



Wholesale & Distribution

Inkluderar CRM, Sortiment, SCM, Inköp, WMS och Finansbitar.

Varför skall kunderna handla av er och varför gör de det? De frågorna bör alla ställa sig mig jämna mellanrum och inte bara ta för givet att de gör det. Med NetSuite kan ni hantera kundunika sortiment, förpackningar, erbjudanden, hantera automatiska kampanjer och marknadsföring mot de segment ni är bra inom. Att leverera personlig service, hantera kundunika erbjudanden, bygga kundlojalitet och uppnå en konkurrensfördel med sitt varumärke i kombination med låg kapitalbindning = NetSuite.

Huvudfördelar

- Workflow automatiserar nästa steg i orderprocessen baserat på era kriterier.
- Marknadsautomation och promotions.
- Ledtidsberäkningar baserat på geografi och över flera lagerställen.
- Inter Company Transactions (ICT).
- SCM med hänsyn till prognostisering.
- Containerhantering.
- Multipla leveranssätt per order och orderrad.
- Prioritering av order och saldo baserat på era kriterier.
- Returhantering.
- Används i valfri device.

CRM

Sales Force Automation

Ge försäljningsavdelningen tillgång till all information rörande prospektet/kunden.

Vi kallar det kund 360 grader.

- Följ affärsmöjligheter med kontinuerliga statusförändringar och sannolikhet.
- Hantera kontakter, anteckningar och relaterade dokument.
- Hantera prognoser med sannolikhet, worst-/best case scenario och ge försäljningschefer en fullständig bild av pipeline och prognoser.
- Automatisera besöks-/kontaktsplanering
- Workflow för godkännande eller för automatisering av processer.
- Automatisera insamlandet av lead från eCommerce, kontaktformulär, mailutskick och events.

Marketing automation

NetSuite CRM kan automatisera stora delar av marknadsföringsprocessen, vilket gör att ni bättre kan synkronisera kampanjer och program med er försäljning.

- Automatisk marknadsföring kan ske baserat på produkter ni vill promota, vad kunden har köpt tidigare eller vad liknande kunder har köpt.
- Marknadsföring kan automatiskt triggas på olika medier såsom webbsidor, sökmotorer, e-post och printat.

Customer support

NetSuite's callcenter gör det möjligt för er att hjälpa kunderna snabbt och effektivt med total kundöversikt (kund 360)

- Ärendehantering automatiserar verksamhetsprocessen för ärendefördelning, hantering och eskalering av kundsupport.
- Stöder fördelning och spårning av supportärenden efter produkt, problem, ärendetyp, partner eller kund.
- FAQ's hjälper kunderna att få svar på sina frågor och hjälper kundsupporten med möjliga svar.
- Anslagstavlor som i realtid förvisar antal frågor, övervakar problemlösning, eskaleringar och kundnöjdhet.
- Självservice online gör det möjligt för kunden att göra beställningar, se sin status, kommunicera med er med mera.

Up Sell / Cross sell

NetSuite kan ge förslag på tilläggsförsäljning baserat på tidigare köpmönster från kunden, vad liknande kunder brukar köpa såväl som inbyggda kampanjer och tillgängliga promotions. Förslagen kan presenteras vid kontakt med kunden, vid offerter, vid order eller på eCommerce sidan.

SORTIMENTSHANTERING

Assortment

Att sortimentshantera produkter och tjänster innebär möjlighet till kundunika erbjudanden, förpackningar, prislister och en relevant statistik. NetSuite erbjuder obegränsat med nivåer och indelningar av produkter och tjänster.

- Hantera kampanjer, prislister, promotions, prognoser per sortiment.
- eCommerce kan använda sig av kundunika såväl som standardsortiment.
- Bild-/dokument-/texthantering kan byggas på sortimentsnivå om så önskas.
- Obegränsat med attribut kan finnas per sortiment. Exempelvis brand, huvudman, avdelning, sortimentsansvarig, garanti med mera.

Campaigns

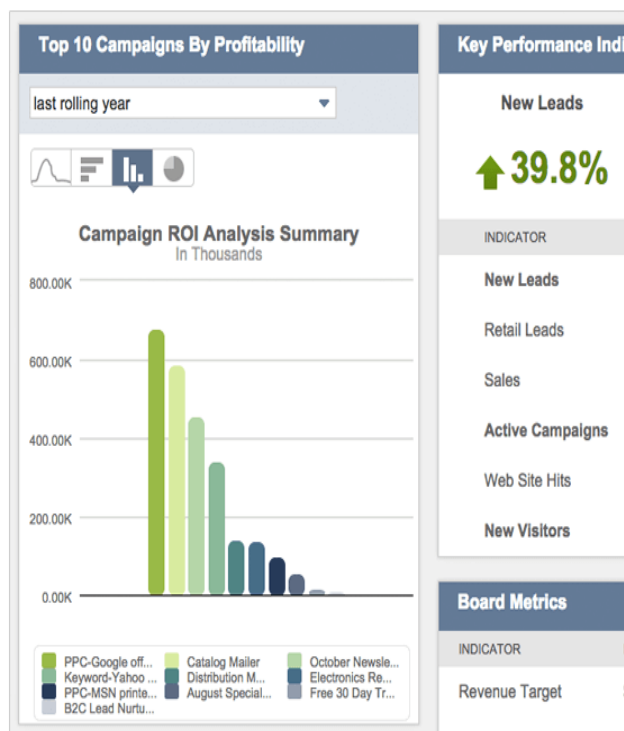
Med Marketing Automation kan du designa, hantera och implementera flerkanaliga marknadsförings- och försäljningskampanjer inom NetSuite. Varje marknadsföringskampanj kan trigga enskilda kampanjhändelser i form av e-post, direkt mejl, telefonmarknadsföring, annonser eller vilken kanal du använder. Du kan också spåra intäkterna och mängden leads som kampanjerna genererar. En eller flera promotions kan anslutas för hantering av rabatter och presenter, beroende på marknadsföringsmeddelande.

- Mät ROI i realtid
- Vårda kundrelationer och Brand.
- Integrera eCommerce
- Rikta er till leads, prospekt och kunder individuellt eller per segment.

Promotions

Med SuitePromotions automatiserar ni era erbjudande/kampanjer. Ni väljer själva om de skall kunna kombineras med andra promotions eller om de är unika. SuitePromotions kan använda sig av statistiska eller dynamiska sökningar vilket möjliggör att kunden i realtid erhåller bästa möjliga kampanj.

- Rabatter i procent eller kronor.
- Erbjudande om rabatterat fast pris.
- Köp X få rabatt på Y.
- Handla för minst xxx pengar och erhåll rabatt och/eller fri gåva / fraktfritt.
- Automatisk tillämpning av promotions eller manuellt godkännande.
- Bästa prisfunktionalitet.
- Mät utfall i samtliga segment.



ORDERHANTERING

Price Management

Slipp huvudbry och manuella rutiner för prishanteringen. Med NetSuite hanterar ni obegränsat med prislister, rabatter, stafflade priser, mark-up, valutor, rabattkoder, promotions, pris baserat på kanal och mycket mera.

- Prisuppdatering i realtid över alla kanaler
- Multipla prisnivåer
- Prishantering baserat på kanal.
- Automatiska avrundningar.
- Automatisk promotion hantering.
- Automatiska Order-/orderrads rabatter.
- Fraktberäkningar.
- Kontroll av TB / TG
- Godkännande nivåer.
- Tjänsteförsäljning

Order Management

NetSuite's orderhanteringsfunktioner hjälper till att effektivisera din orderhantering genom att eliminera manuella flaskhalsar, säkerställer att du håller kunderna nöjda genom att hålla definierade servicenivåer, levererar i tid och från den mest ekonomiska eller geografiskt lämpliga platsen. Allt detta uppnås genom att upprätthålla några enkla regler som gör att dina användare kan koncentrera sig på undantag istället för standard.

Automatisk ledtidberäkning kan ske baserat på lagerställe och flera lagerställen kan förevisas. Prioritering av order kan ske baserat på kundens kriterier, bokning av lagersaldo och kommande inleveranser kan göras enligt flera attribut och en order-/orderrad kan levereras av flera olika transportörer.

När ordern är klar kan den frisläppas för plockning direkt eller skickas ut för attest.

Omni-Channel

NetSuite ger er möjligheten att ta order från vilken kanal ni önskar, leverera från vilken plats ni har möjlighet till, ta emot returer enligt era uppsatta regler och hantera betalning i ett flertal olika sätt.

- Prisuppdatering i realtid över flera kanaler och baserat på kanal.
- Hantering av promotions och rabattkoder.
- Returhantering.
- Multipla lagerställen och bolag.
- eCommerce.
- Kundsupport.
- Multipla leveranssätt per rad.

eCommerce

NetSuite's e-handelsplattform kan erhållas i flera varianter, vilket ger ett enda system med kundinformation och kundens samtliga transaktioner.

- Gör det möjligt att spara mikro-interaktioner, inklusive korta webbplatsbesök.
- Förbättrar försäljningseffektiviteten genom att ge bättre insyn i produkter och tjänster som en befintlig kund kan tänkas undersöka på webbplatsen.
- Förbättrar kundens upplevelse genom att eliminera behovet av att integrera data mellan CRM och applikation för e-handel.
- Möjlighet att skapa marknadsföring baserat på vad kunden tittat på.

SCM

Demand Planning

NetSuite erbjuder flera sätt att beräkna och förutsäga efterfrågan. Det kan vara baserat på historisk efterfrågan, öppna opportunities, order leveransplaner och/eller inmatade (importerade) försäljningsprognoser. Oavsett om du vill att systemet ska granska månatlig eller veckovis efterfrågan och generera prognoser med hjälp av glidande medelvärde, linjär regression eller säsongsbereäkningar, kommer du att kunna granska och redigera den prognostiserade efterfrågan innan du fortsätter med leverans-planeringen.

- Analysera historiska data.
- Ta hänsyn till ineliggande order och prognostiserad försäljning.

Supply Planning

När efterfrågetrenderna har utvärderats och planen skapats startar leveransplanerings-processen för att balansera efterfrågan och utbudet genom att generera inköpsorder, tillverkningsorder och transferorders baserat på de många inställningarna som finns i artikeln.

Leveransperiod, Lot for Lot och Fix är bland de metoder som används för att bestämma antalet och storleken på de genererade förslagen, samtidigt som man tittar på förbrukning, tidsaxlar, ledtider och omplanerings parametrar.

- Planerade vs verkliga order.
- Planering över flera lagerställen / bolag.
- Leverantörs hantering.

Execution

När man ser på Supply Chain som en helhet, så är själva exekveringen av anskaffningen en av de viktigaste och mest komplexa bitarna i en global ekonomi. När tillverkningen av era produkter kan ske på alla kontinenter och över flera tidszoner behöver du ett enkelt men effektivt sätt att kommunicera med dina distributörer, partners, leverantörer och kontraktstillverkare, för att se till att de vet vad du vill och du vet vad de tänker leverera.

- Inter Company Transaction (ICT)
- Inköpsplaner / Avrop
- Inköpsorder
- Tillverkningsorder
- Underleverantörsorder
- Lagerförflyttningar

Transfer Order Management

Oavsett om du använder NetSuite i ett bolag eller i en global koncern är möjligheten att generera transferorder mellan dina företags platser avgörande för en effektiv leveranskedja.

Beställning av lagerförflyttning kan naturligtvis skapas manuellt, men den verkliga nyttan i ett ERP system kommer in när vi använder vårt distributionsnätverk som resulterar i automatiskt planerade (eller faktiska) lagerförflyttningar mellan bolag/lagerställen.

- Spåra och följ In-Transit
- Full automation är möjligt
- Inter Company Transactions

INKÖP

SRM

Inköpsavdelningen har tillgång till all information rörande möjliga leverantörer. Vi kallar det leverantör 360 grader.

- All information rörande leverantörens transaktioner visualiseras.
- Hantera kontakter, anteckningar och relaterade dokument.
- All information är i realtid.
- Automatisera besöks-/kontaktsplanering
- Workflow för godkännande eller för automatisering av processer.
- NetSuite QC hantering säkerställer att leverantörerna är godkända enligt Era kvalitetsparametrar.
- Outlook eller Google API: er.

Request

En anmodan i NetSuite kan triggas av SCM eller från en anställd som lagt in behov av produkt/-tjänst. Behovet kan därefter hanteras med en inköpsorder direkt till leverantören, eller en förfrågan om priser och leveransförmåga. En förfrågan kan också skickas till flera leverantörer för att konkurrensutsättning. Förfrågningarna presenteras på leverantörens portal eller kan e-postas till leverantören som därefter svarar. Accepterar man svaret kan förfrågan lätt konverteras till ett inköpsavtal eller en inköpsorder.

Blanket PO

När man bestämt sig för vilken leverantör som skall användas och vilka volymer som efterfrågas registreras en leveransplan (inköpsavtal).

Här anges produkter, årsvolym, pris, planerade uttag i antal och tidshorisont, eventuella inköp/förpacknings/ transportinstruktioner samt leveransadresser.

- NetSuite påminner om kommande avrop samt vad verkligt behov är.
- Säkerställer leveranser.
- Hanterar korrekta priser och villkor.
- Instruktioner för avrop.
- Frisläppande av leveransplan.
- EDI möjligheter
- Workflow för attest.

Purchase

En inköpsorder kan registreras manuellt, skapas från en förfrågan, från en anmodan, direkt från kund-/tillverkningsorder eller från SCM behovet. Oavsett hanterar NetSuite korrekta överenskomna priser baserat på produkt och leverantör.

- Drop Shipment och direktleveranser
- Beställning till underleverantörer.
- Bokningar
- ICT order och lagerflyttningar.
- Stafflade priser och rabatter.
- Workflow för attest.

Supplier Portal

NetSuite inkluderar "Out of the box" en portallösning där leverantörerna kommer åt sin information, vad ni vill visa i portalen styrs av rättigheter. Exempelvis kan leverantören underhålla sina artiklar med bilder och dokument, svara på förfrågningar, ordererkänna, hantera frakt och tulldokument, leveransavisera, packa container och se reskontrasaldo.

WMS

Inbound

Att hantera och samordna inkommande transporter, mottagande av gods, kontroller och förflyttningar är några av de vardagliga sysslorna för inkommande logistik. NetSuite's anslagstavlor förevisar planerade inleveranser av styckegods och containers, vilka order skall kontrolleras, vilka order skall placeras i lager och var finns det lediga platser. Är det någon kundorder som väntar på en specifik inleverans kan det förevisas när varan kommer, så den inte placeras i lager utan kan levereras ut direkt.

- Strömlinjeformade processer.
- Snabb hantering av ankommet gods.
- Förevisar vilka kontroller som skall göras.
- Skall artiklarna lager läggas eller ut direkt.

Container Tracking

NetSuite ger dig möjlighet att definiera och spåra containrar med varor, alltifrån den är packad tills den anländer. När container-posten har skapats, kan du lätt addera alla de inköpsorderrader som den innehåller. Därefter är det containern som hanteras gällande lastad på båt, in transit, ankommen och så vidare. Alla länkade inköpsorderrader uppdateras med automatik.

- Smidig spårbarhet av containers.
- Uppdatera och ankomsthantera multipla inköpsorderrader samtidigt.
- Fördelning av fraktkostnader på samtliga inköpsorder.

Outbound

Oavsett om ni tillverkar produkterna, är en distributör eller om ni arbetar inom retail så kräver kunderna sina produkter i tid och det är ytterst sällan som eventuella förseningar beror på själva plockningen, packningen och utlastningen. NetSuite hjälper er med helt integrerade lösningar för Er industri, vi säkerställer ett smidigt optimerat flöde genom alla processer och vi planerar utleveranser.

Bokningar av lagersaldo och inkommande leveranser kan ske baserat på kundprioritet, väntetider, avtal med mera och när kreditkontrollen är passerad frisläpps ordern för plockning, packning och skeppning.

- Visualisering av antal plock-/pack och lastningsuppdrag och i prioritetsordning.
- Packinstruktioner.
- Leverans från flera lagerställen.
- TA-Integrationer.
- Mobil hantering av uppdrag.
- Definiera plockstrategier.
- Batch-/serienummerhantering.
- Hantering av paketartiklar och lätt montering.
- Leveransaviseringar.
- EDI

WMS

Med NetSuite WMS hanterar ni strategier för lagerförflyttningar, buffert, plock, plockordning, ledtider, avgångstider för bilar, multipel orderplockning, paketartiklar med mera, allt i ett mobilt gränssnitt.

FINANS

Accounts Receivable

Med NetSuite optimerar ni kundreskontra-funktionen och får ett snabbare kassaflöde. All fakturering hanteras i en vy oavsett källa, möjliggör flera betalningsvillkor för kunderna och flera betalningslösningar. Allt nödvändig information presenteras i anslagstavlan för kundreskontra.

- Momshantering i flera länder.
- Kunderna har tillgång till portallösning för att se beställningar, leveranser, fakturor och betalningsinformation.
- Bankintegrationer.
- Åldersanalyser, fakturaanalyser, prenumerationer, uppskjutna intäkter, fakturaavvikelse, kreditreskontra med mera, visas i anslagstavlan

Accounts Payable

Med NetSuite automatiserar ni leverantörsreskontra hanteringen. Ni sparar tid, får bättre kontroll, ökar likviditeten, mildrar finansieringskillnader och automatiserar hanteringen och betalning av fakturor. NetSuite's anslagstavla och inbyggda workflowmotor förevisar och guidar er till uppgifter som bör hanteras.

- Fakturamatchning mot inköpsorder som i sin tur är kontrollerade mot avtal-/offert.
- Förenkla och automatisera undantag när fakturor inte matchar inköpsorder.
- Allt är i realtid synligt genom hela processen vilket minskar bedrägerier.
- Bankintegrationer.
- Full tillgång till kvitton, beställningar, inleveranser, kontrakt förbättrar avstämningen, effektivisera periodiseringsprocesser och producera mer exakta finansiella rapporter.
- E-attest av leverantörsfakturor kan hanteras via 3:e-parts leverantörer.

General Ledger

Förvandla din ekonomiavdelning till en dynamisk affärstillgång! NetSuite förvandlar ekonomi-funktionen till en dynamisk tillgång som gör det möjligt för företag att skraddarsy deras unika affärsbehov och förändrade förutsättningar. NetSuite's underlättar för ekonomiavdelningen genom flexibilitet, bättre rapporteringsfunktioner, drill down till minsta transaktion, flera kontosträngar, koncernredovisning och analysverktyg. Full Audit Trail och alla transaktioner är i realtid. NetSuite minimerar tiden det tar för månads, kvartals och årsbokslut.

- Obegränsat med kontosträngar kan adderas. I standard hanteras konto, kostnadsställe, dotterbolag, lagerställe och projekt.
- NetSuite hanterar flera redovisningsprinciper och multipla kontoplaner. Mappning mellan primär och sekundär kontoplan, hantering av valutakonton, ingår i standard vilket underlättar spårbarhet, uppföljning och bokslutsprocessen.

ANALYSER

Samtliga funktioner inom ekonomi och finans har sina anslagstavlur såsom kundreskontra, leverantörsreskontra, Controller och CFO. Det finns även möjlighet till CEO och Styrelsemedlem om så önskas. NetSuite innefattar +300 färdiga KPI:er och analysfunktioner men innehåller även SuiteAnalytics där användaren själv kan skapa rapporter och analysverktyg från flera datakällor. Dessa kan sedan presenteras på anslagstavlan eller finnas med i menyn.

Ett flertal analysrapporter finns med i standard såsom likviditetsprognos, åldersanalyser, kassaflöde, trender, koncernhantering. Samtliga rapporter är drillbara ned till minsta transaktion och de kan presenteras som en rapport eller som ett diagram, exporteras till Excel, PDF, Word.

Användare kan även prenumerera på valfria rapporter som de får det mejlat till sig vid valda tidpunkter. En rapport kan även presenteras i olika dimensioner, exempelvis resultaträkningen nedan som kan presenteras totalt, per konto, kostnadsställe, kostnadsbärare, avdelning, lagerställe, dotterbolag med mera. Nedanstående resultaträkning visar alla värden fördelat på distributionskanal. Alla värden är drillbara vilket innebär att står man på ett konto och gräver sig ned så ser man alla transaktioner på kontonivå, står man på en summa och gräver sig ned erhåller man alla transaktioner som summan kan härledas till och så vidare. NetSuite ger er överblick!

