

# Per saperne di più

Il S.I.M. è stato testato da



Per quesiti di ordine teorico e/o commerciale

contattare il sig. Marzio Pardossi

(Analisi e sviluppo)

0586/42.99.90

m.pardossi@sgainformatica.it

## I numeri del S.I.M.

Programmi operativi . . . . 93

Anni di lavoro . . . . . 3 1/2

Righe di codice . . . . . 48.000

Programmi di utility. . . . 36

Files fisici . . . . . 42

Files logici. . . . . 32

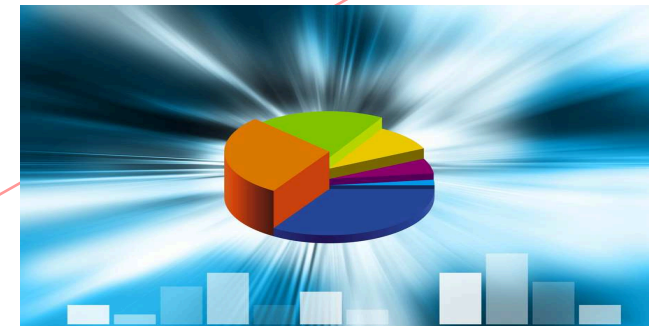


presenta



Il nuovo pacchetto di gestione

**Proposte di Riordino**



tel. 0586/42.99.90

fax 0586/42.99.91

E.mail: info@sgainformatica.it



## Caratteristiche principali del S.I.M.

- > Elaborazione notturna per tutte le referenze di ciascun magazzino abilitato all'utilizzo del pacchetto SIM.
- > Una nuova figura operativa: il BUYER, dotato di password di accesso, il buyer può operare solo sul set di fornitori che gli sono stati assegnati.
- > Calcolo della media mensile con il modello matematico dell' exponential smoothing.
- > Calcolo del Lead Time reale, sulla base dei giorni medi di differenza tra l'emissione dell'ordine e l'inserimento della bolla di arrivo, viene quindi calcolata la % di affidabilità del fornitore.
- > Gestione degli articoli "sostituiti". I sostituiti non vengono più proposti, ma ne viene conservata la memoria storica di venduto. L'articolo sostituito sarà proposto tenendo conto di questa memoria.
- > Le "vendite perse" vengono determinate e storicizzate. Successivamente saranno considerate come vendite effettivamente avvenute durante il calcolo del trend e della previsione della domanda.
- > Calcolo della % di TREND su base mensile in relazione all'andamento delle vendite a partire dal primo Gennaio anno precedente.
- > Calcolo dell'analisi A-B-C effettuata sulla rotazione.
- > Calcolo dell'indice stagionale e dell'indice ciclico
- > Rilevazione/eliminazione dei "picchi massimi" sulla base dell'incidenza del venduto di ciascun cliente sul venduto totale mensile dell'articolo.
- > "Scorta di sicurezza" ricavata dal venduto medio nel Lead Time ricavato statisticamente ed individuazione conseguente del punto di riordino.
- > Calcolo della "Giacenza media" con l'impiego dello stesso algoritmo adottato dalle banche per determinare la liquidità media di un conto corrente.
- > Gestione dei rapporti commerciali col fornitore:
  - 1 Valore minimo/max ordinabile
  - 2 Castelletto sconti con possibilità di immissione di un valore obiettivo
  - 3 Sconto extra singolo (sconto fattura)
  - 4 Condizioni pre-stagionali
  - 5 Riordino speculativo:
    - a) a valore
    - b) a numero di mesi di scorta
- > Determinazione del "livello di servizio" sulla base dell'analisi A-B-C per rotazione.
- > Aggancio diretto della proposta elaborata, con il programma di emissione ordini a fornitori.
- > Aggiustamento della previsione della domanda con l'impiego del signal-tracking ricavato dalla media degli errori previsionali.
- > Possibilità per il buyer di inserire i mesi di intervallo e il giorno preferenziale per effettuare i riordini programmati.
- > Nei riordini programmati, quando arriva il giorno impostato per quel determinato fornitore, il programma utilizza la tecnica del "tout ensemble": gli articoli vengono riordinati tutti reintegrando le scorte anche se queste non sono ancora scese al punto di riordino.
- > Calcolo dello I.O.R. (Intervallo Ottimale di Riordino). Questa funzione suggerisce al buyer l'intervallo in giorni che riduce al minimo i costi di giacenza dei prodotti, ed è subordinata all'inserimento e alla manutenzione della tabella dei costi gestionali aziendali.
- > Raggruppamenti-serie: Questa funzione è utile quando si ha a che fare con un fornitore che ha un grosso numero di referenze. In questi casi è possibile suddividerlo, a discrezione dell'utente, in "gruppi-serie". In questa maniera il buyer ha la possibilità di lavorare su un gruppo alla volta, evitando così di ingolfare lo schermo con un eccessivo numero di referenze che risulterebbero difficili da gestire.