Per Negoziando Mobile

**Sistema Operativo:** Microsoft Windows CE .NET Framework 2.0

### Per Negoziando MediaBox

**Sistema Operativo:** Microsoft Windows Embedded, .NET Framework 2.0

**Processore:** Pentium 4 o superiore

**Memoria Minima:** 512Mb

### Per Negoziando DSS

**Sistema Operativo:** Microsoft Windows 2000/2003/2008/Xp/Vista/7

**Processore:** Pentium 4 o superiore

**Memoria Minima:** 512Mb (Client), 2048Mb (Server)

**Database:** Microsoft Sql Server 2005/2008, Microsoft Sql Server 2005/2008 Analysis Services

Disclaimer

©2009 Query Spa. Tutti i diritti riservati.

Questa pubblicazione è puramente informativa.

QUERY NON OFFRE ALCUNA GARANZIA ESPLICITA O IMPLICITA SUL CONTENUTO.

“Negoziando”, “Negoziando Mobile”, “Negoziando MediaBox”,

“Negoziando DSS” sono marchi di proprietà Query Spa.

Gli altri marchi registrati sono di proprietà delle rispettive società.



**NEGOZIANDO**  
the retail management software

[www.negoziando.biz](http://www.negoziando.biz) - [comm@negoziando.biz](mailto:comm@negoziando.biz)

**QUERY**

*Query Spa* - Via Varese, 6/a - 20037 Paderno Dugnano (MI)

Tel. 02.91087.1 - Fax 02.91087471 - [www.query.it](http://www.query.it)