

Podręcznik użytkownika

Plany sprzedażowe 1.0
dodatek do Symfonia Handel dla 1 firmy

SPIS TREŚCI

1. Instalacja dodatku
2. Konfiguracja
3. Aktualizacja dodatku
4. Wstęp
5. Opis działania dodatku
6. Definiowanie planów sprzedażowych
7. Wydruk planów
8. Analiza sprzedaży z uwzględnieniem planów
9. Wydruk - Plany sprzedażowe
10. Zmiana opisów dokumentów
11. FAQ - najczęściej zadawane pytania i problemy
12. Zalecenia eksploatacyjne

INSTALACJA DODATKU

[INSTALACJA SDD]

Czynności do wykonania na każdej stacji roboczej.

1. Pliki SDD.ocx i sdd.bat wypakować do dowolnego folderu na dysku.
2. Będąc zalogowanym jako administrator systemu Windows należy uruchomić plik SDD.bat . W przypadku komunikatów błędów należy uruchomić skrypt opcją z menu podręcznego 'Uruchom jako administrator'.
3. Po poprawnym zainstalowaniu komponentu technicznego należy zamknąć program Symfonia i uruchomić ponownie.

Czynność należy powtórzyć na każdym komputerze pracującym z dodatkiem.

[INSTALACJA DODATKU]

Do wykonania jednorazowo

1. Po rozpakowaniu archiwum pliki z rozszerzeniem *.sc wgrać do podkatalogu programu:

...ŚCIEŻKA_DO_PROGRAMU...\raporty\hm. Jeżeli podkatalog nie istnieje to należy go ręcznie założyć.

2. Zalogować się jako 'admin' do programu, przy monicie o wczytanie nowych raportów wybrać 'Wczytaj'. Dodatek powinien zostać wczytany.

KONFIGURACJA DODATKU

Dodatek nie wymaga konfiguracji.

AKTUALIZACJA DODATKU

Aktualizacja dodatku polega na ponownym wczytaniu wszystkich modułów.

Przed instalacją należy zwrócić uwagę na kilka rzeczy:

wykonanie kopii plików konfiguracyjnych (pliki *.ini dodatku i/lub raporty),
należy sprawdzić czy dodatki są zintegrowane z innymi rozwiązaniami.

Jeżeli są to po aktualizacji należy je ponownie zintegrować,
w przypadku linii Symfonia (dawniej Premium) oprócz standardowej kopii bezpieczeństwa należy
wykonać kopię bezpieczeństwa katalogu programu.

Aktualizacja licencji dodatku polega na ponownym wczytaniu modułu z
licencją. Nazwa tego modułu znajduje się w pliku licencja.txt.

Dodatek umożliwia analizowanie sprzedaży pod kątem obrotów, kosztów i zysku z rozbiciem na jednostki (np. przedstawiciele handlowi) oraz grupy asortymentowe (rodzaje).

Użytkownik programu określa zakładane plany dla każdej jednostki (ilość i wartość netto) oraz zakres analizowanych później dokumentów. Zestawienie może być generowane wg wartości sprzedaży netto lub ilości jednostek sprzedażowych.

Macierz sprzedaży

Grupowanie - kolumna:

Pokaż plan o symbolu: ☒

Wszystkie plany: ☐ 'Grupowanie' jest nazwą planu sprzedażowego

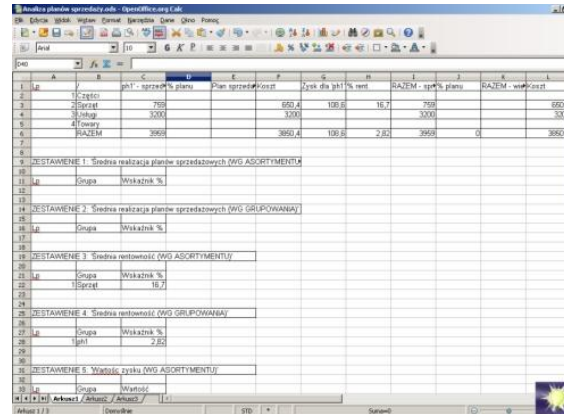
Typ analizy planu:

+przyrostek:

Wyniki są prezentowane w układzie tabelarycznym według wybranych kryteriów.

[illegible]

Dane po wygenerowaniu zestawienia przechowywane są w schowku systemu Windows, co daje możliwość wyświetlenia ich w identycznym układzie w dowolnym arkuszu kalkulacyjnym i swobodnego przetwarzania.



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
6	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
8	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
9	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
11	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
13	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
14	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
15	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
16	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
18	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
19	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
20	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
21	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
22	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
23	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
24	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
26	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
27	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
28	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
29	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
32	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
33	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
34	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
35	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
36	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
37	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
38	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
39	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
40	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
41	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
42	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
43	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
44	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
45	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
46	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
47	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
48	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
49	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
50	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
51	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
52	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
53	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
54	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
55	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
56	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
57	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
58	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
59	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
60	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
61	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
62	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
63	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
64	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
65	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
66	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
67	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
68	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
69	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
70	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
71	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
72	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
73	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
74	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
75	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
76	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
77	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
78	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
79	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
80	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
81	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
82	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
83	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
84	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
85	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
86	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
87	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
88	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
89	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
90	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
91	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
92	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
93	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
94	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
95	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
96	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
97	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
98	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
99	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
100	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Wyliczone są także następujące elementy zagregowane:

- średnia realizacja planów sprzedażowych,
- średnia rentowność,
- wartość zysku,
- wartość sprzedaży.

Opis działania dodatku

'Plany sprzedażowe' – jest to dodatek umożliwiający analizę sprzedaży z odniesieniem do wcześniej założonych wartości (planów). Definiowane plany mogą zakładać realizację wartości sprzedaży (plan wartościowy - netto) lub sprzedaż określonej ilości jednostek (plan ilościowy).

Analiza grupuje sprzedaż wg dwóch kryteriów:

- grup asortymentowych - rodzajów towarów

oraz

- jednostek generujących sprzedaż – symboli określających przedstawicieli handlowych/działy/inne jednostki, których sprzedaż analizujemy.

W połączeniu z programem typu 'arkusz kalkulacyjny' – dodatek stanowi silne narzędzie analityczne.

Poniżej znajduje się opis pojęć używanych w dokumencie związanych z tym zagadnieniem:

'Grupy asortymentowe' są odzwierciedleniem podziału towarów na 'rodzaje' dostępne w programie.

'Jednostki generujące sprzedaż' są odzwierciedleniem sposobu grupowania sprzedaży na cele analityczno-rozliczeniowe np. obliczenia prowizji od sprzedaży.

Jednostkami tymi mogą być:

- przedstawiciele handlowi,
- oddziały firmy,
- handlowcy/użytkownicy.

Przyjęte zostało założenie, że na cele rozliczenia prowizji/wyników sprzedaży każdy wystawiony w programie dokument zawiera informację przypisującą go do danej 'jednostki'.

Rozszerzenie obsługuje 3 możliwe przypisania:

- opis dokumentu,
- użytkownika wystawiającego dokument,
- znacznik.

Przykładowo: w firmie X sprzedajemy 10 grup asortymentowych towarów (grupa1, grupa2, grupa3, ...), wystawiając dokumenty sprzedaży w opisie umieszczamy symbol przedstawiciela (3 przedstawicieli: ph1, ph2, ph3), który przyjął zamówienie (któremu należy się z tego tytułu prowizja). W tym przypadku przedstawiciel jest 'jednostką generującą sprzedaż'.

Układ analizy będzie wyglądać w tym przypadku następująco:

Lp.	/	'ph1' - sprzedaż	% planu	Plan sprzedaży dla 'ph1'	'ph1' - sprzedaż	% planu	...
1.	Grupa1				
2.	Grupa2	...					
3.	Grupa3						
4.	Grupa4						
5.	...						

Dla każdej z 'jednostek' występują 3 kolumny z wartościami: 'sprzedaż', '% planu' i 'plan sprzedaży'.

'Plan sprzedażowy' – jest zbiorem oczekiwanych poziomów sprzedaży (wartości sprzedaży) w poszczególnych grupach asortymentowych. Plany mogą być wartościowe lub ilościowe. Tzn. możemy zdefiniować plan, wg którego będziemy oczekiwać odpowiednich poziomów wartości sprzedaży lub ilości sprzedanych jednostek w danej grupie. Najważniejszym elementem przy wykorzystaniu rozszerzenia jest poprawne zdefiniowanie planów sprzedażowych.

Definiowanie planów sprzedażowych

Każdy plan musi mieć nadaną nazwę. Może to być symbol jednostki generującej sprzedaż (przedstawiciela), dla którego jest on zdefiniowany lub symbol danej jednostki plus dodatkowe oznaczenie (np. ROK.MIESIĄC – okres za jaki dany plan obowiązuje).

Aby zdefiniować plan należy dla każdego rodzaju towarów (grupy) podać zakładaną wielkość ilościową/wartościową sprzedaży. Następnie te ilości należy wpisać do notatki danego rodzaju.

Aby wpis był poprawnie zinterpretowany należy sformatować go w następujący sposób:

każda linia tekstu w rodzaju powinna składać się z poniższego ciągu znaków, znak '_' ma specjalne zastosowanie dlatego może wystąpić w danej linii tylko 2 razy! Przykładowo:

plan_NAZWA_TYP:LICZBA

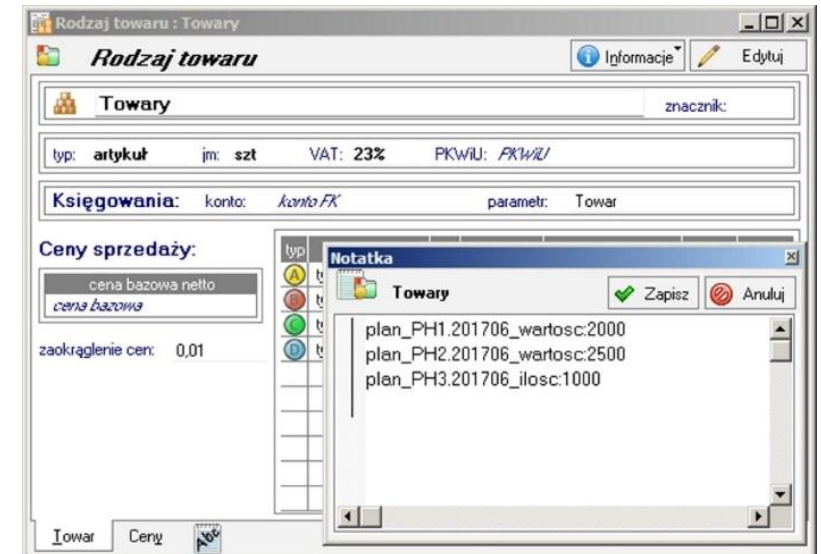
przykład:

```
plan_PH1_ilosc:2300
plan_PH1_wartosc:45000
plan_PH1_wartosc: 45000   BŁĄD!!!
```

NAZWA – nazwa planu

TYP – ilosc/wartosc

LICZBA – zakładana wielkość ilość lub wartość sprzedaży



Przykładowo: definiując plan dla przedstawiciela o symbolu 'PH1' na 2007.1 na sprzedaż ilościową w grupach:

'CHEMIA' – 1200 szt.
'KOSMETYKI' – 400 szt.

należy wpisać w notatki rodzajów następujące wpisy:

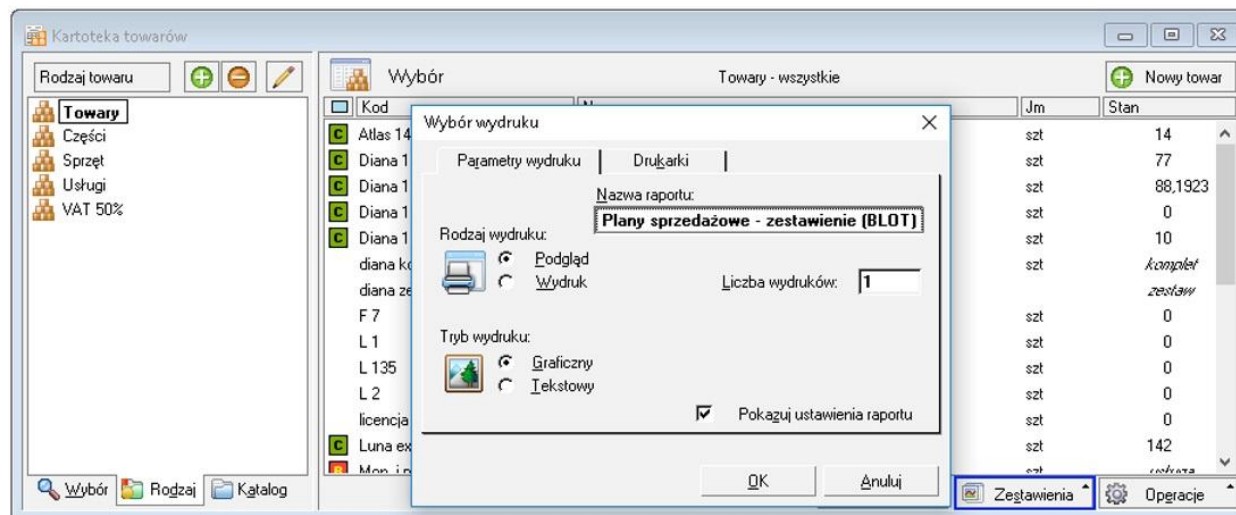
dla 'CHEMIA': plan_ph1.200701_ilosc:1200
dla 'KOSMETYKI': plan_ph1.200701_ilosc:400

Spowoduje to powstanie planu o nazwie 'ph1.200701' (ważne duże/małe litery). Po wprowadzeniu każdej linii należy przejść do nowej linii (musi być zakończona ENTER-em).

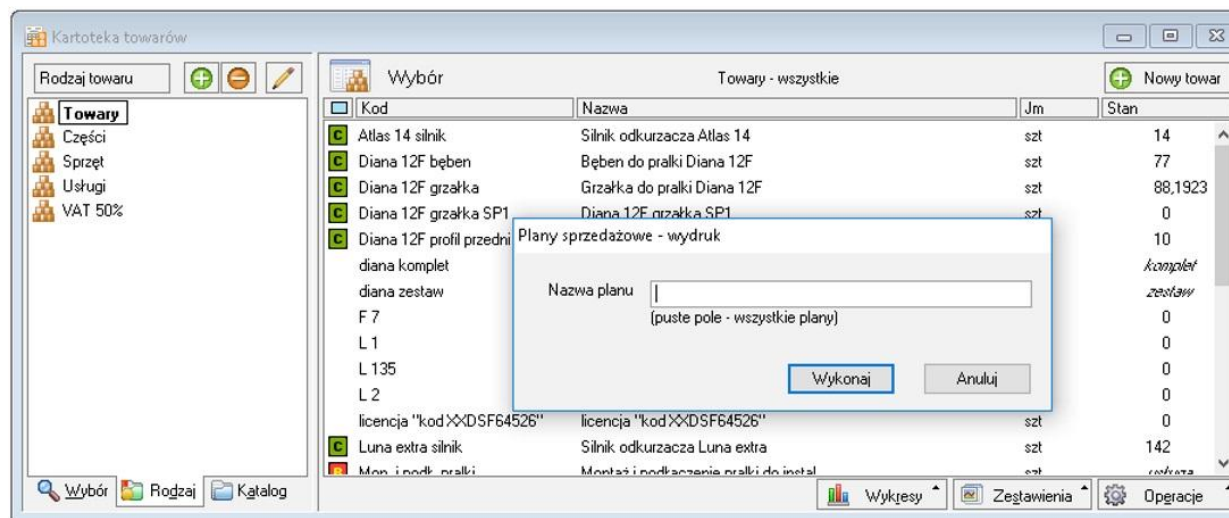
Wydruk planów

Można posłużyć się wydrukiem planów, aby skontrolować/obejrzeć wprowadzone wartości. Zestawienie takie wykonujemy z poziomu kartoteki towarów.

Uruchamiamy raport Zestawienia -> Wykonaj raport -> 'Plany sprzedażowe – zestawienie (BLOT)'



W oknie ustawień podajemy nazwę planu jaki chcemy wydrukować (dokładną nazwę) lub zostawiamy puste pole, aby pokazać wszystkie plany.



Po wykonaniu zestawienia powinniśmy ujrzeć podobny wydruk.

Plany sprzedażowe - zestawienie (BL0T)

Drukuj z wyborem Generuj PDF Powiększ Pomniejsz Strona: 1 / 1

Firma Demonstracyjna
Zamość ul. Bazylińska 19/5
NIP: 000-000-00-00

Rodzaje towarów z planami sprzedażowymi

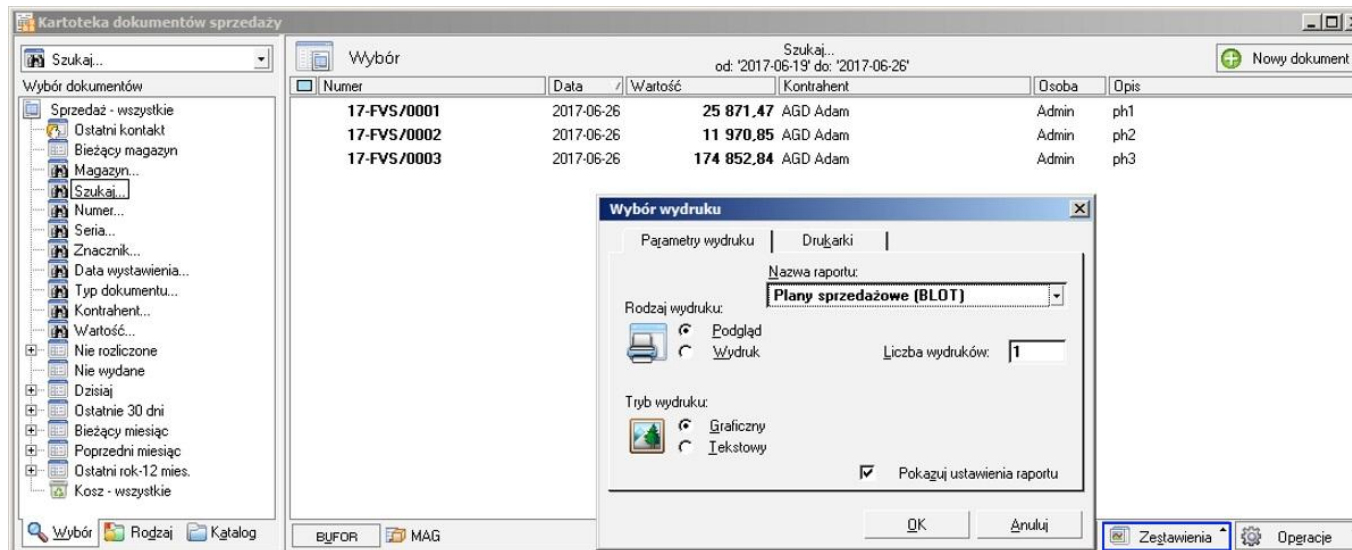
Lp	Grupa asortymentowa /plan sprzedażowy	Plan - ilościowy (jednostki)	Plan - wartościowy (PLN)
1	Części		
	PH1.201706		2 000,00
	PH2.201706		2 500,00
	PH3.201706	1 000,00	
2	Sprzęt		
3	Usługi		
4	VAT 50%		

Analiza sprzedaży z uwzględnieniem planów

Gdy mamy już zdefiniowane plany sprzedażowe i mamy zarejestrowaną sprzedaż z oznaczeniem przypisania do jednostek generujących sprzedaż, możemy przejść do analizowania danych.

W tym celu musimy najpierw wybrać dokumenty sprzedaży, które nas interesują np. opcja szukaj dokumenty od-do. Uwaga: program robi zestawienie wg 'daty wystawienia', a nie wg faktycznej 'daty sprzedaży'! - należy mieć tego świadomość wykonując analizę.

Po zaznaczeniu dokumentów należy wykonać raport Zestawienia -> Wykonaj raport -> 'Plany sprzedażowe (BLOT)'.

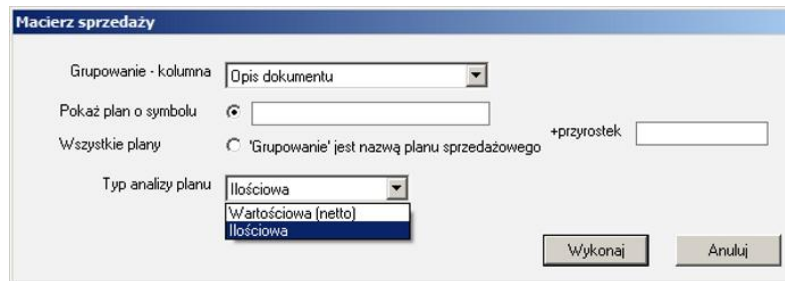


Powinno pokazać się następujące okno z ustawieniami. Kolejnymi ustawieniami sterujemy wykonaniem analizy:

"Grupowanie – kolumna" – określa nam sposób oznaczania sprzedaży danymi "jednostkami generującymi sprzedaż" (np. imię i nazwisko przedstawiciela w polu opis lub wystawiający użytkownik/handlowiec).

"Pokaż plan o symbolu"/"Wszystkie plany"/... – określamy do jakiego planu odnieść wartości dla danej jednostki: czy każdą porównać z tym samym planem (wybierając pierwszą opcję i wpisując np. 'plan_styczeń') czy porównać z indywidualnie ustawianymi planami dla poszczególnych jednostek (przedstawicieli – druga opcja).

"+przyrostek" – umożliwia podanie symbolu, który w połączeniu z symbolem grupującym (np. Handlowcem) stworzy nazwę-symbol np. planu okresowego.



Przykładowo: definiując plan gdzie przypisanie handlowca jest zawarte w znaczniku powinniśmy:

- oznaczać dokumenty sprzedaży odpowiednim znacznikiem,
- w rodzajach towarów wpisać wartości planów,
- przy analizie wybrać: Grupowanie-znacznik, Wszystkie plany, Typ analizy – wg uznania.

Przykład: Plany miesięczne

Aby je zdefiniować należy w rodzajach towarów umieścić wpisy podobne do poniższego:

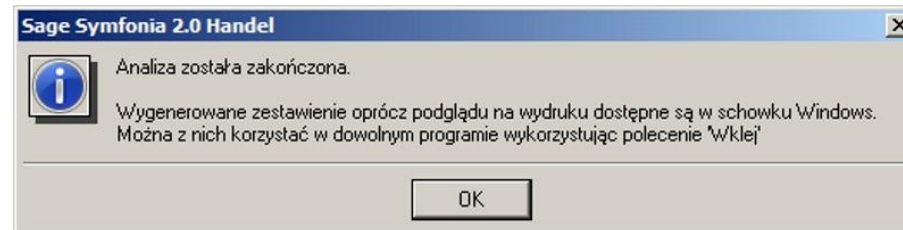
plan_PH7.201104_wartosc:12000

definiuje on plan wartościowy dla PH7 na okres 201104

Przy analizie należy do pola "+przyrostek" wpisać wartość ".201104"

"Typ analizy planu" – określa czy obliczamy wartość netto sprzedaży czy wielkość ilościową sprzedanych jednostek.

Po wykonaniu analizy otrzymamy informację o tym, że całość tabeli jest dostępna w schowku systemu Windows i ujrzymy podgląd wydruku tabeli.



Przykładowy wydruk.

Firma Demonstracyjna
Zamość ul.Bazylińska 19/5
NIP: 000-000-00-00

Rodzajowa macierz sprzedaży z uwzględnieniem

Lp	/	'ph1' - sprzedaż	% planu	Plan sprzedaży dla 'ph1'	Koszt	Zysk dla 'ph1'	% rent.	RAZEM - sprzedaż	% planu
1	Części								
2	Sprzęt	759,00			650,40	108,60	16,70	759,00	
3	Usługi	3 200,00			3 200,00			3 200,00	
4	Towary								
	RAZEM	3 959,00			3 850,40	108,60	2,82	3 959,00	

Wskaźniki dane zagregowane:

ZESTAWIENIE 1: Średnia realizacja planów sprzedażowych (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wskaźnik %

ZESTAWIENIE 2: Średnia realizacja planów sprzedażowych (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wskaźnik %

ZESTAWIENIE 3: Średnia rentowność (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wskaźnik %
1	Sprzęt	16,70

ZESTAWIENIE 4: Średnia rentowność (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wskaźnik %
1	ph1	2,82

ZESTAWIENIE 5: Wartość zysku (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wartość
1	Sprzęt	108,60

ZESTAWIENIE 6: Wartość zysku (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wartość
1	ph1	108,60

Wydruk - Plany sprzedażowe

UWAGA: z powodu ograniczonej szerokości wydruku część analizy może nie mieścić się na podglądzie, jednak całość analizy jest umieszczona w schowku i jest dostępna z użyciem polecenia 'Wklej'.

Dalsze analizy zależą tylko od inwencji użytkownika: odpowiednio manipulując kolumnami/wierszami możemy porównywać interesujące nas grupy bądź jednostki (przedstawicieli), realizacje planów itp. Oczywiście jeżeli mamy do dyspozycji arkusz kalkulacyjny możemy również przedstawić wyniki w formie graficznej (wykres).

Firma Demonstracyjna
Zamość ul. Bazyliańska 19/5
NIP: 000-000-00-00

Plany sprzedażowe

Lp		pn3 - sprzedaż	% planu	Plan sprzedaży dla pn3	Koszt	Zysk dla pn3	% rent.	RAZEM - sprzedaż	% planu	RAZEM - wielkość planowana	RAZEM - koszt	RAZEM - zysk	% rent.
1	Części	137 171.77			124 702.15	12 469.62	10.00	137 171.77			124 702.15	12 469.62	10.00
2	Sprzęt	4 675.00			4 250.00	425.00	10.00	4 675.00			4 250.00	425.00	10.00
3	Usługi	295.50			258.00	37.50	14.53	295.50			258.00	37.50	14.53
4	VAT 50%												
5	Towary	100.00				100.00		100.00				100.00	
	RAZEM	142 242.27			129 210.15	13 032.12	10.09	142 242.27			129 210.15	13 032.12	10.09

Wskaźniki dane zagregowane:

ZESTAWIENIE 1: Średnia realizacja planów sprzedażowych (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wskaźnik %
1	Części	10.00
2	Sprzęt	10.00
3	Usługi	14.53

ZESTAWIENIE 2: Średnia realizacja planów sprzedażowych (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wskaźnik %
1	pn3	10.09

ZESTAWIENIE 3: Średnia rentowność (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wskaźnik %
1	Części	10.00
2	Sprzęt	10.00
3	Usługi	14.53

ZESTAWIENIE 4: Średnia rentowność (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wskaźnik %
1	pn3	10.09

ZESTAWIENIE 5: Wartość zysku (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wartość
1	Części	12 469.62
2	Sprzęt	425.00
3	Usługi	37.50
4	Towary	100.00

ZESTAWIENIE 6: Wartość zysku (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wartość
1	pn3	13 032.12

ZESTAWIENIE 7: Wartość sprzedaży (W G ASORTYMENTU)

Lp	Grupa	Wartość
1	Części	137 171.77
2	Sprzęt	4 675.00
3	Usługi	295.50
4	Towary	100.00

ZESTAWIENIE 8: Wartość sprzedaży (W G GRUPOWANIA)

Lp	Grupa	Wartość
1	pn3	142 242.27

Wydruk Plany sprzedażowe skopiowane do Excel.

Analiza planów sprzedaży.ods - OpenOffice.org Calc

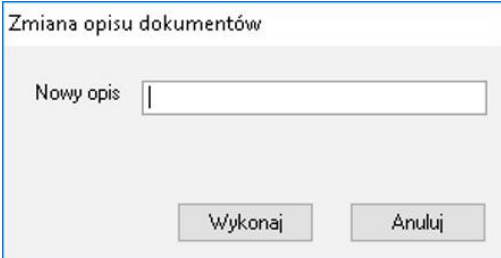
PlikEdycjaWidokWstawFormatNarzędziaDaneOknoPomoc

<

Zmiana opisów dokumentów

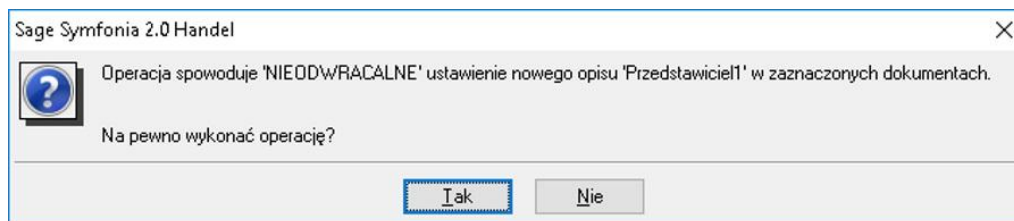
Dodatek umożliwia zmianę opisów dokumentów. W kartotece sprzedaży dla zaznaczonych dokumentów wybieramy Zestawienia -> Wykonaj raport -> 'Zmiana opisów dokumentów (BLOT)'.

Pokaże się okno, na którym wpisujemy nowy opis dokumentu.



A dialog box titled "Zmiana opisu dokumentów". It contains a label "Nowy opis" followed by a text input field. At the bottom, there are two buttons: "Wykonaj" and "Anuluj".

Po wybraniu Wykonaj pokaże się komunikat potwierdzający operację.



Po wybraniu TAK, ujrzymy raport końcowy.

Firma Demonstracyjna
Zamość ul. Bazylińska 19/5
NIP: 000-000-00-00

Zmiana opisów dokumentów

Zmiana opisów dla wybranych dokumentów. Nowy opis - 'Przedstawiciel1'

Dokument '17-FVS/0002' - opis zmieniony
Dokument '17-FVS/0003' - opis zmieniony
Dokument '17-FVS/0004' - opis zmieniony
Dokument '17-FVS/0005' - opis zmieniony

Aby opisy zostały odświeżone należy zamknąć okno listy dokumentów i otworzyć ponownie.

A zmiana będzie widoczna w kartotece.

Kartoteka dokumentów sprzedaży

Rodzaj sprzedaży

Dokumenty sprzedaży

Wybór
Rodzaj
Katalog

Wykresy
Zestawienia
Operacje

Numer	Data	Wartość	Kontrahent	Osoba	Opis
17-FVS/0002	2017-10-24	248,95	Agora Gazeta	Admin	Przedstawiciel1
17-FVS/0003	2017-10-24	1 244,76	AGD Adam	Admin	Przedstawiciel1
17-FVS/0004	2017-10-24	1 244,76	AGD Adam	Admin	Przedstawiciel1
17-FVS/0005	2017-10-24	1 271,35	AGD Adam	Admin	Przedstawiciel1
17-FZL/1	2017-10-20	16 236,00	Altikom Matrix SA	Admin	
17-KZL/1	2017-10-20	-8 118,00	Altikom Matrix SA	Admin	
17-FKS/1	2017-10-19	-423,78	AGD Adam	Admin	

FAQ - NAJCZĘŚCIEJ ZADAWANE PYTANIA I PROBLEMY

1 Czy mogę przetestować dodatek?

Przy większości naszych rozwiązań jest taka możliwość. Należy w tym celu pobrać wersję demo lub testową.

2 Czym się różni wersja demo od testowej?

Demo (zarówno NIP jak i Nr seryjny to same zera) można przetestować tylko na wersji demo Symfonii.

Wersję testową (prawidłowy NIP i Nr seryjny) można testować przez 14 dni. Pozwala ona na zweryfikowanie funkcjonalności dodatku na prawidłowych np. dokumentach, danych itp.

3 Jaki właściwie mam program?

Nazwa programu znajduje się na pasku okna. Szczegółowe informacje można odczytać w zakładce 'Aktywacja'.

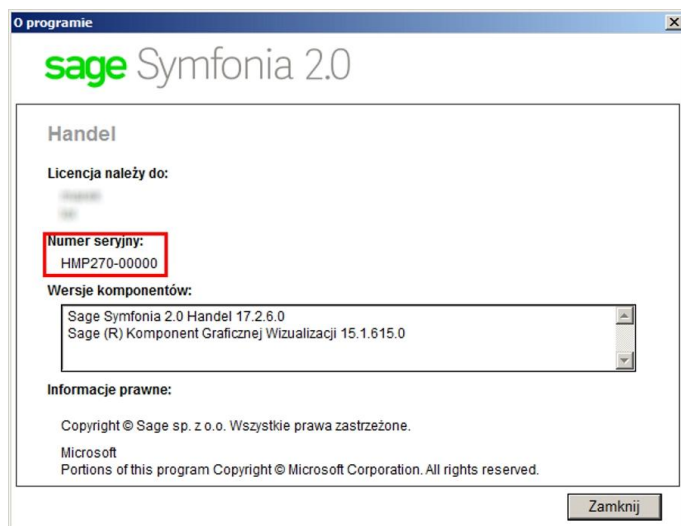
Dokładne dane o programie można również wyczytać z numeru licencji:

- HMP oznacza Symfonia Handel (Premium)
- HMF oznacza Handel ERP (Forte)
- HML w wersji do 2014 (HML140-99999) jest to stary Handel Start, a dla HML150 - jest to już nowy Handel Start.

Sage Symfonia Start 2.0		Sage Symfonia 2.0		Sage Symfonia ERP	
Mała Księgowość	MKP270	Finanse i Księgowość	FKP270	Finanse i Księgowość	FKF
Handel	HML270	Handel	HMP270	Handel	HMF
Faktura	FAL270	Handel (sprzedaż)	FAP270	Kadry i Płace	KIP
e-Dokumenty	EDS170	Kadry i Płace	KDP270	Środki Trwałe	STF
e-Deklaracje	EDK170	Środki Trwałe	STP270	e-Dokumenty	EDF
		Analizy Finansowe	AFP150	e-Deklaracje	EDX
		e-Dokumenty	EDS270		
		e-Deklaracje	EDK270		

4 Gdzie znaleźć numery licencji?

W programie w zakładce 'Pomoc' -> 'O programie' lub wybierając F4.



5 Jak pobrać dodatek?

Demo: w tym przypadku wystarczy uzupełnić tylko adres e-mail oraz przepisać 4 cyfry i kliknąć 'Pobierz dodatek'.


Wersja testowa: należy uzupełnić pola:

NIP firmy – to nip bazy, w której dodatek będzie wykorzystywany,

Nr seryjny – to ostatnie 6 cyfr po oznaczeniu i serii programu np. dla HMP270-123456 należy w okno wpisać '123456'.

Następnie należy uzupełnić pole adres e-mail, przepisać cyfry dla captcha i kliknąć 'Pobierz dodatek'.

Na podany adres e-mail zostanie wysłana wiadomość z linkiem do pobrania dodatku.



Wersja DEMO
Działa tylko z firmą DEMO
DEMO_HM, DEMO_FK, itp.
Numery 00000/000-000-00-00

Wersja CZASOWA
Pełna wersja dodatku działająca w firmie
o podanym numerze NIP i numerze seryjnym
Aby pobrać podaj właściwe numery w formularzu !!!

Pobierz wersję demo/testową

Nazwa firmy: Firma DEMO Adres email*:
NIP firmy: 000-000-00-00 Imię, nazwisko:
Nr seryjny: 00000 Telefon:

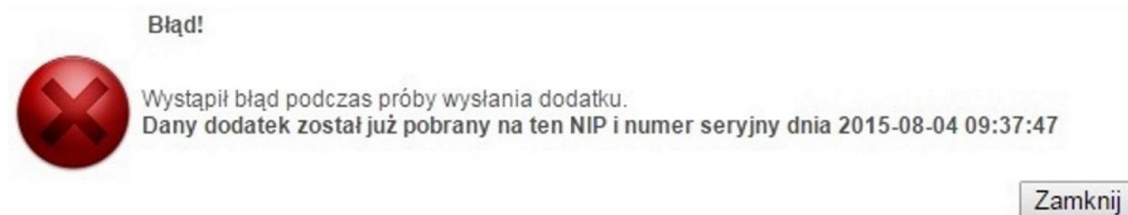
ostatnie 5 lub 6 cyfr numeru seryjnego
np. 66778 dla programu FKP140-66778 Przepisz 4 cyfry: 30 58

Pobierz dodatek

* na podany adres e-mail zostanie wysłana wersja instalacyjna dodatku

6 Błąd podczas próby wysłania dodatku 'Dany dodatek został już pobrany na ten NIP i numer seryjny...'

Nie ma możliwości ponownego pobrania dodatku na te same numery licencyjne. W takim przypadku proszę o kontakt z naszym działem handlowym.



7 Nie otrzymałem żadnego e-maila z dodatkiem?

Jeżeli adres został podany prawidłowo, proszę sprawdzić w Spamie.

8 Otrzymałem e-mail, co dalej?

Należy się kliknąć w aktywny link 'POBIERZ DODATEK'.

W paczce zip znajdują się pliki dodatku (folder dodatek) oraz dodatkowe pliki – np. podręcznik użytkownika, w którym krok po kroku opisany jest proces instalacji i konfiguracji dodatku.

9 Jak się wgrywa dodatki?

Każdy dodatek ma instrukcję instalacji zawartą w podręczniku użytkownika. Opisuje ona szczegółowo jak się instaluje dany dodatek.

W najprostszym wariancie instalacja sprowadza się do rozpakowania pliku z dodatkiem, skopiowania plików do odpowiedniego katalogu i wejściu do programu jako 'Admin' - dodatek instaluje się i jest gotowy do użycia.

10 Czy trzeba być informatykiem aby wgrać dodatek?

Niekoniecznie. Postępując zgodnie z instrukcją większość użytkowników radzi sobie z instalacją dodatku. W przypadku problemów udzielamy pomocy przy uruchamianiu naszych rozwiązań.

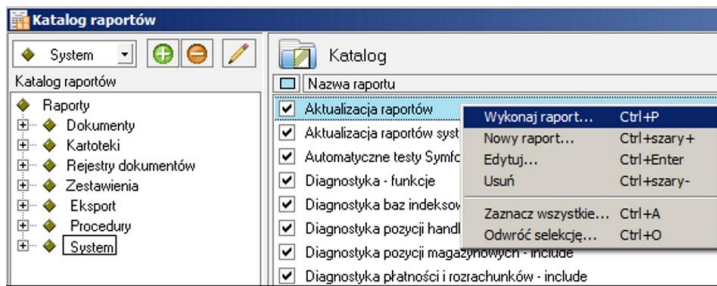
Jednak zalecamy skorzystanie z fachowej pomocy aby uruchomienie przebiegło bezproblemowo.

11 Mam problem z wgraniem dodatku, nie wiem gdzie umieścić pliki *.sc?

W momencie, gdy wczytujemy pliki *.sc i mamy wątpliwość co do katalogu w jakim należy umieścić pliki możemy 'wymusić' na programie utworzenie odpowiedniego katalogu.

W tym celu wchodzimy do Handel jako admin, następnie menu 'Kartoteki -> Raporty' i w lewym panelu zaznaczamy 'System'.

W prawym panelu wyświetlą się opcje, pierwsza z nich to 'Aktualizacja raportów'. Klikamy na niej prawym przyciskiem myszki i wybieramy 'Wykonaj raport'.



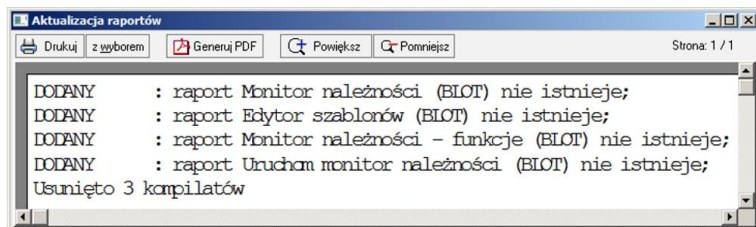
12 ...

W przypadku jakiegokolwiek monitu - potwierdzamy. Po chwili powinniśmy ujrzeć podgląd wydruku z informacją 'Usunięto NN kompilatów'.

W tym momencie właściwy katalog został utworzony.

Możemy skopiować do niego pliki sc i uruchomić ww. opcję ponownie.

W przypadku monitu 'czy założyć pliki w tym katalogu...' - potwierdzamy. W wyniku tego powinniśmy ujrzeć dodatkowo informację z listą nazw wczytanych modułów.



13 Umieściłem pliki w katalogu, zalogowałem się jako 'admin', ale monit o wczytanie raportów się nie pokazał?

Możemy użyć opcji "Aktualizacja raportów systemowych", która działa analogicznie jak ta opisana wyżej.

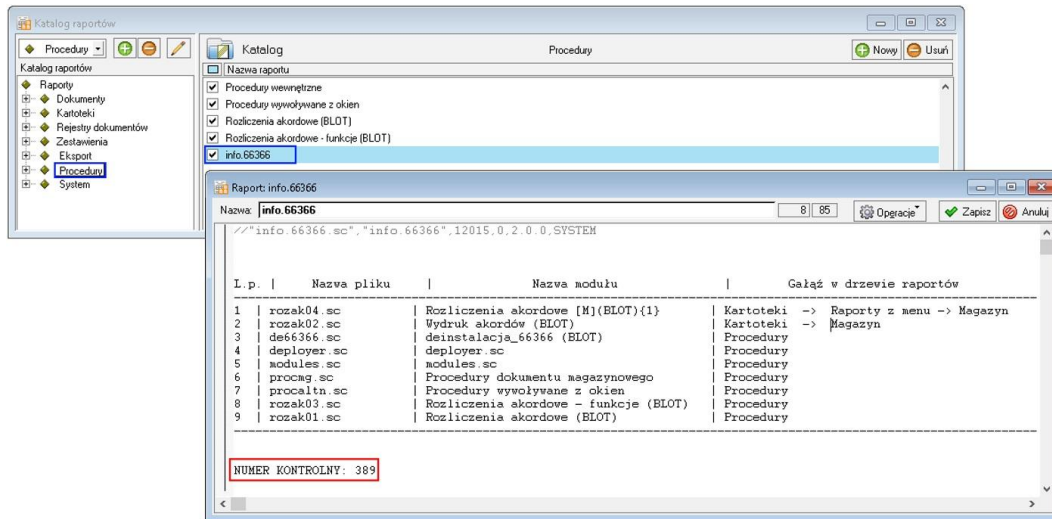
Z tym, że możemy podać nazwę folderu, z którego wczytujemy pliki *.sc.

14 Informacje o modułach/raportach w dodatku.

Aby podejrzeć moduły dodatku przechodzimy do Kartoteki -> Raporty -> Procedury. Po prawej stronie należy odszukać raport info.[numer seryjny] (np. info.66366).

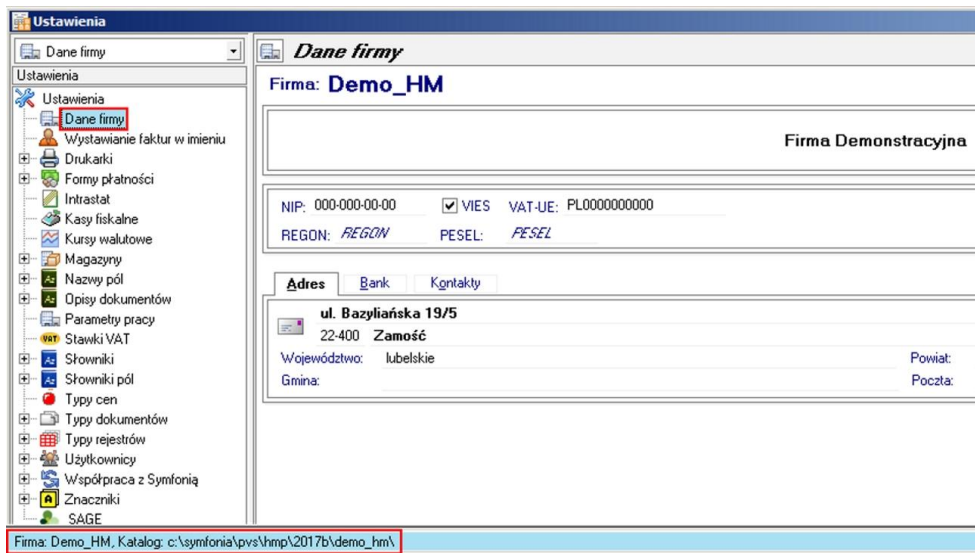
Po kliknięciu się w raport pokaże się tabela z informacjami o dodatku:

1. Nazwa pliku -> zawiera spis wgranych plików *.sc.
 2. Nazwa modułu -> moduły zaimportowane do programu.
 3. Gałąź w drzewie raportów -> wskazuje miejsce uruchomienia każdego z modułów (również lokalizacja raportu).
- Znajduje się tutaj również informacja o numerze kontrolnym dodatku (zaznaczony na czerwono). Jest to informacja przydatna w przypadku problemów z dodatkiem.



15 Gdzie znajduje się katalog z bazą danych?

W tym celu należy otworzyć zakładkę Ustawienia -> Dane firmy.
W lewym dolnym rogu ekranu pokaże się ścieżka z katalogiem, w którym znajdują się pliki bazy danych.



16 Komunikat: Brak licencji.

W pierwszej kolejności proszę zweryfikować pobraną licencję, czy jest demo, czy testowa (można to zweryfikować w paczce z dodatkiem – plik licencja.txt).

Licencja demo służy do wykorzystania tylko w bazie demo Symfonii Handel.

Jeżeli testowa, proszę sprawdzić, czy numery licencyjne (numer seryjny i numer NIP) są prawidłowe, i czy dodatek jest uruchamiany w odpowiedniej bazie.

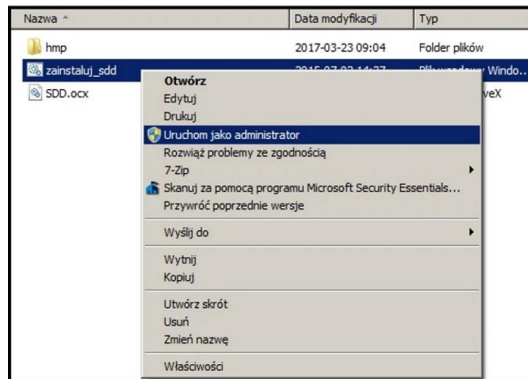
Jeżeli wszystko wygląda ok, a komunikat i tak się pojawia zalecamy kontakt z BOK.



17 Instalacja SDD - komponent techniczny.

Aby poprawnie zainstalować komponent techniczny, wymagany w niektórych dodatkach, należy wypakować pliki z udostępnionego folderu z dodatkiem.

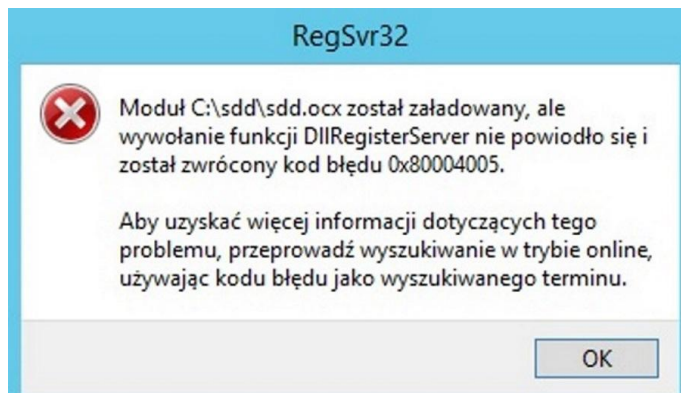
Zapisać je na dysku i Uruchomić jako administrator.



18 Komunikat RegSvr32

Komunikat może pojawić się w programach z systemem Windows 8 lub wyższym.
Wymagane jest uruchomienie wiersza poleceń w trybie administratora, wskazanie pliku `sdd.bat` ręcznie i jego uruchomienie.

Przykład: <https://www.youtube.com/watch?v=9wyky4m2t5E>



19 Co właściwie kupuję?

W ramach zakupu dodatku nabywają Państwo prawo do wieczystego korzystania z dodatku (z wyjątkiem e-usług).

Zakup dodatku uprawnia do jego wykorzystania w 1 firmie (bazie danych jednego z programów).

Wszystkie ceny podawane w katalogu dotyczą wersji 1-firmowej i są cenami netto.

20 Potrzebuję to samo rozwiązanie dla kolejnej firmy - czy mam zakupić ponownie dodatek?

Nie ma takiej potrzeby.

Możliwe są następujące warianty zakupu innych/dodatkowych licencji:

- licencja dla następnej firmy w ramach jednego właściciela - dopłata 50%,
- licencja wielofirmowa (bez limitu firm) w ramach jednego właściciela - dopłata 150%,
- licencja dla biur rachunkowych - dopłata 70%.

21 Jak wgrywać dodatki z licencją na więcej niż 1 firma (Symfonia Handel)?



Z uwagi na to, że Symfonia Handel przechowuje dodatki 'w instalacji programu' działają one na każdej firmie do której wchodzimy używając danego katalogu z zainstalowanym programem.

W przypadku, gdy mamy np. 3 firmy i każda z nich posiada inny zestaw dodatków sugerujemy rozdzielenie instalacji do osobnych katalogów.

W innym przypadku będą one działały tylko w firmie, która posiada licencję.

Należy pamiętać, aby przy zakupie dodatku zgłosić taki fakt.

22 Planujemy aktualizację Symfonii, czy dodatek nadal będzie działał?

Jeżeli chcą mieć Państwo pewność, że dodatek będzie współpracował z najnowszą wersją programu zapraszam do kontaktu z nami.

Zweryfikujemy, czy dodatek będzie wymagał aktualizacji.

Sugerujemy zgłaszanie takiej informacji z odpowiednim wyprzedzeniem.

Aktualizację wszelkiego rodzaju importów-eksportów, konektorów, zalecamy wykonywać po wykonaniu raportów lub w okresach "mniejszego nawału pracy".

23 Czy po aktualizacji programu Sage Symfonia Państwa dodatek nadal będzie funkcjonować?

Tego nikt nie wie :).

Do każdego dodatku załączamy umowę licencyjną jaką stosujemy. Reguluje ona to w taki sposób, że jeżeli dodatek przestanie poprawnie działać, to go aktualizujemy aby działał.

Albo jest to aktualizacja bezpłatna albo płatna - maksymalnie 20% wartości zakupowej dodatku.

24 Po aktualizacji programu do najnowszej wersji zniknęły raporty?

Należy ponownie zainstalować dodatek (wgrać pliki). Jeżeli dodatek zawierał plik konfiguracyjny najprościej -przenieść plik (pliki) *.ini z poprzedniej wersji. Nie będzie wtedy potrzeby ponownej konfiguracji.

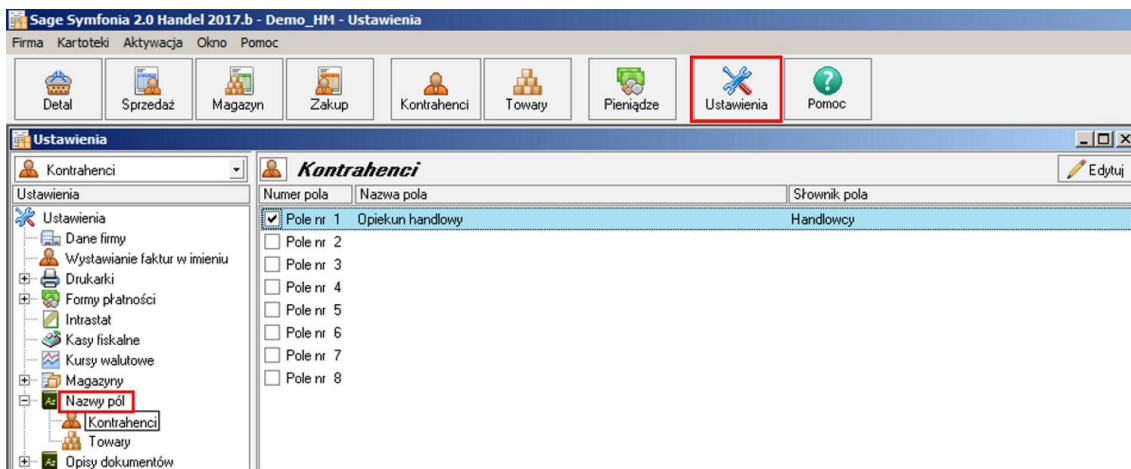
25 Zmienił się numer seryjny programu Symfonia Handel? Czy dodatek nadal będzie działał?

Niestety nie. Licencja dla naszych rozwiązań generowana jest na podstawie numeru licencji i numeru NIP. Zmiana, któregośkolwiek z nich spowoduje brak możliwości korzystania z dodatku.

W celu wygenerowania nowej licencji prosimy o kontakt z Biurem Obsługi Klienta. Usługa może być płatna.

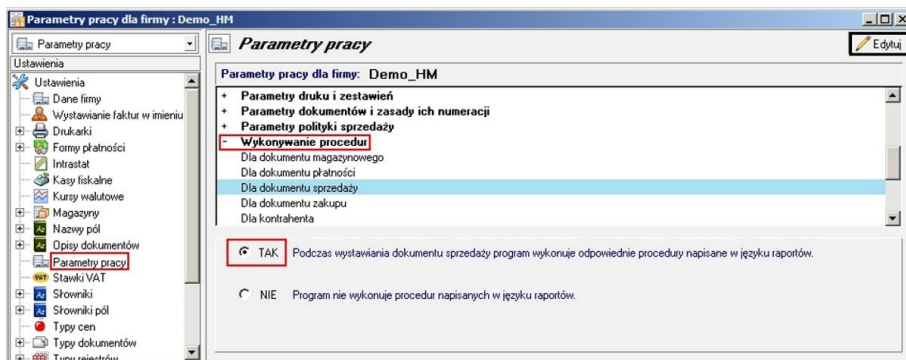
26 Jak dodać pola dodatkowe dla kontrahenta w Symfonii Handel?

Aby dodać pola dodatkowe dla kontrahenta, należy wybrać kolejno Ustawienia -> Nazwy pól -> Kontrahenci.



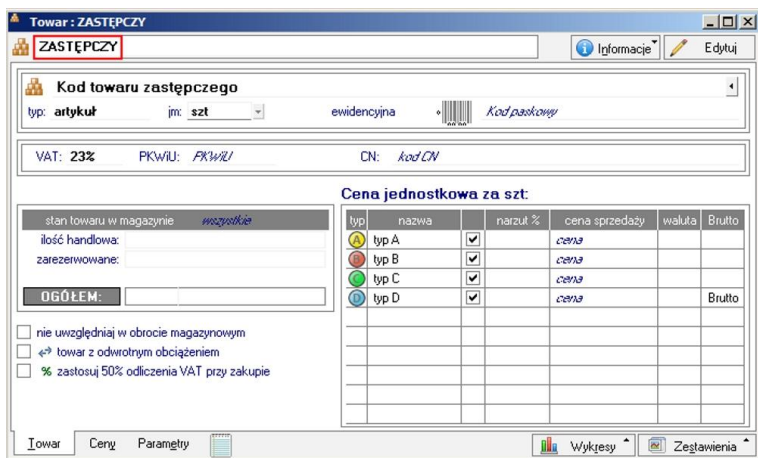
27 Uruchomienie procedur w Handlu.

Aby włączyć Wykonywanie procedur przechodzimy do Ustawienia -> Parametry pracy.
W prawym oknie rozwijamy Wykonywanie procedur i Edytujemy wybrane, przełączając je na tak



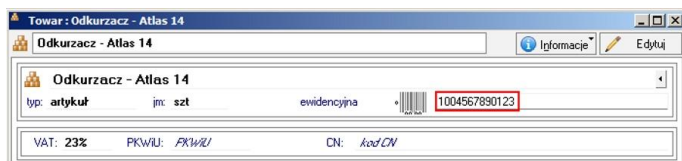
28 Towar o kodzie 'ZASTĘPCZY'.

Bardzo często wykorzystujemy w naszych rozwiązaniach dodatkowych towar o kodzie zastępczy. Tak powinien wyglądać prawidłowy utworzony towar zastępczy. Kod (ramka czerwona) przepisujemy do pliku konfiguracyjnego w miejsce do tego przeznaczone.



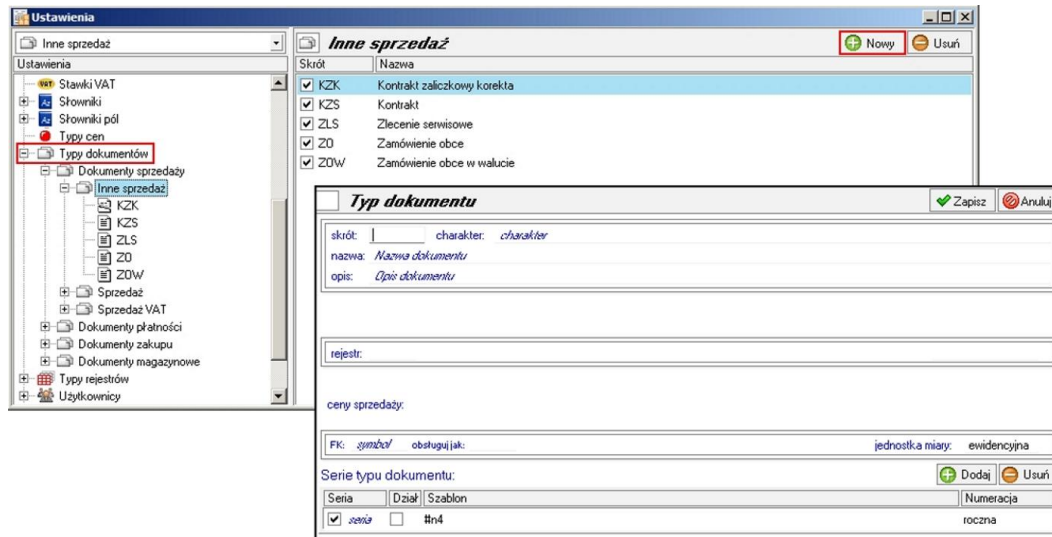
29 Kod EAN

Kod EAN bardzo często wykorzystywany jest przy różnego rodzaju eksportach i importach. Na jego podstawie następuje identyfikacja towaru



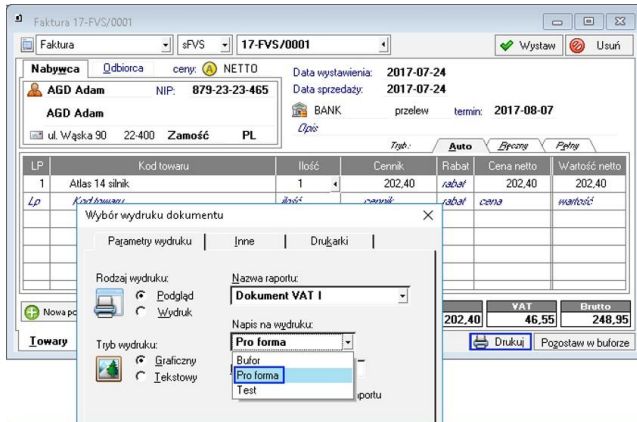
30 Definiowanie dokumentów.

Aby zdefiniować/dodać nowy typ dokumentu przechodzimy do Ustawienia -> Typy dokumentów. Wybieramy rodzaj dokumentu i klikamy Nowy.
W oknie uzupełniamy niezbędne informacje i zapisujemy.



31 Jak wystawić dokument PRO FORMA w Handlu?

Zaczynamy od wprowadzania nowego dokumentu sprzedaży np. faktura. Nie wystawiamy dokumentu. Na uzupełnionym dokumencie wybieramy Drukuj, w opcjach wydruku wskazujemy odpowiedni napis i potwierdzamy. Wydruk dokumentu PRO FORMA następuje z okna, które się pokaże.




ZALECENIA EKSPLOATACYJNE - jak konserwować system wyposażony w dodatki?

1 Jak aktualizować system z dodatkami?

System wyposażony w dodatki wymaga dodatkowych czynności w przypadku aktualizacji programu.

Przed wszystkim przed jakąkolwiek aktualizacją należy wykonać PEŁNĄ KOPIĘ danych firmy oraz kopię katalogu programu (katalog, na który wskazuje skrót uruchamiający program).

Podstawową kwestią jest to, czy dodatek będzie działał w nowej wersji. To należy sprawdzić odpowiednio wcześniej przed aktualizacją aby nie zablokować sobie pracy w systemie.

Odpowiedź na to pytanie uzyskacie Państwo w naszym Biurze obsługi klienta po mailowym zapytaniu.

Drugą sprawą jest sposób aktualizacji.

Z tego punktu widzenia są dwa typy aktualizacji: aktualizacja 'kasująca' rozwiązania dodatkowe i aktualizacja, która nie wpływa na nie.

Zazwyczaj aktualizacja 'literkowa' np. z wersji 2016 na 2016.a nie kasuje rozwiązań dodatkowych. Natomiast przejście z 2015 na 2016 już tak.

W takim przypadku należy po aktualizacji zainstalować dodatek ponownie.

2 Jak wykonywać kopię bezpieczeństwa systemu z dodatkami?

System wyposażony w dodatki wymaga nieco innego sposobu wykonywania kopii bezpieczeństwa.

Standardowa kopia bezpieczeństwa archiwizuje dane firmy, ale nie bierze pod uwagę dodatkowych plików i elementów jakie są wprowadzane przez dodatki.

Dlatego, aby się zabezpieczyć przed koniecznością ponownej instalacji dodatków po awarii, oprócz standardowej kopii bezpieczeństwa należy wykonać kopię katalogu programu (katalog na który wskazuje skrót uruchamiający program).

Czynności te można automatyzować na wiele sposobów. W tym celu prosimy o kontakt Państwa opiekunem od IT lub z naszym Biurem Obsługi Klienta.

3 Jak utrzymywać program zintegrowany z innymi systemami?

W przypadku pracy na programie, który współpracuje z innymi systemami np. sklepami internetowymi, systemami bankowymi sytuacja jest bardziej skomplikowana.

Oprócz aktualizacji/zgodności dodatków z nowymi wersjami symfonia dochodzi kwestia 'nowych wersji' systemów połączonych.

Należy ustalić z dostawcą takiego systemu tryb wprowadzania zmian i je kontrolować. Dodatki są sprzedawane z licencją na działanie z określonymi wersjami systemu połączonego na dzień sprzedaży.

W przypadku zmiany np. wersji sklepu internetowego może to doprowadzić do niepoprawnego działania dodatku lub jego całkowitego zablokowania.

W tym układzie 'zgodność' nowych wersji systemów jest sprawdzana indywidualnie i należy się w takich przypadkach kontaktować z naszym Biurem Obsługi Klienta.

4 Dodatki wykorzystujące 'procedury' programu

Dodatki wykorzystujące procedury automatyczne programu są bardzo podatne na 'dezaktywację' w przypadku aktualizacji programu.

Dlatego BEZWZGLĘDNIE należy wykonywać kopię katalogu programu przed każdą aktualizacją.

W sytuacji, gdy w systemie istnieje kilka dodatków korzystających z 'procedur' ważne jest, aby były dostępne kopie skryptów procedur ponieważ są to zbiory unikalne i występują tylko w danych klienta.

W przypadku utraty tych danych proces integracji trzeba będzie przeprowadzić ponownie co może być usługą płatną.

5 Jak rozbudowywać już zmodyfikowany system o nowe dodatki?

Z tego punktu widzenia jest istotne jaki jest charakter modyfikacji nowego dodatku.

Dodatki mogą modyfikować system na kilka sposobów:

- a. tworzenie nowych funkcji,
- b. tworzenie nowych funkcji opartych o 'procedury automatyczne',
- c. tworzenie nowych funkcji opartych o wydruki.

Wątpliwość, czy dodatek poprawnie zadziała może się pojawić w przypadkach b i c.

W uproszczeniu trzeba sprawdzić wykonalność wdrożenia kiedy dwa lub więcej dodatków korzysta z 'procedur' lub modyfikuje ten sam wydruk.

Takie analizy wykonujemy na indywidualne zapytanie klienta.

W przypadku, gdy dodatki pokrywają się w tych obszarach należy przeprowadzić ich 'integrację'.

Takie usługi wykonujemy na indywidualne zlecenie klienta.

Więcej rozwiązań do systemów Symfonia oraz Forte/ERP znajdziesz na stronie

symfoniadodatki.pl

Zachęcamy do pobierania wersji demo naszych produktów

Dodatkowe informacje można uzyskać telefonicznie pod numerem

693 936 046

lub przez e-mail

handel@symfoniadodatki.pl



BLOT SP. Z O.O.

NIP 9471983254 KRS 0000488429

Brukowa 10

91-341 Łódź

tel. 693 936 046

e-mail: handel@symfoniadodatki.pl