

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Návrh řešení IS

Dodávka a implementace ERP systému včetně souvisejících servisních služeb

Vypracoval: Pieszka Dalibor, IT manažer FINCLUB, plus, a.s.

Tato dokumentace vznikla na základě dlouholetých zkušeností s procesy a fungováním stávajícího SW řešení, ve spolupráci se stávajícím dodavatelem společností Seyfor, a.s..

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Obsah

Použité pojmy.....	3
Představení společnosti	4
Seznam jednotlivých společností:	4
Stávající řešení + nové požadavky	5
Jazyky uživatelského prostředí.....	6
Legislativa	6
Oprávnění.....	6
Rozpad systému na klíčové části	7
Finance	7
Dlouhodobý majetek	9
Prodej & pohledávky	10
Nákup & závazky	14
Zásoby	15
Zdroje	18
Distribuční síť	19
Distribuční centrum	28
Aplikace pro prodejny	29
Jednotlivé funkce web prodejní aplikace	29
Vyhodnocení prodejnosti zboží.....	30
Převody dat	32
Ostatní.....	33
Implementační fáze.....	34

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Použité pojmy

NAV	Microsoft Dynamics NAV
FC	Finclub
FC číslo	Identifikační číslo zákazníka Finclubu
Member	Typ zákazníka / člena MLM sítě, nakupuje v členských cenách, může mít podřízené členy v síti, odměnu dostává v poukázkách
Consultant	Typ zákazníka / člena MLM sítě, nakupuje v členských cenách, může mít podřízené členy v síti, odměnu dostává na účet
B2B	Typ zákazníka / člena MLM sítě, nakupuje v B2B cenách, může mít podřízené členy v síti, odměnu dostává na účet, při nákupu nemůže využít slevových akcí.
WWW zákazník	Typ zákazníka / člena MLM sítě, nakupuje v doporučených koncových cenách, nemůže mít podřízené členy v síti, odměnu nedostává
Nečlen	Typ zákazníka, který není členem MLM sítě, nakupuje v doporučených koncových cenách, nemůže mít podřízené v síti, odměnu nedostává
Člen	Člen MLM sítě – obecný výraz pro Member, Consultant
ČS	Členský servis – roční fiskální poplatek, povinný pro Member, Consultant
DS	Distribuční síť
DC	Distribuční centrum – Prodejna Finclubu
DBI	Odměna Director Bonus I.
DBII	Odměna Director Bonus II.
DBIII	Odměna Director Bonus III.
FC kariéra	Dosažený titul kariéry ve Finclubu
LG	Lékařské grémium
Stupeň sítě	Číselné ohodnocení umístění člena v MLM stromu od vrcholu
Sponzor	Osoba nejbližší nadřazená ve stromové struktuře
1.linie	Osoby přímo podřízené v první linii
Doporučitel	Osoba, která člena doporučila k registraci
21% sponzor	Nejbližší nadřazená osoba dosahující 21%

Představení společnosti

Společnost FINCLUB je česká společnost, která působí na trhu již více než 30 let. Zabývá se prodejem a distribucí potravinových doplňků stravy, kosmetiky a čistících prostředků. V průběhu let společnost expandovala do sousedních zemí a nyní působí v České republice, na Slovensku, v Polsku, Maďarsku, Rumunsku, Rakousku a Německu. Obchodní model společnosti tvoří obchodní partneři a členové Multi-Level Marketingové stromové struktury s vazbou 1:N. Členská základna členů a obchodních partnerů je propojena napříč všemi státy a jednotlivými firmami Finclubu. Databáze členů a obchodních partnerů je tedy společná, stejně jako evidence a uplatňování jednotlivých poukázek na slevu daných členů/obch. partnerů, jejich obchodních výsledků, odměn a kariérních titulů. Kterýkoliv člen, či obchodní partner může nakupovat v kterémkoliv státě/firmě společnosti Finclub a tvořit MLM síť v jakémkoliv státě. Výpočet odměn probíhá centrálně v české společnosti a následně se výsledky přenášejí do ostatních firem, které data zpracují a vygenerují odměny pro své národní členy a obchodní partnery.

- Členové dostávají za obrát svůj a své síť měsíční odměnu ve formě vystavení poukázky na slevu
- Obchodní partneři získávají odměnu formou výplaty na účet

Kromě členské sítě mají jednotlivé společnosti také své prodejny na území daného státu, které obsluhují členskou základnu.

Seznam jednotlivých společností:

Česká společnost FINCLUB plus, a.s. s centrálou v Českém Těšíně má 20 prodejen viz. [ODKAZ](#)

Slovenská společnost Finclub SLOVAKIA spol.s r.o. s centrálou v Žilině má 11 prodejen viz. [ODKAZ](#)

Polská společnost FINCLUB POLAND Sp. z o. o. s centrálou v Cieszynie má 15 prodejen viz. [ODKAZ](#)

Maďarská společnost FINCLUB Hungary Kft. s centrálou v Budapešti má 4 prodejny viz. [ODKAZ](#)

Rumunská společnost S. C. FINCLUB Transylvania S.r. l. s centrálou v Nădlacu má 3 prodejny viz. [ODKAZ](#)

Německý a Rakouský trh se obsluhuje z české společnosti FINCLUB plus, a.s. v rámci prodeje v EU.

Stávající řešení + nové požadavky

V současné době využívá společnost On-premise řešení ERP Microsoft Dynamics NAV 5.0 s dvoustupňovou architekturou typu klient-server, kde klient zajišťuje uživatelské rozhraní + aplikační logiku a na serveru pak běží relační databáze s daty v MS SQL 2008. Databáze pro všechny společnosti je jedna centrální, která obsahuje tabulky pro jednotlivé společnosti. Některé z tabulek jsou společné pro všechny společnosti a uživatelé mohou přes klienta přistupovat do těchto dat přímo ze své vybrané společnosti. Zaměstnanci v ČR přistupují do systému lokálním klientem, zahraniční firmy přes lokálního klienta formou terminálových přístupů a prodejny formou vytvořeného webového prodejního systému ASP.NET na IIS, propojeného s relační databází.

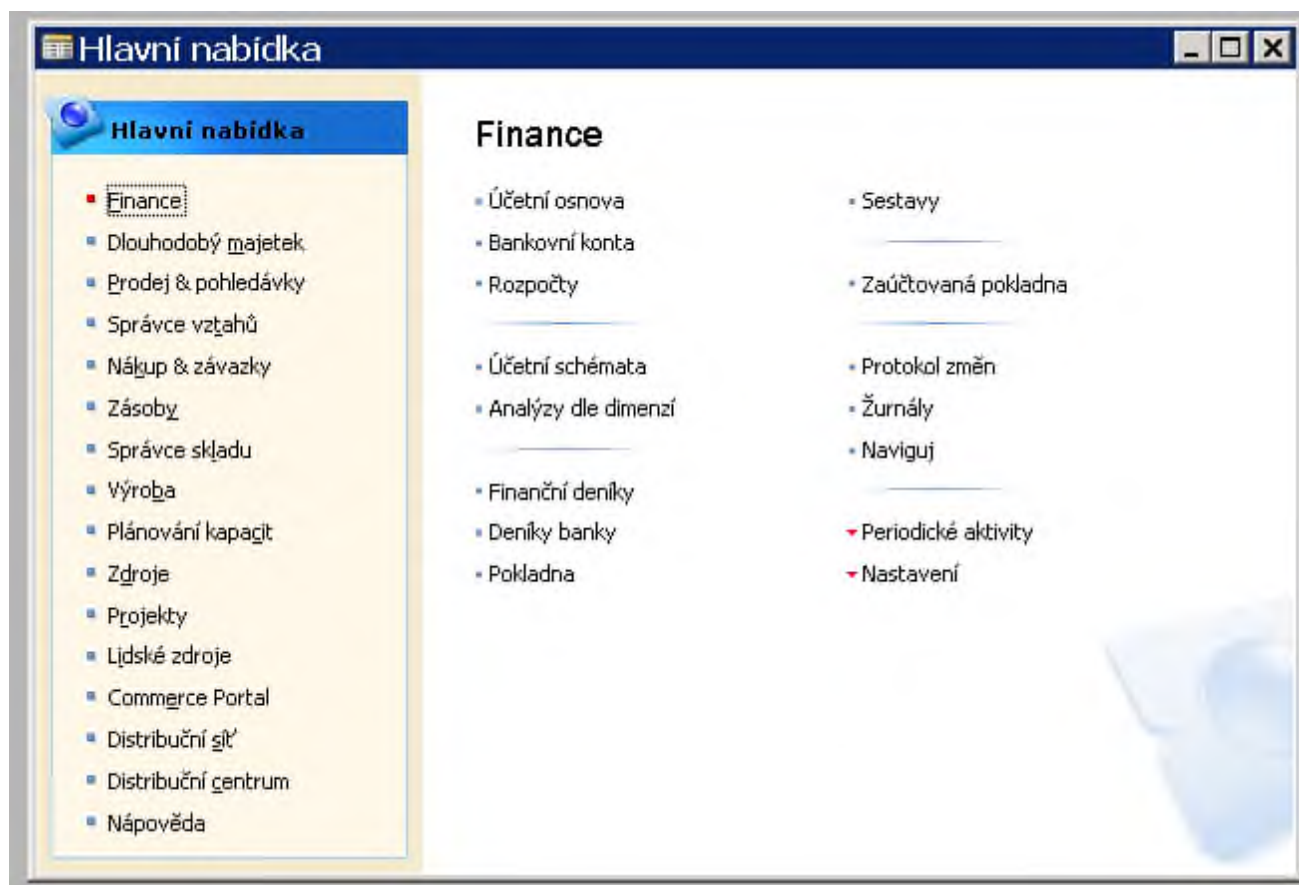
Aktuálně má společnost 42 uživatelských licencí typu per-seat, kde web prodejní aplikace pro 4 státy využívá pouze 4 licence typu per-seat.

Zpracování a vyhodnocení dat MLM sítě probíhá v reálném čase pouze částečně (pouze vybrané atributy) tj. po zaúčtování prodejních dokladů, následně se tato data exportují na webové stránky, kde se zveřejňují aktuální obchodní výsledky členů a obchodních partnerů. Kromě toho je nutné spouštět každý den ručně dávku pro přepočtení stromové struktury a obchodních výsledků.

Převody dat mezi společnostmi (zákazníci, vyhodnocení distribuční MLM sítě atd.) jsou realizovány formou exportu do TXT souboru s oddělovači a následným importem v dané společnosti.

Jak již bylo zmíněno, některé tabulky jsou společné pro všechny společnosti.

Stávající ERP systém v **České a Slovenské** republice obsahuje modul finance a ekonomickou legislativu, kde se kromě mezd zpracovává kompletní účetnictví. Ostatní firmy jsou aktuálně bez modulu finance a účetnictví se zpracovává v jiném systému, nebo externí společnostmi. Do budoucna plánuje společnost modul financí ve všech firmách.



Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Jazyky uživatelského prostředí

V jednotlivých společnostech jsou nastavené odpovídající jazyky uživatelského prostředí. Pro standardní pole jsou využity překlady z jazykových modulů. Pro speciální výrazy týkající se distribučních center, distribuční sítě a MLM výpočtů jsou vytvořeny odpovídající překladové konstanty.

Používané jazyky jsou:

- Čeština
- Angličtina
- Slovenština
- Polština
- Maďarština
- Rumunština
- Němčina

Legislativa

- **Česká** – kompletní finance, platební terminály KB Smart, import bank. výpisů a karetních transakcí KB
 - FINCLUB plus, a.s.
 - FINCLUB s.r.o
- **Slovenská** – kompletní finance, platební terminály, import výpisů ČSOB, **registrační pokladny, plánované EET**
 - Finclub SLOVAKIA spol. s r.o.
 - FINCLUB s.r.o. OZZO
- **Maďarská** – účetnictví zpracovává externí firma, platební terminál na centrále, **EET eÁFA**
 - FINCLUB HUNGARY Kft.
- **Rumunská** – účetnictví zpracovává externí firma, platební terminály, **EET e-Factura**
 - S.C. FINCLUB TRANSYLVANIA S.R.L.
- **Polská** legislativa – účetnictví se zpracovává v jiném ERP, **registrační pokladny, plánované EET**
 - FINCLUB POLAND Sp. z o.o.
- **Německá / rakouská** – kompletní finance v rámci CZ
 - Zpracovává se v rámci prodeje v EU ze společnosti FINCLUB plus, a.s.

Oprávnění

Uživatelé přistupují k systému podle oprávnění, které jim umožňuje přístup do jednotlivých společností, a konkrétních funkcionalit, které jsou definovány nastavenou rolí a typem přístupu CRUD. Nastavení práv je uživatelsky přístupné pro uživatele s právy administrátora ERP.

Nastavení uživatelů

Uživatelé mají kromě přístupového oprávnění definováno nastavení uživatelů, která dále specifikují rozsah pracovního data, ve kterém smí uživatel účtovat doklady, ID hlavní nabídky pro výchozí zobrazení (firma plná nabídka/prodejna omezená), filtr na lokaci skladu, povolení přístupu k modulu finance, zobrazení přehledu zákazníků, typ zákazníka pro nové registrace.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Rozšířené kontroly

Další nastavení uživatelských přístupů, která definují omezení CRUD operací s daným typem zákazníka, typem dodavatelů, lokace skladu atd.

Rozpad systému na klíčové části

Finance

Společnost využívá: Bankovní účty, import výpisů z banky pro pohyby na účtech a platebních kartách, účetní schémata, pokladny (grafické studio, hlavní pokladna), platební karty (PLN, USD, CHF, EUR).

V pokladně se zadávají doklady ručně. Ve finančním deníku jsou pokladny jednotlivých prodejen. Střediska (dimenze) jsou v jednotlivých státech odlišné.

Směnné kurzy se zadávají ručně – roční kurzy.

Periodické deníky se používají pro mzdy.

Intrastat se provádí, ve standardní funkci.

Roční uzávěrka – používají se všechny 4 kroky uzávěrky.

Plánovače – časový plánovač pro spouštění zpracování aplikace pro prodejny (synchronizace dat) a adjustace zboží + účtování po adjustaci.

Kontrola nespolehlivých plátců se provádí externím modulem 1x denně.

ARES – komunikace chybí a požadujeme, včetně napojení na podobné registry v Polsku a na Slovensku

Denník banky obsahuje funkci pro načtení výpisu karetního účtu – KBKARTA a výpisu pohybů běžného účtu pro tuzemskou i EUR platbu – ABO formát pro tuzemské i zahraniční, KBKARTA (formát PKO) – rozúčtování karet pro KB.

Deníky banky – sdružené objednávky – Vyrovnat položky dle VS – když se na ni klikne, tak se faktury rozbálí - více faktur na jedno odběrné místo (vytváří se v prodeji – distrib. centrum – tisk složenky – vygeneruje VS 8* (kumulace faktur do balíčku – v možnostech) přidělí se číslo z číselné řady, vyrovnat položky podle vs. Propíše se do hlaviček faktur do VS.

Platby se párují dle variabilního symbolu čísla faktury, čísla externího dokladu objednávky z e-shopu, anebo vygenerovaného VS pro sdružené objednávky.

V bankovních výpisech je možné zadávat rozúčtování plateb z výpisu PKO.

▪ Účetní osnova	▪ Sestavy
▪ Bankovní konta	
▪ Rozpočty	▪ Zaúčtovaná pokladna
▪ Účetní schémata	▪ Protokol změn
▪ Analýzy dle dimenzí	▪ Žurnály
▪ Finanční deníky	▪ Naviguj
▪ Deníky banky	▼ Periodické aktivity
▪ Pokladna	▼ Nastavení

Funkčnosti

- Popisky v češtině a angličtině
- Dimenze jsou ve všech společnostech odlišné
- Pokladny
- Příkazy k úhradě
- Bankovní výpisy
- Směnné kurzy – ručně – roční kurzy



Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

- Došlá pošta a schvalování dokumentů
- Náhled dokladů před zaúčtováním
- Nákupní a prodejní zálohy – prodejní zálohy nejsou
- Export účetního deníku – pro audit po měsících, všechny zápisy z věc. pol.
- Kódy standardního prodeje – kusovníky se zdroji, používá se ve všech společnostech.

Sestavy

- detailní zkušební bilance.
- DPH – souhrnné hlášení fin. Úřadu.
- DPH – výkaz DPH a KH DPH.
- obraty kont- dle konta a dokladu.
- obraty kont – dle konta, střed.
- pokladní deník.
- pokladní doklad.
- pokladna rozúčtování.
- podklady pro DPH pokladny.
- položky DPH dle sazby DPH.
- rozúčtování dokladů.
- státní výkazy.
- účetní osnova
- účetní schéma.
- účtovaný deník
- inventura účtů – ruční vyrovnání (není klasická inventarizace účtů)
- zůstatky na pokladně DC – kontrola na pokladnu, která je dělaná přes fin. Deník

Firemní údaje	
Účetní období	
Základní kalendář	
Nastavení financí	
Číselné řady	
Návaznosti a atributy čís. řad	
Centra odpovědnosti	
Obecné účto skupiny	>
Účto skupiny DPH	>
Trasovací kódy	>
Dimenze	>
Bankovní konta	>
Intrastat	>
Obecné	>
Šablony deníků	
Šablony výkazu DPH	
Uživatelé	>
Nastavení protokolu změn	
Výběry tiskáren	
Zobrazení sloupců	
Nastavení firemních poznámek	
Kontrolní seznam nastavení	
Fiscal Printers Setup	
Nastavení pro User Portal	>
BizTalk	>
Plánovač úloh	>
EET	>
GDPR	>

Periodické aktivity

- platební příkaz – obsahuje i funkci na návrh odměn.
- účtované platební příkazy
- periodické deníky – mzdy
- DPH – vypočti a účtuj vyrovnání, výkaz DPH, Kontrolní hlášení, VIES deklarace.
- měna – měny a úprava směnných kurzů
- fiskální rok – účetní období, uzavři výsledovky, uzavření rozvahy, otevření rozvahy
- export účetního deníku
- deníky intrastat

Nastavení

- Všechny volby v nastavení

Požadavky na nové funkce

- Komunikace s ARES a zahraničních ekvivalentech v zahraničních firmách
- Platební příkaz, výkaz DPH, evidence data uplatnění DPH – se nově bude zadávat přímo při pořízení dokladu.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Dlouhodobý majetek

Karty majetku, knihy odpisů účetní, daňové a evidenční. U aut a budov je nastavená zůstatková cena, neodepisuje se do nuly – nastavuje se pole Konečná účetní hodnota.

Funkčnosti

- Karty majetku
- Drobný majetek
- Účetní a daňové odpisy

▪ Dlouhodobý majetek	▪ Sestavy
▪ Pojištění	
	▪ Žurnály DM
▪ Finanční deníky DM	▪ Žurnály pojištění
▪ Deníky DM	▪ Naviguj
▪ Deníky přeřazení DM	
▪ Deníky pojištění	▼ Periodické aktivity
	▼ Nastavení

Sestavy

- čísla dokladů DM
- deník DM test
- Dl.majetek – detaily
- Dl.majetek – analýza
- Dl.majetek – přehled
- Dl.majetek – úč.hodnota 02
- Dl.majetek- oček.hodnota
- Dl.majetek – úč.hodnota01
- Evid.majetek
- Účto skupina DM – pohyb
- Žurnál dl.majetku

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Prodej & pohledávky

V systému je obsažena funkce pro evidenci GDPR – na kartách zákazníků, a funkce pro anonymizaci zákazníků.

Typy zákazníků

- **Member** – člen nakupující v **členských** cenách, je zařazen do MLM sítě s možností tvorby sítě
- **Consultant** – obchodní partner nakupující v **členských** cenách, je zařazen do MLM sítě s možností tvorby sítě
- **www zákazník** (bude přejmenován) – zákazník nakupující v doporučených koncových cenách, je zařazen do MLM sítě, ale nemůže tvořit podřízené sítě
- **Nečlen** – zákazník nakupující v doporučených koncových cenách, není zařazen do MLM sítě a nemůže tvořit podřízené sítě
- **B2B** – obdoba typu Consultant s vlastní cenovou kategorií a odměňováním

▪ <u>Zákazníci</u>	▪ Sestavy
▪ Deníky prodeje	▪ Doklady
▪ Deníky přijaté hotovosti	▼ Účtované doklady
▪ Nabídky	▪ Žurnály
▪ Hromadné objednávky	▪ Naviguj
▪ Objednávky	▼ Periodické aktivity
▪ Faktury	▼ Nastavení
▪ Objednávky vratek	▼ Distribuční centra
▪ Dobropisy	▪ Zaúčtovaná pokladna
▪ Zálohové faktury	
▪ Zálohové dobropisy	
▪ Deníky banky	
▪ Pokladna	

Prodejní faktura vytvářená z objednávky e-shopu obsahuje číslo externího dokladu (číslo e-shop objednávky), podle které se následně v deníku banky doklad spáruje s platbou učiněnou na internetovém obchodě společnosti.

Karta zákazníka obsahuje adresu příjemce, která se použije pro zasílání časopisu a dodávek zboží. Adresu příjemce může mít každý zákazník několik. Systém upozorňuje na fakt, že má zákazník adresu příjemce vyplněnou a je potřeba ji použít. V případě, že není adresa příjemce vyplněna, využije se výchozí fakturační adresa.

Uplatnění slev v prodejních dokladech

Stávající ERP umožňuje využití poukázek na slevu a motivačních slev zákazníka, které jsou vázány na konkrétního zákazníka. Další slevy, které mohou být použity jsou fakturační sleva v procentech, a částka slevy motivace v dané měně. Tyto slevy zlevňují celý prodejní doklad.

Zpracování dat a nastavení

Pro různé způsoby plateb, například hotovostní platby na pobočkách, je nastaveno centrum odpovědnosti a další parametry, jako například „Platba terminálem“. Lze také zadat bankovní účet pro tisk a jeho použití v platebních příkazech. Pro způsoby dodávky jsou přidána pole pro výpočet expedičních nákladů, které se odvíjejí od způsobu dodání a celkové částky.

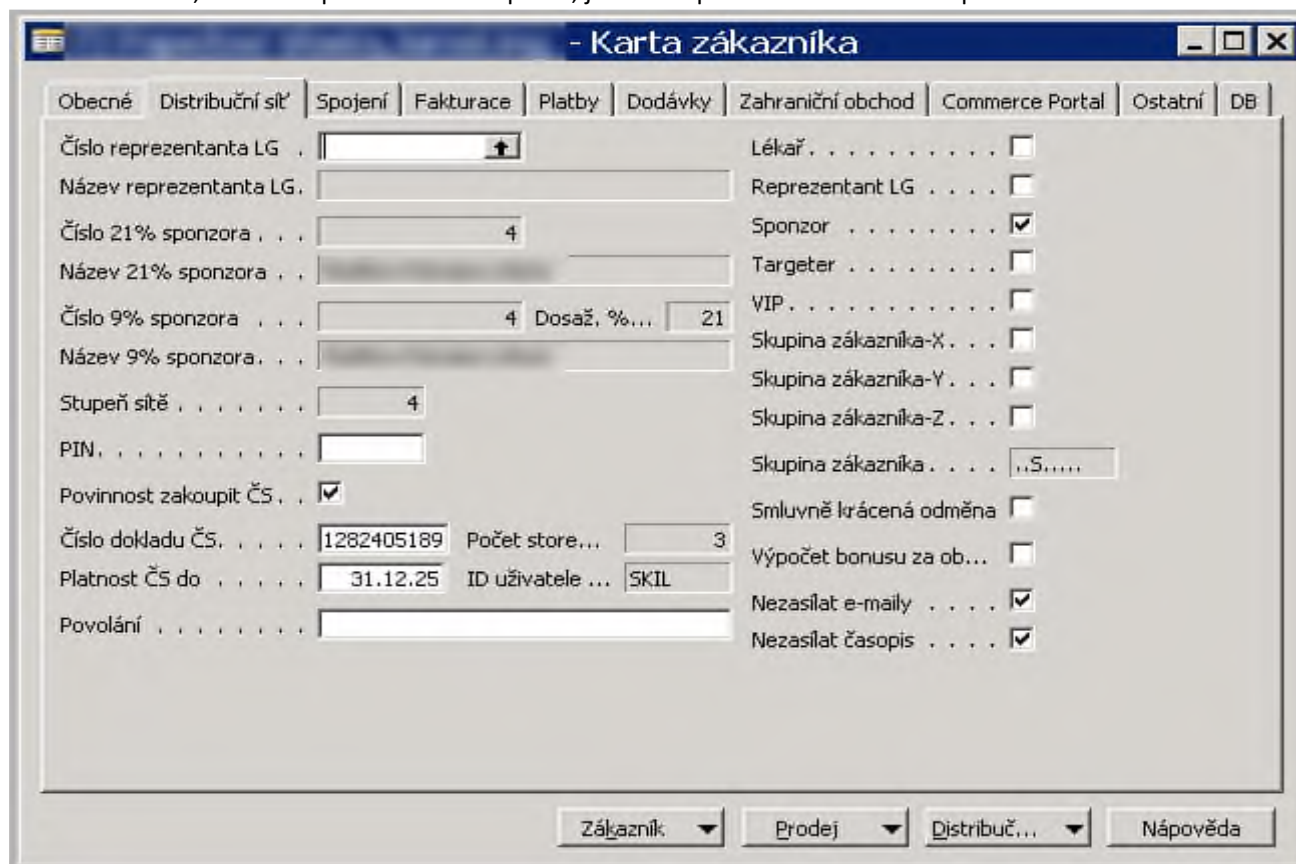
Expediční náklady a poštovné

Expediční náklady se vypočítávají podle tabulky expedičních nákladů, která bere v úvahu způsob dodávky a celkovou částku. Zároveň se stanovují expediční náklady dle hmotnosti a náklady se stanovují na základě váhy zásluky. Ve stávajícím systému je řešeno nastavením Expedičních nákladů, Způsobů dodávky, Způsobů platby a vazbami mezi nimi. Nastavení zároveň obsahuje filtr, které způsoby dodávky jsou povoleny pro Distribuční centra / prodejny. Od určité částky jsou expediční náklady zdarma, stejně tak jako pro některé způsoby dopravy.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Další atributy / statusy zákazníka

Lékař, reprezentant LG, Sponzor, Targeter, VIP, Skupina zákazníka X,Y,Z. ze statusů se vytváří kód pro pole Skupina zákazníka. Lékař, VIP nemá povinnost zakoupit ČS, je určena polem Povinnost zakoupit ČS na kartě zákazníka.



Členský servis

Členský servis (dále jen ČS) je roční fiskální poplatek povinný k úhradě typům zákazníka Member a Consultant pro splnění podmínek členství. Jeho nákupem vzniká (vygeneruje se) v CZ firmě poukázka na slevu v hodnotě 200Kč. V ostatních firmách se poukázka negeneruje a členové dostanou vybraný produkt se slevou ihned při nákupu ČS.

Členský servis je položka zboží, kterou lze ručně přidat do řádku faktury, nebo se 2měsíce před koncem platnosti vkládá do faktury automaticky na základě údaje z karty zákazníka, kterému se vystavuje faktura.

Při ručním vložení položky ČS lze v řádku nastavit jiného zákazníka, než který je v hlavičce faktury. Tuto funkci využívají sponzoři, kteří chtějí zaplatit ČS svým podřízeným v MLM skupině.

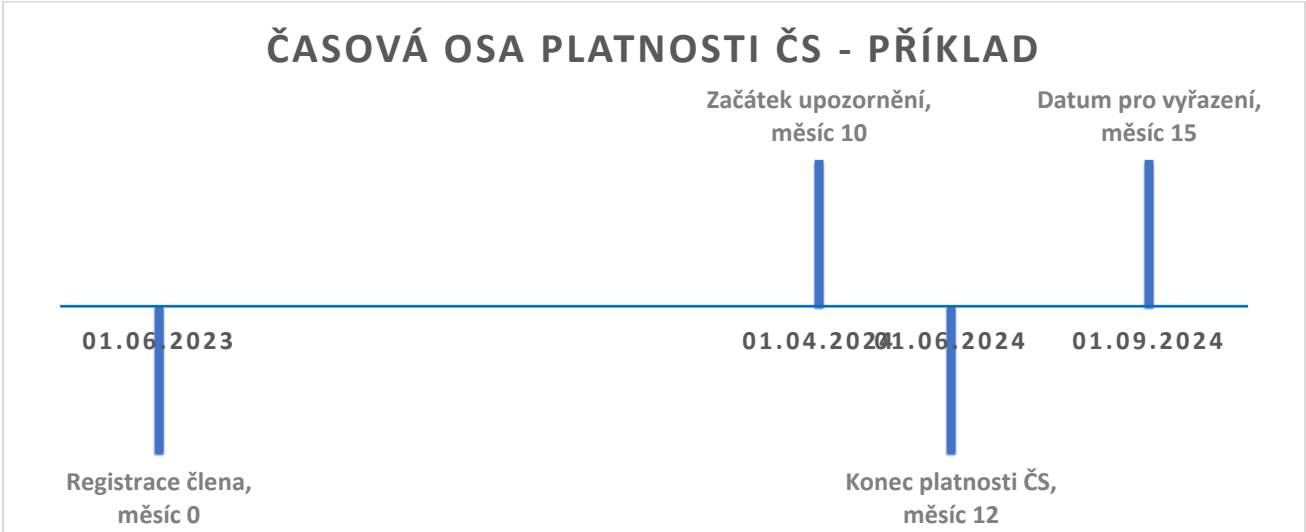
V období 2měsíce před koncem platnosti a do konce platnosti, lze tento řádek z faktury odstranit, avšak po ukončení platnosti toto vložené zboží z faktury odstranit uživatelem nelze.

Zaúčtováním faktury, která obsahuje položku ČS se запиše informace o nákupu, nebo stornu do evidence položek členského servisu daného zákazníka, přičte se 1rok ke stávajícímu datu platnosti na kartě zákazníka a přepíše číslo dokladu, kterým byl ČS nakoupen na kartě zákazníka.

Na kartě zákazníka je pole Platnost ČS do a Číslo dokladu ČS, které slouží pro zjištění, zda je ČS zaplacen, číslo dokladu vystavení a do kdy je platnost ČS.

Kontrola platnosti a vyřazení (změna typu) zákazníků se provádí ve funkcích distribuční sítě, kde pokud zákazník nesplňuje podmínky platnosti dle zadaného vzorce (platnost ČS do + 3měsíce), dojde ke změně sponzora u všech podřízených v přímé linii pod vyřazovaným na nejbližšího vyššího zákazníka a ke změně typu vyřazovaného do typu WWW zákazník.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace



Při nesplnění nákupu ČS v období do 3. měsíců po ukončení platnosti se Member/Consultant vyřadí do typu zákazníka WWW zákazník. Aktuálně je pro vrácení takového člena nutné jej na centrále vrátit do typu zákazníka Member/Consultant a kdekoliv (centrála/DC) vystavit prodejní doklad s ČS.

- Pokud je poslední platnost ČS člena do 6 měsíců k aktuálnímu datu, zůstávají položky Platnost do vyplněny a nákupem ČS se toto datum prodlouží o 1 rok.
- Pokud je od poslední platnosti více než 6 měsíců, uživatelé centrály údaj o platnosti a číslo dokladu vymaže a při fakturaci ČS je použito aktuální datum vystavení dokladu plus 1 rok, stejně jako po registraci nového člena.

[Nově požadujeme funkci pro vrácení vyřazeného člena, která sama vyhodnotí tyto podmínky výše a tato funkce bude dostupná také na DC. Po vrácení vyřazeného člena požadujeme automatickou aktualizaci dat v předběžné uzávěrce v distribuční síti.](#)

Splnění povinného nákupu

Typ zákazníka Member a Consultant mají při své registraci do Finclubu povinnost prvního nákupu.

Typ zákazníka **Member** musí učinit nákup v hodnotě 750Kč + 300Kč za členský servis.

Typ zákazníka **Consultant** musí učinit nákup v hodnotě 1750Kč + 300Kč za členský servis.

Informace o splnění prvního nákupu je zapsána na kartu zákazníka.

První nákup Member . . .	☒	1842400594
První nákup Consultant . . .	☒	

Kódy standardního prodeje

Společnost využívá „Kódy standardního prodeje“, které definují seznamy zboží pro jejich hromadný import do řádků faktury. Takto je například definován seznam zboží, které se vyfakturuje při nové registraci Member a Consultant. Podobně obsahuje nastavení seznam produktů, které obsahují tzv. balíčky produktů. Nastavení obsahuje typ (zboží/zdroj) kód zboží, název, množství a atribut povolení použití řádkové slevy.



Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Požadavky na nové funkce

Platební karty a terminály

Aktuálně nejsou platební terminály propojeny. Při vystavení dokladu s platbou kartou musí obsluha do platebního terminálu zadat částku a variabilní symbol faktury. Nově budou platební terminály propojeny s prodejním systémem a tyto údaje budou odeslány na terminál automaticky. V ČR používáme terminály YOMANI s označením BUMUP od společnosti Global Payments, které zaštituje naše banka KB pod službou KB SmartPay. Tyto terminály mají dle dostupné dokumentace podporované protokoly VIC, CTEP, GPE.

Fiskální pokladny a zahraniční systémy

Při vystavování prodejních dokladů na polské centrále se používají tzv. fiskální pokladny, které jsou napojeny na aktuální systém. Ten pak s účtováním prodejního dokladu zároveň odesílá data po sériovém rozhraní na fiskální tiskárnu protokolem Posnet. Na prodejnách však běží webový prodejní systém, který s fiskální pokladnou nebo tiskárnou nekomunikuje. Tuto situaci chceme změnit a zřídit komunikaci s tímto externím zařízením. Podobně funguje také Slovenská firma, kde mají fiskální pokladny, které také potřebujeme propojit s novým systémem.

V Polsku a Slovensku se plánuje zavedení elektronické evidence tržeb.

V Maďarsku a Rumunsku již funguje odesílání EET.

Editace zákazníků / změna typu atd bude dostupná v každém státě. Aktuálně se řeší centrálně v CZ.

Tisk QR kódu na prodejní doklady, které jsou s typem platby převodem.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Nákup & závazky

Dodavatelé se zapisují ručně (firmy), nebo automaticky po registraci zákazníka s typem Consultant.

Platební příkaz pro odměnu z obratu distribuční sítě se navrhuje buď na daného dodavatele zadaného dle Finclub (dále jen FC) čísla, nebo pro všechny, kteří mají nárok na odměnu dle data splnění.

Dodavatelé jsou v jednotlivých firmách samostatně a každá firma vyplácí odměny pouze svým dodavatelům.

Došlá pošta a došlá pošta předaná k vyřízení – ruční zpracování nákupních dokladů, kde se vytvoří zápis s tiskem papírové košilky, která se následně ručně schvaluje k úhradě.

Používají se poplatky za zboží.

Používají se nákupní zálohové faktury – při převodech se musí zadat ručně vzhledem k odlišné struktuře.

▪ Dodavatelé	▪ Sestavy
	▪ Doklady
▪ Deníky nákupů	
▪ Deníky plateb	▼ Účtované doklady
▪ Sešity požadavků	▪ Žurnály
▪ Poptávky	▪ Naviguj
▪ Hromadné objednávky	
▪ Objednávky	▼ Periodické aktivity
▪ Faktury	▼ Nastavení
▪ Objednávky vratek	
▪ Dobropisy	
▪ Zálohové faktury	
▪ Zálohové dobropisy	

Funkčnosti

- Dodavatelé (kmenová data)
- Čísla položek dodavatele
- Nákup zboží
- Nákupní Objednávky
- Nákupní Objednávky za služby
- Zálohové faktury

Sestavy

- Dodavatel - přehled salda do data
- dodavatel – doklady detailně.
- dodavatel – doklady s odp. záloh
- dodavatel – neuhrazené doklady
- dodavatel - neuhrazené doklady do data.
- dodavatel – neuhrazené doklady dle splatnosti.
- dodavatel – nespárované doklady včetně zálohových
- dodavatel – nevyúčtované zálohové platby.
- dodavatel – nevyúčtované zálohové platby do data.
- dodavatel – saldo do data
- Kontrola zůstatků odměn. Ke konci roku k inventarizaci odměn. Je speciální funkčnost.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Zásoby

Střediska (dimenze) a lokace skladů jsou v jednotlivých státech odlišné. Každé ráno probíhá automatická aktualizace cen u položek zboží. Každý den probíhá automatická adjustace nákladů položek zboží s automatickým účtováním nákladů.

Cenové skupiny zboží

Jednotlivé karty zboží obsahují nastavení pro více cenových kategorií dle typu zákazníka, nebo pro konkrétního zákazníka a platnost tohoto nastavení je určena datovým rozsahem. Kromě těchto hlavních cen obsahuje karta zboží nastavení **řádkových slev**, určující procentuální nastavení slev, které mohou být uplatněny pro kategorie zákazníků Member a Consultant, nebo konkrétního zákazníka a zároveň obsahují datový rozsah pro určení platnosti tohoto nastavení. Pro typy **www** zákazník a **nečlen** se tyto slevy neposkytují.

▪ Zboží ▪ Skladové jednotky ▪ Neskladované zboží ▼ Reklamace ▼ Obaly	▪ Sestavy zboží ▪ Sestavy kusovníků ▪ Účt. dodávky transferu ▪ Účt. příjemky transferu
▪ Deníky zboží ▪ Deníky přeřazení zboží ▪ Deníky fyzické inventury ▪ Deníky kusovníků ▪ Deníky přecenění ▪ Deníky reklamací	▪ Žurnály zboží ▪ Žurnály kusovníků ▪ Naviguj ▼ Periodické aktivity ▼ Nastavení
▪ Objednávky transferu	▪ Zaúčtovaná fyzická inventura

Jednotlivé cenové skupiny jsou:

- Zákaznická
- Členská
- B2B
- EU – prodej zboží mezi vlastními společnostmi

Karta zboží obsahuje hmotnost produktu, která se následně využívá pro tisk celkové hmotnosti na prodejní doklad. Podle sumy hmotností se zároveň počítají některé expediční náklady.

Cenu zboží definuje prodejní cena dle nastaveného data platnosti, vybrané cenové skupiny a zároveň podle možných nastavení tzv. **řádkových slev** definovaných datem platnosti, cenovou skupinou a výši slevy určené v procentech. Na fakturách se následně zaškrťovacím políčkem určí, jestli se na řádku uplatní řádková sleva produktu. Nastavení cen a nastavení řádkových slev obsahuje atribut „Akce e-shop“, která označuje že toto nastavení bude použito na firemním e-shopu jako akční produkt. Export cen a nastavení pro e-shop je řešen externím programem, který čte data přímo z MS SQL.

Jednotlivé řádky s nastavením platnosti cen obsahují bodovou hodnotu produktu, které se následně využívá k výpočtu odměn MLM sítě a dalších motivací.

Společnost využívá kusovníky pro kompletaci zboží, které se naskladňuje na sklad. (zvláště dózy, víčka, etikety a zboží, používají se ke kompletaci).

Karta zboží obsahuje zaškrťovací pole s atributem „Uzavřeno pro DC“ s takovým zbožím nemohou distribuční centra pracovat a provádět jakékoliv pohyby zboží.

Zboží je po nákupu naskladněno na centrální hlavní sklad, na prodejny se převádí na mezisklady tzv. zboží na cestě. Prodejny prodávají ze svého skladu + ze svých podskladů tzv. satelity. Satelity jsou výdejní místa, kde je zboží v komisu, ale fakturuje se z hlavní prodejny / distribučního centra.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Deník zboží – výdeje, spotřeba, příjem, vzorky, likvidace, přebytek, manka, aktivace (z grafického servisu – naskladnění přes aktivaci).

Fyzická inventura – standardní funkčnost.

Typ výpočtu průměrné ceny je za zboží a lokaci.

Adjustace – je automat, který se spouští každý den plánovačem a zároveň ručně převážně na konci měsíce.

Z prodejen/dc se provádí transfery na centrálu a mezi další prodejny. Uživatelé prodejen si převádějí zboží v rámci výpomoci skladové dostupnosti zboží, pokud nemůže dodat centrální sklad.

Oprava položek zboží a ocenění – kontrola, zda je ve všech dokladech středisko.

Zaúčtovaná fyzická inventura – tisk na konci – pro audit. Fyzická inventura se dělá na jednotlivých DC a zpracovává se na centrále (20 poboček v CZ).

Deník přeřazení zboží – aby bylo vidět, kolik má pobočka zboží skladem a kolik je na centrále. Nová funkčnost.

Objednávky transferu – zadávání na pobočkách a na centrále by se účtoval výdej.

Produkty se prodávají hlavně pokud jsou v akci. Byl by potom problém nějaké predikce v návaznosti na akce.

Odpady se nepoužívají.

Sklady jsou členěné podle jednotlivých poboček.

Sestavy

- Dostupnost zásob
- Přehled zacenění pohybů.
- detailní pohyb zásob
- Hodnota zásob – účto skupiny 3.
- Pomalu obrátkové zásoby.
- Přehled řádkových slev.
- Přehled skladových pohybů.
- Přehled zboží bez pohybu.
- Seznam fyzické inventury
- Skladový doklad.
- Statistika prodeje zásob
- Účtování zásob – test
- Zásoby - 10 nejlepších
- Žurnál zboží – množství
- Žurnál zboží – ocenění.

Sestavy kusovníků

- Kusovníky
- Žurnál kusovníku

Žurnály zboží

Žurnály kusovníků

Naviguj

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Periodické aktivity

- oprava položek zboží a ocenění
- adjustace nákladů
- účtování nákladů na zboží

Zaúčtovaná fyzická inventura

Nastavení

- účtování o zásobách
- lokace

Zboží

Deníky zboží

Deníky přeřazení zboží

Deníky kusovníků

Požadavky na nové funkce

Integrace čteček QR a čárových kódů pro zjednodušení práce na skladě a při inventurách

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Zdroje

Zdroje se využívají pro účtování dodatečných nákladů a služeb, například expedičních nákladů, nebo jako slevový řádek, který vzniká použitím poukázky na slevu, fakturační, nebo motivační slevy. Zdroj obsahuje atributy s cenou, body, uvolněním pro DC, jestli ovlivňuje cenu pro distribuční síť, jestli se započítává do odměny vedoucích distribučních center atd.. Pomocí zdrojů jsou také nastaveny kódy standardního prodeje, kde je seznam zboží a zdroj použitý jako sleva.

- Zdroje
- Skupiny zdrojů
- Kapacita zdroje
- Kapacita sk.zdrojů
- Deníky zdrojů
- Sestavy
- Žurnály
- Naviguj
- ▼ Periodické aktivity
- ▼ Nastavení

ZD-MERENI 1 Přeučt. měření CH + HDL + T - Karta zdroje

Obecné | Fakturace | Osobní data | Zahraniční obchod | DS

Číslo ZD-MERENI 1

Název Přeučt. měření CH + HDL + T

Typ Osoba

Kód měrné jednotky K5

Body 0,0

Vstupuje do DS ☐

Neovlivňuje výpočet p... ☐

Vyhledávací název PŘEUČT. MĚŘENÍ...

Číslo skupiny zdrojů

Uzavřeno ☐

Změněno dne 31.01.22

Uvolněno pro DC ☒

Započítat do odměn v... ☐

Zdroj | Ceny | Plánování | Náповěда

ZD-MERENI 1 Přeučt. měření CH + HDL + T - Karta zdroje

Obecné | Fakturace | Osobní data | Zahraniční obchod | DS

Nákupní cena 0,00

Nepřímé náklady % 0,00

Pořizovací cena 0,00

Výpočet zisku/ceny Zisk=cena-ná...

Zisk % 100

Jednotková cena 350,00

Jednotková cena členská 0,00

Obecná účto skupina z... ZD-MĚŘENÍ

DPH účto skupina zboží . BEZ DPH

Automat.rozšířené texty. ☐

Zdroj | Ceny | Plánování | Náповěда

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Distribuční síť

Oblast distribuční sítě (dále jen DS) obsahuje funkce, které jsou používány pro práci s distribuční sítí k přípravě a vyhodnocení sítě.

Jde o nejdůležitější část pro výpočty MLM sítě a tato část vyžaduje podrobnou analýzu s následným doplněním podrobných výpočtů a nastavení.

Nabídka distribuční sítě obsahuje formuláře dokladů pro DS, uzávěrek, odměn, dosažených titulů FC kariéry, vyhodnocení motivací, deník pro výplatu odměn, výstupní sestavy, periodické aktivity (obsahují všechny funkce pro zpracování uzávěrek) a formuláře pro nastavení systému vyhodnocení.

▪ Doklady pro distribuční síť	▪ Sestavy
▪ Předběžná uzávěrka	▪ Žurnály
▪ Uzávěrka	▪ Naviguj
▪ Odměny	▼ Periodické aktivity
▪ Dosažené director bonusy	▼ Nastavení
▪ Pozastavené odměny	
▪ Dosažený titul FC kariéry	
▪ Hodnocení motivace	
▪ Deník odměn	

Jednotlivé možnosti distribuční sítě jsou

- Motivace a podmínky plnění motivace
- Koeficienty přepočtů
- Výkonnostní tabulka
- Sponzorské odměny
- FC kariéra
- Vyhodnocení a odměny DS

Doklady pro DS – uvádí seznam dokladů, které jsou podkladem pro vyhodnocení DS a výpočet odměn. Doklady vznikají při účtování faktur nebo dobropisů s příznakem zápisu do DS (momentálně je v návaznostech a attributech), přetahují se podle typu zákazníka. Nečlen do distribuční sítě nevstupuje. Historie se používá pro statistiky (3 roky zpět). Pro uzávěrky stačí aktuální zpracováváný měsíc. Výpočty motivací až rok pozpátku.

Předběžná uzávěrka – slouží pro prohlížení a získávání informací z poslední zpracovávané předběžné uzávěrky. Pro jednotlivé zákazníky se zobrazí přehled vypočtených hodnot uzávěrky.

Karta uzávěrky – ukazuje obrazovku s výsledky pro daného zákazníka a přehled jeho podřízených distributorů.

Uzávěrka – zobrazuje údaje jednotlivých uzávěrek pro jednotlivé zákazníky typu Member, Consultant, WWW zákazník.

Odměny – jsou zde vidět vypočítané hodnoty odměn za jednoho zákazníka a konkrétní období (měsíc)

Dosažené sponzorské odměny – obsahuje vypočítanou sponzorskou odměnu za jednoho zákazníka a období. Je přehledem všech 21% skupin za vyhodnocovaná období.

Pozastavené odměny – v jednom řádku jsou pozastavené odměny pro jednoho zákazníka a období.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Dosažený titul FC kariéry – v tabulce je seznam všech titulů, které zákazník obdržel. Jeden řádek obsahuje jeden titul pro jednoho zákazníka.

Hodnocení motivace – podle nastavených podmínek jsou zobrazeny vypočítané hodnoty plnění motivace. Slouží pro vyhodnocení jednotlivých motivací. Na kartě motivace si lze prohlédnout stav motivace a hodnocení pro konkrétního zákazníka. V položkách motivace jsou zobrazená hodnocení za jednotlivé měsíce.

Vyhodnocení DS (uzávěrka) – zpracování předběžné a měsíční uzavěrky se provádí jen v české firmě, do které se předtím naimportovaly údaje z ostatních společností (databází). Výsledky uzavěrky se poté exportují do společností, ve kterých vznikly. Příprava uzavěrky, Výpočet odměn podle výk. tabulky, Výpočet sponzorských odměn a Výpočet SO za nové členy jsou pro předběžnou uzavěrku stejné, liší se jen typem uzavěrky, který se vybírá při spuštění uzavěrky.

Přenos souboru uzavěrky – Společné tabulky mezi firmami obsahují pouze záznamy o vystavených dokladech a poukázkách na slevu. Vyhodnocení DS se exportuje formou TXT souborů do zahraničních firem, kde je nutný následný import a následné zpracování dat uzavěrky.

[Nově požadujeme online přístup k informacím a aktuálním výpočtům ze všech firem bez zbytečných exportů/importů.](#)

Export adres pro časopisy – do souboru se vyexportují adresy zákazníků, kteří mají platný členský servis. Sestava do excelu s korespondenční adresou. Filtruje se podle pole Platnost časopisu do. Možnost vybrat lékaře, kteří nemusejí platit ČS. Neexportují se adresy zákazníků, kteří mají na kartě zákazníka příznak Nezasílat časopis. Pokud existuje u zákazníka vyplněna adresa příjemce, použije se ta, jinak se použije fakturační adresa z karty zákazníka.

Vyřazování zákazníka – funkce pro vyřazení zákazníka, který nesplňuje podmínky členství, zejména nemá platný členský servis. Vyřazují se typy Member a Consultant tak, že se všichni podřízení z MLM sítě přeřadí ke sponzorovi a vyřazovanému se změní typ zákazníka na WWW zákazník. O této skutečnosti vznikne zápis do protokolu změn typu zákazníka.

[Nově budeme podle nastavených kritérií vyřazovat ze sítě také WWW zákazníky do typu nečlen.](#)

Všechny změny typu zákazníka, ať ruční nebo automatický vyřazovací funkcí zapíše změny do registru změn zákazníka.

Odměny a oznámení – typ Member dostává jako odměnu z obratu vygenerovanou poukázku. Typ Consultant dostává odměnu formou výplaty na účet. O této skutečnosti se vygeneruje tzv. oznámení o odměně, kde jsou rozlišené odměny a obraty. Výpočet odměn musí být podroben podrobné analýze.

Import motivačních slev zákazníka – naimportuje se seznam dodatečných motivačních slev zákazníka z XLS, které lze následně uplatnit při vytváření prodejních dokladů.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Poukázky na slevu jsou dvojího typu – klasické, karierní (za splnění kariéry). Do fakturace se vybere jedna poukázka, pokud se má uplatnit více, přepíše se částka a napíše se součet. Poukázky mají různé způsoby čerpání.

- Klasické – musí čerpat minimální částku nákupu (50 procent navíc),
- Karierní – musí čerpat minimální částku nákupu (jen 10 procent navíc).

Sleva jde uplatnit částečně, nebo více poukázek najednou.

Částka rozdílu při čerpání více poukázek se musí počítat ručně. Nově je nutné tento přehled a čerpání upravit, stávající řešení není efektivní a vyžaduje ruční počítání uživatele, který vystavuje doklad.

Došlá pošta – používá se k evidenci a schvalování „došlé pošty“ tj. přijatých faktur k úhradě. Následně se vytvoří košilka se základními informacemi a ručně se schvaluje zodpovědnou osobou. Tento proces je zastaralý a požadujeme automatický scan dat z přijatých dokladů s automatickým zápisem do systému a elektronickým rozesláním ke schválení.

Periodické aktivity uzávěrky

1. **Příprava uzávěrky** – Funkce provádí nastavení zpracovávaného období, fáze výpočtu a koeficientů přepočtu pro zadané období, vyprázdnění souboru uzávěrky pro zpracovávané období, přepočet stupňů sítě, naplnění souboru uzávěrky pro typy Member, Consultant a WWW zákazník z karet zákazníků. Proveďte se výpočet vlastních bodů a obrátu na základě dokladů pro DS u nichž je Datum vyrovnání menší nebo rovno zpracovávanému období a dosud nebyly zahrnuty do výpočtu odměn. Dle kódu země se zaregistrují body a obraty zahraničních zákazníků. Pro doklady WWW zákazníků se zaeviduje rozdíl z obrátu cen (rozdíl mezi cenou zákaznickou a členskou). Dále se provede výpočet lokace, ze které měl daný zákazník největší odběr. V Možnostech se volí typ a parametry uzávěrky. V nastavení distribuční sítě jsou počátky uzávěrek od data a kód fáze výpočtu odměn. Výpočty pro uzávěrky bude nutné převzít ze starého systému, které jsou ověřené, že se počítají správně.
2. **Výpočet odměn podle výkonnostní tabulky** – Funkce provádí doplnění bodů, obrátů a rozdílu cen WWW zákazníků nadřazeným zákazníkům (sponzorům), výpočet dosaženého procenta pozice dle výkonnostní tabulky, výpočet bodů a obrátů ze sítě nadřazeným zákazníkům, zápis 21 % skupin do tab. dosažených sponzorských odměn, označení nepotvrzených K21% skupin, rozhodnutí o pozastavených a nevyplacených odměnách a výpočet nejsilnější větve. Jestliže období zpracování je leden nebo červenec, provede se automatické proplacení pozastavených odměn.
3. **Výpočet sponzorských odměn** – Funkce provádí výpočet nároků na sponzorskou odměnu zákazníkům, kteří mají aspoň jednoho podřízeného zákazníka, který v hodnoceném období dosáhl 21%-ní pozici a dále provádí krácení odměn ze sítě, pokud je to nutné.
4. **Výpočet odměn za nové členy** – Funkci lze zpracovat pouze v případě, že v Nastavení distribuční sítě má položka Výpočet sp.odměn za nové členy hodnotu Ano. Funkce provádí výpočet nároků na sponzorskou odměnu za podřízené zákazníky nově zaregistrované. Výpočet se provádí pouze pro zákazníky splňující zadané podmínky.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

5. **Vyhodnocení FC kariéry** – Funkce provede výpočet nároků na získání titulů FC kariéry dle nastavení FC kariéra a jejich zápis do tabulky Dosažený titul FC kariéry. Výpočet probíhá ve 2 fázích. V jednom hodnoceném období může distributor získat současně i více titulů.
6. **Zápis do souboru odměn** – Funkce provede v tab. Uzávěrka přepočítá zahraničních odměn pro české zákazníky koeficientem přepočtu odměn, součtování odměn, zápis vypočtených odměn do souboru Odměny pro dané období a zjištění nejbližšího 21 % sponzora.
7. **Přenos souborů uzávěrky** – Touto volbou je možné provést přenos souborů jak předběžné uzávěrky, tak i měsíční uzávěrky do jiných států. Přenáší se pouze záznamy pro sponzory tohoto státu a všechny jejich podřízené distributory (ze zvoleného státu i české). V ČR se zadává volba Export a je nutno zadat Kód země, pro kterou se export provádí a její Kód měny. Všechny údaje týkající se obrátů a odměn se přepočítají do výstupního souboru na zadanou měnu. V uvedeném státě se zadává volba Import. Jakmile se v CZ udělá přenos souborů uzávěrky, potom už nejde měsíční uzávěrka změnit.

Část aktualizace dat předběžné uzávěrky probíhá automaticky po účtování prodejního dokladu, kdy dojde k přičtení (fakturace) / odečtení (storno) bodů vlastních člena, kterému vzniká prodejní doklad a přičtení/odečtení bodů ze sítě všem nadřazeným ve stromové struktuře.

Zpracování předběžné uzávěrky je nutné co nejvíce zautomatizovat, protože nyní se spouští ručně každý den a její zpracování trvá cca 1 hodinu.

Periodické aktivity ostatní

Přepočítání stupňů sítě – Funkce přepočítá stupně sítě od nejvyššího sponzora až po poslední na základě vazby nadřazený podřízený. V případě, že je sponzor vyřazen ze sítě, je jeho podřízeným členům přiřazen sponzor zapsaný u vyřazeného, tedy nejbližší vyšší z MLM struktury a touto funkcí je provedena změna jejich síťového stupně. Funkce probíhá automaticky v noci a také ve funkci pro přípravu uzávěrky. Pouze v případě, že došlo ke změnám v tab. Zákazníků a uživatel chce znát aktuální stav stupňů sítě, provede ručně výpočet touto funkcí.

Zjištění nejbližšího 21% sponzora – Funkce provede pro každého zákazníka výpočet a zápis informace o jeho nejbližším 21% sponzoru. Tato funkce je součástí uzávěrky, ale je možné jí pomocí této volby spustit ručně.

Aktualizace zaplacení faktur – Funkce, která kontroluje a eviduje v tabulce Doklady pro distribuční síť zaplacení jednotlivých dokladů. Pouze plně zaplacené doklady (Zůstatek = 0, vyplněné Datum vyrovnání) mohou být zahrnuty do vyhodnocení v daném měsíci. Funkce probíhá automaticky v noci. Každá firma musí spouštět samostatně

Aktualizace zakoupení ČS – Funkce probíhá automaticky. Na základě dokladů zjišťuje zakoupení členského servisu. Pokud byl nalezen doklad, kterým byl zakoupen ČS, tak číslo tohoto dokladu se запиše do karty zákazníka, včetně nového data platnosti ČS.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Zaúčtování a vyplácení odměn

Zaevidování doplatku – použije se v případě, že je potřeba vypočítanou odměnu snížit nebo zvýšit o určitou částku. Je vhodné provést před zaúčtováním odměn do nákladů, jinak se musí provést doučtování. Na kartě odměny se zobrazí tuzemské a zahraniční odměny a je možno tuzemskou odměnu opravit kladnou nebo zápornou částkou.

Zaúčtování odměn – provádí se v každé společnosti samostatně. Zaúčtování se provádí v Deníku odměn. Pomocí funkce Navrhni řádky odměn je možné naplnit deník odměn. Do deníku odměn v ČR se navrhnu celkové odměny Consultantů z ČR, vč. jejich odměn z ostatních sítí. Proto je nutné z nákladů odúčtovat částku odměn českých Consultantů získaných z ostatních sítí (na tuto částku vystaví česká firma prodejní fakturu na zahraniční firmu) a naopak zaúčtovat částku odměn ostatních Consultantů získaných z české sítě (na tuto částku vystaví zahraniční firma prodejní fakturu pro českou firmu).

Vystavení faktur na refundaci – po zaúčtování deníku odměn je možné vystavit prodejní fakturu na refundace. V české síti na částku odměn získaných z jiných společností sítě a v jiných sítích na částku získanou z české sítě.

Vystavení platebního příkazu – po zaúčtování odměn je možné pro Consultanty, kteří nejsou plátcí DPH, vystavit platební příkaz. Pomocí funkce navrhnout odměny se vytvoří platby pro jednotlivé mandátáře. Pomocí funkce Započítat odměny je možné omezit vyplácení odměn s datem vyšší než zadané zúčtovací datum.

Zaúčtování doplatku – v případě, že došlo k zaevidování doplatku až po zaúčtování deníku odměn, je nutno do deníku odměn zaúčtovat tento řádek ručně. Záleží i na tom, zda je Consultant plátcem DPH nebo ne.

Proplacení odměny plátcem DPH – po vyplnění všech povinných polí na nákupní faktuře, je potřeba propojit tuto fakturu s příslušnou odměnou v tabulce odměn. K propojení slouží pole Číslo dokladu odměn. Po zaúčtování faktury dojde v tabulce odměn k vyplnění Číslo faktury.

Nákupní faktura souhrnná od plátce DPH – v odměnách se vyplní funkcí Vyplň číslo faktury pole číslo faktury a poté je možné vytvořit fakturu.

Výpočet motivace – výpočet probíhá podle pravidel zadaných v tabulce Podmínky plnění motivace. Lze nastavit filtry, podle kterých se specifikují členové FC. Výsledek výpočtu se zapisuje do tabulky Hodnocení motivace a Hodnocení motivace – položky. V možnostech výpočtu se zadává kód motivace a kód kategorie. Stavba sítí – nejsou zařazeni sponzoři. Sčítání bodů za rok 1 – měsíc, nárůst oproti stejnému období loňského roku. Vypočtené hodnoty se zapisují do tabulky Hodnocení motivace. (stavba sítí, prodejci, lékaři, 21% sponzoři, top partneři. Hodnocená položka je výsledek. Sleduje se procento nejlepší skupiny, pokud přesáhne 60,4 %, dělá se odpočet.

Export motivací – kód motivace, kategorie, období, kolik záznamů (1000). seřadí od nejvyšších hodnot po nejnižší, exportuje do excelu – ručně se doplňují dlouhodobé motivace. U výpočtu motivace jde o předepsaný obrát, když jej člen DS nesplní, nedostane odměnu. Jedná se o věcné, finanční, nebo cestovní motivace. Většina výpočtů probíhá ručně v MS Access.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Nově požadujeme co nejvíce výpočtů zahrnout do ERP systému.

Vyřazení lékařů – slouží k vyřazení lékařů, kteří za zvolené období nesplnili podmínky. Volí se, zda se bude vyřazovat Member, nebo Consultant. Sleduje se obrat v daném období.

Vyřazení M a C, kteří nemají platný ČS – funkce pro vyřazování Member a Consultant, kterým vypršela platnost členského servisu. Kritéria pro vyřazení se zadávají v možnostech sestavy. Používá se tzv. ochranné období, které činí 3 měsíce po ukončení platnosti ČS. Vyřazování probíhá do typu WWW zákazník. Do sestavy lze zadat počáteční a koncové datum registrace a porovnává se den platnosti ČS.

Odměny – ve finančním deníku v deníku odměn, používá se sestava rekapitulace odměn. Dostává se na dodavatelské položky, kde jsou evidované položky pro jednotlivé členy, kde je vidět zda byly odměny vypláceny – dodavatelé – plátcí – vystavují si fakturu na Finclub, navýšenou o DPH.

Sestavy

- **Blahopřejný dopis** – tisková sestava s blahopřáním podepsaným generálním ředitelem pro členy, kteří poprvé dosáhli vyššího stupně procentní hladiny. V hlavičce a patičce dokumentu lze zvolit text, který se bude na dopise tisknout – Nepoužívá se
- **Export adres pro odeslání** – export adres zákazníků, kteří mají platný ČS. Export se použije k formátování adresních štítků pro odeslání časopisu. Je-li kód adresy příjemce shodný s kódem v nastavení distribuční sítě, vyexportuje se tato adresa. Jinak se použije adresa z karty zákazníka. Pro zasílání časopisů může být použita adresa odlišná, než pro adresu fakturační, či adresu pro dodávky zboží.
- **Hodnocení kariéry FC** – dává přehled dosažených titulů kariéry FC. V možnostech a na záložce Dosažený titul FC kariéry je možné specifikovat parametry sestavy. Nejvýše dosažené tituly – zobrazí se nevyšší dosažený titul. Titul se zobrazí pouze pokud nebyly na záložce Dosažené tituly FC zadány filtry na začátek období a číslo kariéry.
- **Hodnocení výkonu – jednotlivci** – slouží ke zjištění bodů a produkce jednotlivých členů v zadaném období. Na záložce Uzávěrka lze filtrovat zákazníky a období uzávěrky.
- **Hodnocení výkonů – sponzoři** – sestava ukazuje body a produkce jednotlivých členů a jejich podřízených členů v zadaném období. Na záložce Sponzor se zadává filtr na zákazníky a období uzávěrky, které se má zpracovat. Na záložce podřízení lze nastavit filtr na jednotlivé zákazníky v případě, že je zadán na sponzorech jeden zákazník. V Možnostech sestavy se volí tisk celé sítě nebo jen přímých podřízených.
- **Obraty za období dle lokace** – vypisuje informace o prodejních dokladech DS a jejich zaplacení podle jednotlivých lokací. Na záložce Doklady pro distribuční síť lze zvolit filtry:
 - Kód lokace – pro kterou se má sestava vytvořit
 - Datum vyrovnání - v sestavě budou pouze doklady, které vyhovují zvolenému období.
 - Zúčtovací datum – vyberou se doklady, které vyhovují zvolenému období.
 - Číslo zákazníka – do sestavy se zahrnou doklady jen pro zadaného zákazníka
 - Na záložce možnosti lze navolit tisk detailů jednotlivých dokladů.
- **Oznámení pro členy** – sestava dává informace o dosažených výsledcích consultantů v zadaném období hodnocení včetně seznamu přímých podřízených s uvedením jejich bodů a odměn. Pokud distributor bude v následujícím období slavit životní jubileum, bude v sestavě zahrnuto i blahopřání.

Tato sestava zároveň umožňuje generování oznámení pro Consultanty v PDF, které se následně pro každého Consultantu exportuje na webové stránky společnosti a slouží jako podklad Consultantům k fakturaci odměny.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

- **Podklady pro tisk pouk. na slevu** – v sestavě jsou obsaženy podklady pro vystavení poukázek pro členy na základě jejich vypočtených odměn za uplynulé období. V možnostech v poli Začátek období se zadá uzavřené pololetí, kód země, číslo zákazníka a v možnostech volby
 - Pouze pro vystavení – vyberou se odměny, na které ještě nebyly vystaveny poukázky na slevu,
 - Vše – vytisknou se údaje o celkové částce odměny, na kterou již byla vystavena poukázka na slevu a částka, na kterou ještě zbývá poukázku vystavit.
- **Prodejní doklady dle data vyrovnání** – sestava vypisuje informace o dokladech pro distribuční síť a o jejich úhradě. Lze zadat filtry na Kód lokace, kód země, číslo zákazníka, zúčtovací datum, datum vyrovnání.
- **Prodejní doklady dle způsobu platby** – vytváří přehled o prodejních dokladech tříděný podle způsobu platby. Lze zadat různé filtry pro vytvoření určitého výběru. V možnostech lze navolit, zad se má zobrazit částka bez DPH.
- **Přehled dodatečně vypl. odměn** – vypíše seznam odměn v zadaném období, které byly v předchozím období pozastaveny. Kritériem pro automatické vyplacení pozastavených odměn jsou Dosažené body vlastní celkem za předcházející období. V možnostech je možno zadat začátek období (odměny, které byly proplacené v zadaném období), kód země (pouze pro distributory zadaného státu).
- **Přehled hodnocení** – zobrazuje přehled o dosažených procentech pozic jednotlivých členů v zadaném období se zobrazením informací o bodech a obrazech. V možnostech se zadává začátek a konec období, dosažené procento pozice a počet dosažení dané pozice od, do (specifikuje, kolikrát musí člen v zadaném období dosáhnout zadaná procenta pozic, aby byl vybrán pro sestavu).
- **Přehled odměn** – sestava vytváří přehled bodů, obrátů, dosažených % pozice a odměn za zvolené období výběrem ze souboru Uzávěrka. Sestava může být tříděna podle existujících klíčů tabulky uzávěrka.
- **Přehled odměn pro plátce DPH** – sestava dává informace o výšce odměny jednotlivých členů za dané období. Zobrazuje kumulovanou odměnu, číslo bankovního účtu, popř. specifický symbol. Filtrováním lze omezit počet členů, kteří se zařadí do zpracování pro období, pro které bude zpracování provedeno. Je to včetně přefakturovaných odměn.
- **Přehled odměn za období** – vytváří přehled členů s jejich dosaženými odměnami za zvolené období. zobrazí se kumulovaná odměna. Filtrováním lze omezit členy, kteří budou zpracováni. V možnostech se zadává částka, od které se mají odměny tisknout.
- **Přehled pozastavených odměn** – je přehledem členů, kterým byla odměna v daném období pozastavena a informace o jejím proplacení. Opět lze filtrovat množství členů, kteří budou vybráni pro zpracování a v možnostech zvolit Tisk detailu – tisknou se detailní hodnoty (není-li tisk detailu, potom se zobrazují pouze kumulované hodnoty za člena). Je možné zvolit třídění sestavy.
- **Přehled zákazníků bez odběru zboží** – poskytuje přehled zákazníků, kteří v zadaném období nezakoupili žádné zboží. V záložce Uzávěrka lze zadat parametry sestavy, podle kterých se bude sestava vytvářet.
- **Přehled zákazníků dle data narození** – umožňuje vytvořit seznam členů s uvedením adresy, kteří mají ve zvoleném období narozeniny. V možnostech lze specifikovat měsíc, pro který se výběr bude vytvářet,
 - Vše – všichni zákazníci narození ve zvoleném období,
 - Kulatiny – v měsíci a roce oslaví kulaté narozeniny (20,30,40,50,60,70,75,80,85,90,95,100) – již se nepoužívá
- **Přehled zákazníků dle data registrace** – vybírá seznam členů včetně jejich adres, kteří byli zaregistrováni v období dané filtrem datumu Datum registrace (sestava je tříděná podle tohoto kritéria).
- **Rekapitulace odměn** – sestava poskytuje pro zadané období rekapitulaci obrátů a odměn pro ČR, SR .. v členění na české, slovenské, .. consultancy. V možnostech se zvolí začátek období (měsíc), pro které má být rekapitulace zpracována.
- **Sponzorské odměny** – v sestavě jsou zahrnuty informace potřebné pro výpočet sponzorských odměn (obraty, odměny, vedlejší body, %kariérní odměny, počet sponzorovaných 21% skupin, označení skupin K21, označení nepotvrzených K21, vypočtené procento a částka sponzorské odměny ve zvoleném období). Sestava vybere

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

všechny sponzory, kteří mají minimálně jednu podřízenou 21% skupinu. V možnostech se zadává začátek období a kód země, pro které se má zpracování provést.

Sestavy

- Director Bonusy – slouží k predikcím a přehledům o odměnách.
- Hodnocení výkonů-jednotlivci
- Hodnocení výkonů-sponzoři
- Obraty za období dle lokací
- Oznámení pro členy
- Přehled nových registrací
- Přehled odměn
- Přehled odměn pro plátce DPH
- Přehled odměn za období
- Přehled zák. dle data registr.
- Přehled zák. se/bez zakoup. ČS
- Rekapitulace odměn - v CZ jsou podklady pro zápis do účetnictví, jsou pouze za typ consultant – do uzávěrky vstupují i Member a WWW zákazník, probíhá vzájemná přefakturační mezi státy. Je nutné některé odměny započítávat ručně (navýšení odměn ruční).
- Plnění FC kariér
- Export adres pro odesílání časopisů
- Přehled zákazníků dle data narození.
- Prodejní doklady dle zp.platby
- Přehled hodnocení
- Kontrola čerpání poukázek

Žurnály

Naviguj

Periodické aktivity

- příprava uzávěrky – jsou v ní koeficienty přepočtu – jsou nastavené i kurzy. Částka v CZK se přepočte podle kurzu.
- výpočet odměn dle výk. tabulky
- výpočet director bonusů
- výpočet SO.....nepoužívá se
- Vyhodnocení kariéry
- zápis do souboru odměn
- přenos souborů uzávěrky
- sdružení faktur ZS
- vystavení poukázek na slevu
- vystavení poukázek na KBI
- výpočet bonusu consultanta.....nepoužívá se
- přepočty stupňů sítě
- zjištění nejbližšího 9% a 21 sponzora
- aktualizace zaplacení faktur – momentálně není potřeba, protože jsou všechny doklady rovnou zaplacené
- aktualizace zakoupení ČS – momentálně ztrácí smysl, protože už je přímo na kartě zákazníka

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Nastavení

- nastavení distribuční sítě
- koeficienty přepočtů
- výkonnostní tabulka – parametry pro výpočet odměn – dosažený počet bodů a procento odměny
- director bonusy – DBI, DBII, DBIII/RENTA
- FC kariéra – jednorázová odměna – musí splnit vlastní body a mít vedlejší body a musí splnit 3 měsíc po sobě. Počítá se každý měsíc. Předběžná kariéra – upozorní zákazníky – sestava Plnění FC kariéry. Generuje se do excelu. Účtování probíhá přes deník odměn. Renta je počítaná
- Motivace a podmínky plnění motivace se používá

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Distribuční centrum

Nabídka Distribuční centrum obsahuje omezené funkce nabídky Prodej & Pohledávky pro běžnou práci na distribučním centru / prodejně. Jedná se o téměř totožné funkce, jaké poskytuje webová prodejní aplikace pro distribuční centra viz. část níže. Oblast distribučního centra je omezena na registraci zákazníků, vystavení faktury/dobropisu, transfery zboží a inventuru zboží. Převážná část dat je určena pouze ke čtení. Editace zákazníků je povolena pouze v omezené míře, pouze k úpravám adresy, emailové adresy a telefonního čísla.

Uživatelé DC definuje v nastavení financí, nastavení uživatelů – přístup omezen.

▪ Zákazníci	▪ Sestavy
▪ Call objednávky	▪ Doklady
▪ Faktury	▪ Doklady pro distribuční síť
▪ Dobropisy	▼ Účtované doklady
▪ Zboží	▪ Žurnály
▪ Deník zboží	▪ Žurnály zboží
▪ Kontrola stavu zásob	▪ Naviguj
▪ Balíkové průvodky	▼ Periodické aktivity
	▼ Nastavení

Jedná se o atribut, který určuje, že bude mít uživatel omezený přístup do některých funkcí, do většiny tabulek nemá právo přímého zápisu, ale pouze přes určené formuláře. U uživatele pro DC je zadáno ID hlavní nabídky, které se nastavuje tak, aby měl uživatel DC přístup pouze k nabídce Distribuční centrum.

Uživatelům DC se předvyplňují údaje pro registraci zákazníků, hlavičky prodejních dokladů a omezuje práce pouze se svým skladem a podsklady (satelity). Při fakturaci se uživatelům DC automaticky přidávají zdroje do řádků faktury, například expediční náklady, nebo použití poukázky na slevu.

Call objednávka

Příjem telefonických a emailových objednávek, příprava pro následnou fakturaci z centrálního skladu. Na centrálním skladě se po kontrole zadaných údajů vystaví z objednávky faktura. Ve formuláři jsou pole, která se vyplňují automaticky oproti normální prodejní objednávce.

Německý a rakouský trh

Obsluhuje z CZ firmy. Na kartách zboží jsou překladové tabulky. Při vystavení prodejních dokladů se automaticky dle kódu země zákazníka vybere správná měna, překlad a tisková sestava ve správném jazyce. Pro dodatečný tisk vystavených dokladů je nutné ručně vybrat tiskovou sestavu požadovaného jazyka. [Požadujeme automatický výběr správné tiskové sestavy pro daného zákazníka i při dodatečném tisku dokladu.](#)

Sestavy

- Hodnota zásob
- Přehled vystavených dobírek
- Přehled prodejních dokladů dle data vyrovnání
- Přehled prodejních dokladů dle způsobů platby
- Skladové pohyby DC
- Skladový doklad

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Požadavky na nové funkce

Automatický tisk dokumentů

Aktuálně je proces registrace nového zákazníka zdoluhavý. Nejprve se ručně vyplíše přihláška členství do Finclubu a následně je tato navedena do systému. Nově chceme zapisovat údaje přímo do IT systému, a následně automaticky vytisknout vyplněné formuláře dle typu registrovaného členství.

Tisk dokumentů dle jednotlivých typů by měl probíhat následujícím způsobem:

Při registraci Member: přihláška, uvítací dopis, GDPR souhlas členství, GDPR souhlas marketing

Při registraci Consultant: přihláška, uvítací dopis, GDPR souhlas členství, GDPR souhlas marketing, smlouva s obchodním partnerem

Tyto dokumenty budou následně podepsány klientem.

Funkčnost by měla být implementována jak do klasického klienta pro funkci distribučního centra (prodejny) a také pro novou online aplikaci pro distribuční centra (prodejny).

Možnost vrácení vyřazeného člena také na DC.

Tisk QR kódu na prodejní doklady s typem platby převodem.

Aplikace pro prodejny

Aplikace pro prodejny obsahují stejnou funkčnost a omezení jako ERP Navision v nabídce Distribuční centrum. Jedná se o webovou prodejní aplikaci přístupnou přes webový prohlížeč, s omezenou nabídkou a funkcionalitou, sklad je omezen pouze na lokaci dané prodejny a jejich podskladů (tzv. satelity).

Aplikace není propojena s platebním terminálem. Čtečky čárových kódů prozatím společnost nepoužívá a stávající aplikace by toto zřejmě ani neumožnila. Na prodejnách se nevystavují pokladní doklady, ale na vše se vystavují faktury, které jsou doplněny o informace pro MLM jako jsou získané body z prodeje, aktuální stav zůstatku poukázek na slevu atd.

Jednotlivé funkce web prodejní aplikace

- Přehled zboží na skladě
- Přehled zákazníků
- Vytvoření zákazníka - registrace
- Faktury
- Storno dokladu
- Doklady pro distribuční centrum (přehled vystavených dokladů)
- Příjem zboží (transfer z vlastní lokace zboží na cestě)
- Výdej zboží (transfer z vlastní lokace na lokaci centrály, nebo jiné prodejny na zboží na cestě)
- Převod zboží (transfer mezi svou lokací a svými podsklady / satelity)
- Inventura
- Skladové pohyby pro DC
- Balíkové průvodky – možnost sdružení faktur do jedné objednávky pro odeslání s jedním poštovním
- Tisk dokladu – přehled dokladů s možností tisku všech vystavených dokladů včetně převodu zboží

Požadavky na nové funkce

Nová online aplikace napojená formou zjednodušeného webového klienta. Uživatelsky jednoduchá, přívětivá, intuitivní a online. Ideální formou POS klienta. Pokusit se o využití QR čteček při prodeji. Propojit s platebním terminálem a fiskální pokladnou/tiskárnou v zahraničí.

Tisk QR kódu na prodejní doklady s typem platby převodem.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Vyhodnocení prodejnosti zboží

Pro vyhodnocení a statistiky prodejnosti zboží používá společnost program APS Marketing od společnosti Skil s r.o.. Stávající ERP exportuje 1x denně informace o prodeji včetně počtu, cenách a zákaznících. Do APS Marketingu se následně tyto TXT soubory importují.

Program umožňuje filtrování dle zboží, lokací, zákazníků, MLM sítí zákazníků atd. a to pro všechny společnosti současně. Tzn. lze vytvořit prodejní statistiku za období, vybraný produkt, u konkrétního zákazníka, nebo konkrétní MLM síť.

APS Marketing 3.3.1.303fix11 (lic. 177, pracoviště č. 4, admin)

Mapy Parametry výběru Systém Jazyk Nápověda

Období

☐ Měsíce
☒ Dny

☒ Standardní
☐ Volitelné
☐ Periodické

Týdny

0 / 1446 Reset << >>

Výrobky

☐ Všechny
☐ Skupiny
☐ Průnik skupin
☒ Několik

Kód na 12 / 12 Hledat Maska
Vybráno 0 / 1243 Reset << >>

☐ Všechny
☐ Skupiny
☐ Průnik skupin
☐ Podstrony
☒ Několik

☐ Úrovně stromu
☐ Oblasti - STANDAR

Kód na 16 / 16
Strom na 238 / 238 Hledat Maska
Vybráno 0 / 218703 Reset << >>

5.1.2025 Ne (*)
4.1.2025 So (*)
3.1.2025 Pá (*)
2.1.2025 Čt (*)
1.1.2025 St (*)
31.12.2024 Út (*)
30.12.2024 Po (*)
29.12.2024 Ne (*)
28.12.2024 So (*)
27.12.2024 Pá (*)
26.12.2024 Čt (*)
25.12.2024 St (*)
24.12.2024 Út (*)
23.12.2024 Po (*)
22.12.2024 Ne (*)
21.12.2024 So (*)
20.12.2024 Pá (*)
19.12.2024 Čt (*)
18.12.2024 St (*)
17.12.2024 Út (*)
16.12.2024 Po (*)
15.12.2024 Ne (*)
14.12.2024 So (*)
13.12.2024 Pá (*)
12.12.2024 Čt (*)
11.12.2024 St (*)
10.12.2024 Út (*)
9.12.2024 Po (*)
8.12.2024 Ne (*)
7.12.2024 So (*)
6.12.2024 Pá (*)
5.12.2024 Čt (*)

☒ Firmy FINCLUBU
☐ Měny
☐ Řady dokladů

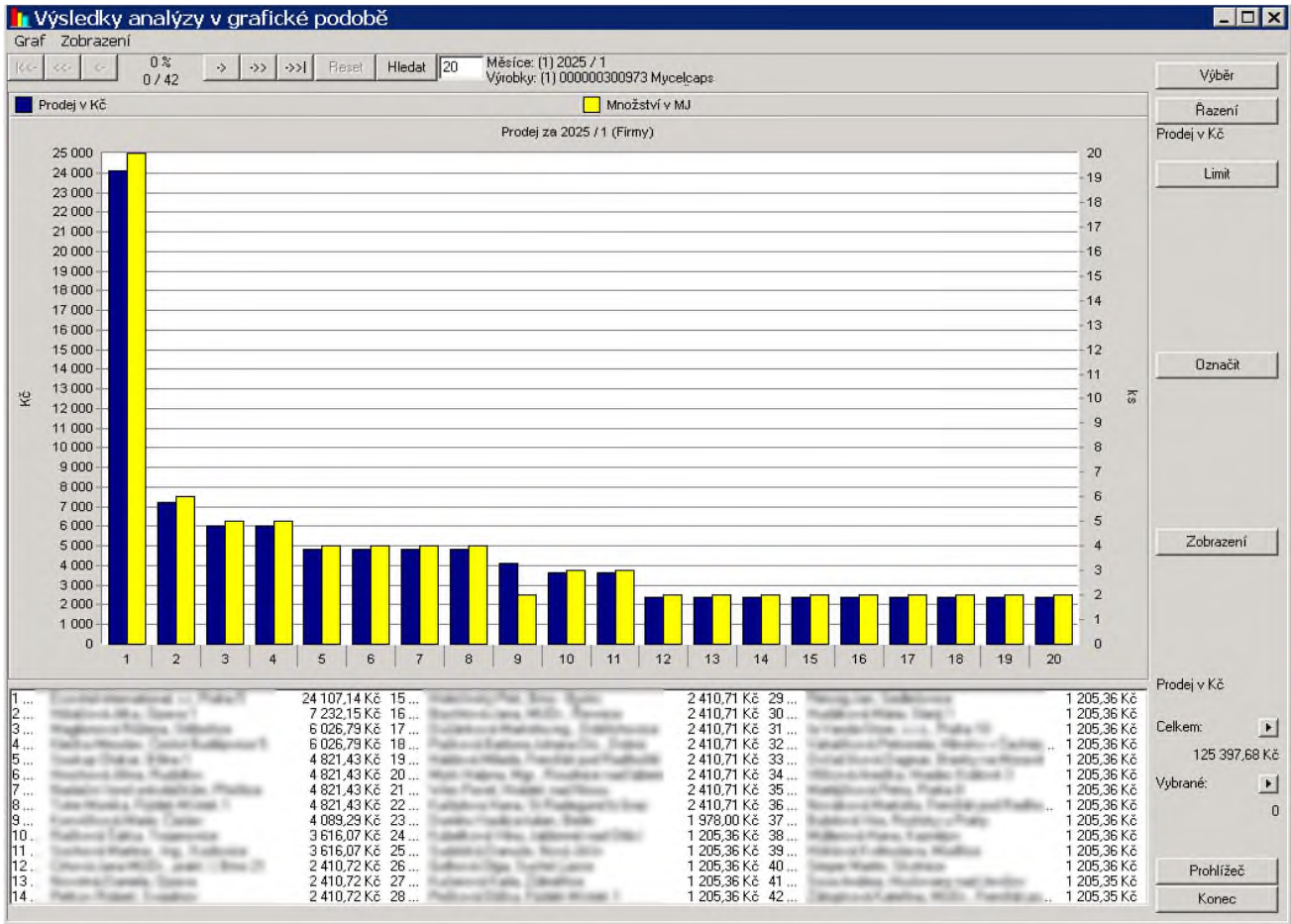
Prodej Platby Srovnání

Sestava Stránky Konec

000000300966 Propolstik
000000300967 Aloestick
000000300968 VitaBtabs
000000300969 Vitatabs Kal
000000300970 Ae Vitacaps
000000300971 VitaEnergytabs
000000300972 Ubigoilabs Q10 60 tbl.
000000300973 Mycelicaps
000000300974 Selenitabs 120 tbl.
000000300975 Selenitabs Multi 100 tbl.
000000300976 Zinkotabs 120 tbl.
000000300977 Sitotabs strong
000000300978 Fosfocaps 50 cps.
000000300979 Zinkofresh 40 tbl.
000000300980 Magnesatabs 100 tbl.
000000300981 Vitaforis
000000300982 Mineraltabs 110 tbl.
000000300983 Cardumitabs
000000300984 Ubiquinol caps
000000300985 Epamaris oil
000000300986 Prostin 50 ml
000000300987 Torulitabs 10 tbl.
000000300988 Cardumis 50 ml
000000300989 VitaD3drops
000000300990 Zinkotabs 300 tbl.
000000300991 Aleracaps 24 cps.
000000300992 Aleramis 50 ml
000000300993 Zinkofresh 20 tabl.
000000300996 Fosfotabs 150 tbl.
000000300997 Guaritabs 40 tbl.
000000300998 Glandin oil 50 ml
000000300999 Visitabs 60 tbl.

0000000000000000
0000000000000001
0000000000000003
0000000000000004
0000000000000005
0000000000000006
0000000000000007
0000000000000008
0000000000000015
0000000000000022
0000000000000025
0000000000000030
0000000000000032
0000000000000033
0000000000000039
0000000000000050
0000000000000053
0000000000000066
0000000000000068
0000000000000072
0000000000000076
0000000000000077
0000000000000078
0000000000000080
00000000000000P0
00000000000000S9

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace



Tento produkt již nevyhovuje jak technologicky, tak stárnoucími daty v průběhu dne. Tento produkt bude nahrazen novými sestavami v novém ERP, nebo např. PowerBI napojeným na online data.

Převody dat

Stávající verze ERP je zastaralá a způsob přenosu dat bude podléhat další analýze. Je potřeba počítat s tím, že stávající data obsahují rozsáhlé tabulky a převody bude nutné řešit importní dávkou.

Při převodech dat se budou přenášet následující tabulky s počátečními stavy. Budou se přenášet konečné zůstatky daných tabulek, případně pohyby zřejmě od 1.1.23. Pro každou tabulku se bude muset specifikovat rozsah dat a jak se bude převádět.

Věcné položky

Položky dodavatele

Položky zákazníka

Položky zboží

Zdroje

Karty zákazníka a bankovní účty

Karty dodavatele a bankovní účty

Karty zboží

Nastavení obecného účtování

Nastavení účtování DPH

Nastavovací tabulky financí, nákupu, prodeje

Nastavení a číselníky pro distribuční síť

FC kariéra

Dosažený titul

Uzávěrky

Odměny

Pozastavené odměny

Motivace a hodnocení motivace

Poukázka na slevu

Doklady pro distribuční síť

Reklamní akce

Pozastavené renty

Požadavky poukázek na slevu

Registr změn typu zákazníka

Položky členského servisu

Atd.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Ostatní

Požadujeme moderní a bezpečný systém s otevřenou komunikací přes API, včetně přímého přístupu do SQL databáze pro následnou komunikaci a synchronizaci e-shopu.

Požadujeme dodavatele SW, který bude schopen sledovat legislativní změny ve všech zemích, kde společnost FINCLUB působí a bude schopen aktualizovat SW na základě těchto požadavků přímo, nebo přes své zahraniční partnery.

Požadujeme dodavatele SW, který má zkušenosti s implementací SW v mezinárodní společnosti minimálně podobné velikosti jako je společnost Finclub a zároveň má zkušenosti / reference s implementací v Multi-level marketingu.

Společnost Finclub má platné předplatné Enhancement Plan pro Microsoft Dynamics NAV a Add on moduly, včetně 42 přístupových licencí typu per-seat.

Příloha č. 4 – Funkční požadavky a specifikace

Implementační fáze

Zde je výčet předpokládaných dílčích fází implementace, které by měly být použity:

Hlavní fáze	Dílčí fáze	Popis
PŘÍPRAVA	Projektová příprava	Smluvní proces
		Příprava projektové dokumentace
		Časový plán, Předávací protokoly
		Komunikační matice
		Zahájení projektu
	Infrastruktura	Příprava prostředí
		Požadavky pro konfiguraci a nastavení
		Požadavky pro instalaci a přístup
DESIGN	Podrobná analýza a Projektová dokumentace	FDD – Dokument funkčního návrhu
		TDD – Dokument technického návrhu
		IDD – Integrační návrhový dokument
		MMD – Dokument návrhu migrace
		Schvalovací proces nad projektovou dokumentací
DEVELOPMENT	Programování	Vývoj modifikací
DEPLOYMENT	Implementace	Školení pro nastavení s klíčovými uživateli a podporou
		Školení pro nastavení oprávnění a podporu
		Školení uživatelů z centrály
		Školení uživatelů z distribučních center
	Uživatelské akceptační testování (UAT)	Podpora UAT
	Rozhodnutí Go x No-Go	Klíčové rozhodnutí před uvedením do provozu
OPERATIONAL	Uvedení do ostrého provozu	Provozní přejímací proces
	Podpora po uvedení do ostrého provozu	Podpora po uvedení do ostrého provozu
ŘÍZENÍ PROJEKTU	Projektový management	Projektové řízení v průběhu realizace