

LogiFlora

R.V.E. Plantenhandel

Functioneel Ontwerp.

VERSIE 3.1 | April '23



1. Doel	4
Probleem	4
Gewenste oplossing	4
2. Actoren	5
3. Communicatie	7
Infrastructuur	7
Authenticatie	8
4. Het proces	9
5. Functionaliteiten	10
Inloggen LogiFlora	10
Inkoop	11
Pakketten klaarzetten	11
Producten bestellen door inkoop	14
Leverbonnen	16
Factureren	17
Factureren klant	17
Factureren Touren en Franchisers	20
Bestelscherm inkoopfacturen	21
Inkoopfacturen afletteren	21
Rapportages	22
OnTour	25
Rapportages in OnTour	29
Verdelen	30
CRM	32
InHouse	34
Instellingen	35
Tourenbeheer	35
Tabletbeheer	36
Bloemenbeheer	36
QR Module	38
Leveranciermanagement	40
Statiegeldmanagement	38
Grenswaardes	41
Statistiekbeheer	41
Prijsgroepbeheer	41
Aanbevelingen	43
BTW-Management	44
Soortmanagement	44
Templatebeheer	44
Brieftemplatebeheer	44
Rolbeheer	45
6. Vragen aan Roy	45
7. Bijlages 1.	45

Logboek

Versie	Datum	Wijzigingen
1.0	20 jan '23	Start van het functioneel ontwerp
2.0	22 maart	Nav presentatie kantoor RVE
3.0	24 april	Feedback Erik
3.1	20 juni	2 ^e ronde feedback Erik
3.1.5	24 januari	Feedback Lennart, Eric, Ton en Arjan
3.2	23 februari	

Over dit ontwerp

- o Het doel is te komen tot een functioneel ontwerp om zo de scope van de behoefte in kaart te brengen. Bij akkoord op het functioneel ontwerp kan het worden uitgewerkt in een technisch ontwerp.
- o Dit ontwerp is limitatief. Dit wil zeggen dat alles wat in dit document wordt beschreven onderdeel uitmaakt van de scope en dat alles wat niet expliciet in dit ontwerp staat vermeld daarbuiten valt. Indien in dit ontwerp uitspraken worden gedaan die niet overeenstemmen of in conflict zijn met eerdere beweringen in andere documenten, dan is de bewering in dit ontwerp de juiste.
- o Elk ontwerp wordt met de uiterste zorgvuldigheid beschreven en uitgevoerd. Na de bouw van de beschreven software wordt een test uitgevoerd welke antwoord moet geven op de vraag of het maatwerk conform het ontwerp is gebouwd. Voor het testen van de juiste werking van de beschreven software is de eindgebruiker verantwoordelijk omdat alleen hij kan beoordelen of de software in de praktijk voldoet aan de gestelde eisen.

FEEDBACK

LENNART

Wessel

Eric

Sessie Emendis - 16 jan

Validatie sessies afdelingen - 18 jan & 23 jan

1. Doel

Probleem

R.V.E. Plantenhandel is een bedrijf met een lange historie in de bloemen- en plantenhandel en zit tussen verwerkers als leveranciers en grote retailers als klanten. Ze leveren via eigen wagens én franchisers bloemen en planten in meerdere landen op commissiebasis bij supermarkten; alleen wat wordt verkocht, wordt afgerekend. De winst zit in zo min mogelijk verderf (weggooien). Dit proces hebben ze over de jaren geperfectioneerd door een ijzersterke IT-ondersteuning en als een van de weinige in de markt kunnen ze data op een heel laag niveau zeer accuraat ophalen. Dit maakt het proces uiterst efficiënt en stelt ze in staat te werken in een industrie met traditioneel lage marges.

Echter staan we ook voor enkele uitdagingen:

- Het systeem (BPA) is over de jaren gebouwd en geperfectioneerd door een extern IT-bureau dat over aantal jaar géén ondersteuning meer zal bieden.
- R.V.E. heeft enorme groeiambities, uitbreiding naar zeven landen, maar twaalf is zeker niet uitgesloten. Om dit mogelijk te maken is R.V.E. op zoek naar een partij die ze kan ondersteunen bij een nieuwe software-oplossing. De CEO wil graag het groeipedaal intrappen, maar dit kan pas als het huis staat, de data klopt en ze minder kwetsbaar zijn op IT-gebied.

Gewenste oplossing

Het volgende doel is geformuleerd: “Tot een software-oplossing komen die de groei- en toekomstplannen van R.V.E. ondersteunt in de volle breedte”. Denk aan; offline beschikbaarheid, multi-lingual, multi-tenant, schaalbaar, compliant, visueel aantrekkelijk, geschikt voor eigen mensen én franchisers, voorspellend met bestellingen en ondertussen zeer eenvoudig in beheer en onderhoud.

En belangrijk; zonder kwetsbare afhankelijkheden.

2. Actoren

Gebruikers

LogiFlora kan gebruikt worden door onderstaande type gebruikers/ rollen.

Inkoop

Er zijn meerdere inkopers actief voor verschillende landen. Zij zetten de “te bestellen producten” klaar in weeklijsten, controleren de bestellingen vanuit de touren (te veel/te weinig besteld) en de weekstaten, matchen en verwerken de inkoopfacturen. Zij zijn de administratieve spin in het web en leggen het administratief dicht.

Logistiek:

- Goederen ontvangst
- Uitgaande goederen stroom inplannen (naar hubs in Hazeldonk en Marktheidenfeld)
- Mogelijk buffer functie in de hubs – tussenvoorraad niet nodig, te veel complexiteit

Finance

Finance gebruikt LogiFlora om wekelijks de facturen in orde te maken. Zowel richting klanten (winkels), Intercompany als ook richting de touren die als franchiser werken.

Commercie - Verkoop (tour managers):

- Inzichten in winkel mutaties (gestart of gestopt)
- Toekennen van nieuwe winkels aan touren.

Winkel: toevoegen startdatum en einddatum

Probleem: 1 tour die de nalevering doet voor meerdere andere touren

Commercie - Acquisitie (winkel regio managers):

- Inzichten in performance regio managers (buitendienst) inclusief winkel bezoeken (obv CRM module)
- Inzichten in winkel mutaties (gestart of gestopt)

Debiteur – alles wat betreft winkelinstelling – welke touren leveren, wat is de hoofdklant etc

CRM – contactpersonen, leads, winkels, organisaties etc

Touren/ Tourleiders

Rijden rond op de vrachtwagen met producten richting de klant (retail). Zij laden producten in bij R.V.E. en zetten deze in de winkel neer. Daarnaast nemen ze soms marketingmateriaal mee om de winkel aan te kleden. Zij laten op locatie de leverbon aftekenen en leggen (soms) een kopie factuur neer, geven het signaal door dat de factuur eruit kan naar het hoofdkantoor en zijn eerste aanspreekpunt voor winkels (klanten).

Touren kunnen zowel als franchiser werken als in dienst zijn van R.V.E. De franchisers hebben soms net andere rechten dan eigen Touren. Touren hebben hun eigen versie van de software; OnTour, wat een afgeleide is van LogiFlora.

Tablets en laptops– draaien OnTour

Het is een duidelijke feature om rekening mee te houden; LogiFlora moet via internet ook communiceren met

de touren in het veld. Deze staan regelmatig langere periodes zonder internet. Dit betekent dat er bepaalde data lokaal opgeslagen moet worden, logica in de app moet worden gebouwd en touren ook zonder internet in staat moeten zijn om hun werk te doen. Zodra ze weer in verbinding komen, kan synchronisatie plaatsvinden.

In Nederland kunnen we ons dit punt vaak niet voorstellen, maar in Duitsland is het niet gek om uren door het landschap te rijden zónder internet. Dit mag niet onderschat worden. Verder van Duitsland richting het oosten wordt dit niet per se beter.

Data Scientist

Heeft toegang tot de data om Power BI aan te sluiten en verschillende stakeholders te voorzien van zelfgemaakte dashboards.

Admin

Om instellingen te beheren waarvan we niet willen dat anderen erbij kunnen. Denk bijvoorbeeld aan rollenbeheer.

Applicaties

De verschillende applicaties die momenteel bij R.V.E. draaien waar we mee moeten communiceren;

Power BI

Verschillende onderdelen van het proces wil R.V.E. graag dashboards in Power Bi. Emendis zal toegang geven tot de database waar Lennart (data analyst R.V.E.) op kan aansluiten en van daaruit rapportages kan bouwen.

Exact Online

Financiële pakket dat intern gebruikt wordt om facturen te boeken en crediteuren- en debiteurenadministratie bij te houden.

Basware

Een x400 koppeling (EDI) naar het softwarepakket van Edeka (DE).

Eddyson

Een handmatige JSON-upload (semi EDI) naar het softwarepakket van Rewe (DE).

X400 gateway

Compacer

Via EDIFAC-bestanden in verschillende formaten voor de verschillende Belgische afrekencentrales. Een voor debet (levering) en een voor credit (retour) per factuur i.v.m. de beperkingen van de EDIFAC standaard. Compacer wordt straks uitgefaseerd en vervangen door JSON van Eddyson, maar wanneer is onduidelijk. (let op, het staat in de wacht, R.V.E. kan om naar Eddyson zodra ze willen, in overleg met de Belgische partijen).

Action: Eric valideert of Compacer API in of out scope is

Pay-by-Scan

Er zijn winkels in Duitsland die alleen nog willen afrekenen wat er over hun eigen kassa is gekomen; pay-by-scan. Dit betekent dat verderf en diefstal in de winkel niet meer de verantwoordelijkheid van de winkel, maar van R.V.E. wordt, terwijl ze er niet zijn. Bij deze winkels is de inkomende lijn straks via Eddyson X400 naar JSON en uitgaand via Basware. Op basis van deze Json kan de factuur gemaakt worden.

Voorstel: mogelijkheid om PBS te kunnen verwerken en factureren blijft in scope houden – Ondanks dat is afgeschaft door Edeka

Wordt nu niet gebruikt, maar de kans is aanwezig dat dit toch terug gaat komen. We moeten dit wel in de basis opnemen en dermate dat dit binnen 1 week opgezet kan worden

Floriday

Meer en meer producten worden besteld via het Floriday-systeem. Dit betekent dat R.V.E. de beschikbaarheid van kwekers kan zien, bestellingen kan inschieten en later ook de facturen ontvangt via Floriday. Hoe meer er over dit systeem loopt, hoe makkelijker voor de inkopers van R.V.E.

(Beschikbaarheid en bestellen en levering dient volledig geïntegreerd te zijn binnen het bestelproces waarbij ook validaties dienen plaats te vinden op beschikbaarheid etc.)

Beschikbare goederen en Bestellingen plaatsen bij leveranciers (bijv. kwekers) moet mogelijk blijven buiten Floriday om (per mail).

Bij kwekers aangeven manier van bestellen (Floriday, Api, Mail)

Voorraad komt binnen via telefoon of e-mail als het niet via Floriday gaat en wordt handmatig opgevoerd.

Touren notificatie naar de app – Action: vaststellen welke features een push notificatie versturen.

In de tablet een pagina met communicaties.

EKTs

facturatie bericht van kwekers (electronische klok transactie)

Uitlezen inkoopfacturen en opnemen in de applicatie

GDSN – Product Informatie Mangement

RVE gaat per 2024 barcodes (GTINs) managen en distribueren naar retailers middels GS1 GDSN

Mogelijke API met SRC PIM

Trade item kan elke weke een andere barcode krijgen want hij is gekoppeld inc verkoopprijs

3. Communicatie

Infrastructuur

Emendis cloud platform

Emendis heeft brede ervaring met het hosten van de applicaties op het cloud platform van Amazon (AWS). Wanneer de applicatie wordt gehost op dit platform, kan deze te allen tijde direct worden voorzien van updates. Dit kunnen zowel updates zijn aan de functionaliteit van de applicatie als beveiligingsupdates. Deze updates kunnen volledig automatisch worden geïnstalleerd zodra deze beschikbaar komen, hiermee kan worden gegarandeerd dat de applicatie altijd van de laatste beveiligingsupdates is voorzien.

Naast het direct kunnen updaten van de software, biedt het cloud platform diverse andere technieken om de veiligheid te verhogen. Het platform biedt zogenaamde point-in-time restore van de data, dit houdt in dat in het onwaarschijnlijke geval van dataverlies (denk aan zaken als ransomware) de data van ieder moment in tijd met een precisie van een enkele seconde kan worden hersteld. Daarbij wordt gebruik gemaakt van een serverless platform, waarbij het voor kwaadwillende zo goed als onmogelijk is om malware op het systeem te krijgen.

Als extra beveiliging laag kan de verbinding met de applicatie worden voorzien van een Virtual Private Network (VPN), waarmee de toegang tot de applicatie verder wordt beperkt.

Voor op het cloud platform gehoste applicaties geeft Emendis een uptime garantie van 99,9%.

ERP database moet excel sheets kunnen generen. Bijvoorbeeld voor import naar Exact

Authenticatie

Alle authenticatie staat in LogiFlora en zal binnen dit platform plaatsvinden. Omdat we met gevoelige data werken zijn de volgende stappen in beveiliging gekozen:

- Aanmelden met gebruikersnaam en sterk wachtwoord
- Aanmelden met 2-factor verplicht
- Bij settings is een lijst te zien van apparaten die zich hebben aangemeld
 - o User
 - o Type apparaat
 - o Laatst aangemeld datum/tijd
 - o Locatie
 - o *Alleen toegankelijk voor admins*
- Aanmelden op OnTour vindt lokaal plaats, zonder 2-factor.
- Data is altijd versleuteld om, bij verlies van tablet/laptop, geen data te delen.

Hoe om te gaan met mensen die uit dienst treden - bijv HR user

- Actief/ niet actief boolean bij usermanagement

4. Het proces

Het proces start met leveranciers die aangeven bij R.V.E. welke bloemen en planten ze beschikbaar hebben in welke weken. Deze worden door inkoop bekeken en klaargezet om besteld te worden door tourleiders.

Tourleiders runnen hun eigen shop-in-shop bij supermarkten, richten daar de bloemenhoek in. Wat verkocht wordt in de winkel wordt afgerekend met de supermarkt en wat overblijft wordt vernietigd (verderf).

In het reguliere bestelproces staan de producten op dinsdag klaar in het systeem, bestellen tourleiders uiterlijk op woensdag, komen producten vrijdag/zaterdag fysiek bij R.V.E. Dagen dienen configureerbaar te zijn. aan en nemen tourleiders deze vanaf zondag mee naar de supermarkten. Het reguliere proces biedt weinig ruimte voor flexibiliteit om ook andere dagen te rijden, daar richten we binnen LogiFlora wel op in. Spullen die binnenkomen bij een locatie van R.V.E. worden daar fysiek gecontroleerd door medewerkers alvorens ze worden meegegeven aan touren.

Als tourleiders bij winkels aankomen werken ze op hun tablet de leverbon bij met de retouren en wat ze daadwerkelijk neerzetten en tellen nog even de lokale voorraad. Dan printen ze ter plekke de leverbon van die week uit, maken een foto van de bloemenhoek en rijden door. [digitaal ondertekenen moet ook mogelijk zijn] Aan het einde van hun rondje winkels is de vrachtwagen leeg en kan de weekstaat opgemaakt worden; zijn alle producten inderdaad verkocht en opgenomen in een leverbon richting winkels? Als dat zo is kan de week afgesloten worden en kan finance de facturen opmaken, bundelen en versturen naar; intercompany, franchisers en de betaalcentrales van de supermarkten. (Volledige uitlevering bepaalt niet het afsluiten van de week)

Tourleiders maken de vrachtwagen schoon en het proces begint weer opnieuw.

Als de week wordt afgesloten, komen ook de inkoopfacturen binnen bij Inkoop. Deze worden afgeletterd en goedgekeurd door Inkoop.

Process diagram is uit dit document gehaald. Zie originele PDF Functioneel ontwerp.

5. Functionaliteiten

Inloggen LogiFlora – desktop versie ERP

Inloggen gebeurt op gebruikelijke wijze. Alle personen en rollen zijn opgeslagen binnen LogiFlora. Zie rolbeheer.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
1.	Gebruikers moeten kunnen in- en uitloggen met gebruikersnaam + wachtwoord
2.	Apparaten hebben 2-factor authenticatie nodig.
3.	Een gebruiker heeft de optie 'wachtwoord vergeten', gekoppeld aan werkmail
4.	Het systeem herkent automatisch de rol van de gebruiker (eerder vastgelegd door admin in rolbeheer)
5.	Via instellingen kunnen administrators de rollen en toegangsmogelijkheden per gebruiker aanpassen
6.	Na inloggen komt de gebruiker op een overzichtsscherm die werkt als "home" en tegelijk als menu om naar alle onderdelen van LogiFlora te surfen. <i>Na home schuiven al deze menu-items naar het linker sidemenu met uitklapvelden voor de sub-menu's.</i>
7.	Per land hanteren we een "eigen" LogiFlora, dus bij het inloggen wordt het laatstgekozen land gebruikt. In het menu kan je gemakkelijk van land switchen (als je de rechten hebt)
8.	Eenmaal ingelogd moet ik gemakkelijk kunnen schakelen tussen talen.

Inkoop

Pakketten klaarzetten (bestellijsten)

De belangrijkste taak van inkoop is per week de bloemen en planten in het systeem zetten die beschikbaar zijn voor Touren om mee te nemen. Dit kunnen ze al weken vooruitplannen, maar dinsdag 13:00 in de voorlopende week staat het klaar. Touren kunnen dan tot dinsdag 23:59 hun bestelling doorgeven. Inkoop zet woensdag uiterlijk de bestelling door naar leveranciers. [Bestel momenten touren en bestellingen naar leveranciers moeten configureerbaar zijn] (Denk hierbij aan de opmerking over Floriday)

Inkoop bepaalt welke producten er zijn, vanuit verschillende leveranciers, zien welke producten er door Touren besteld (kunnen) worden, controleren deze vervolgens aan de hand van historische en mogelijk voorspellende data en corrigeren waar nodig. Als de bestellingen allemaal zijn goedgekeurd zet Inkoop de bestellingen door naar de leveranciers, welke ze dan op de door Inkoop aangegeven dagen komt brengen.

Tegelijk zien we een trend ontstaan waarin leveranciers in whatsapp kleine partijen producten aanbieden waar Touren dan snel op kunnen inspringen, en zien we Touren die meerdere keren per week nieuwe producten komen ophalen. Deze flexibiliteit bouwen we in. [verwerking via EKT] (Aanbieding en bestellen via Floriday (inkooptips), eventueel afletteren ook) Hoe gaan we dit onderverdelen aan de betreffende tour?

Inkoop tip: een kweker zet in Floriday een klantgerichte aanbieding. Tonen bij het bestel scherm.

Franchise touren kunnen extern inkopen. RVE dient per EKT de verkoopfactuur te ontvangen. De EKT dient in “LogiFlora” verwerkt te kunnen worden, per product, per tour. Alternatief moet dit handmatig ingevoerd kunnen worden. Wordt toegevoegd als voorraad in de tour zodat hij dat kan verdelen over de winkels

Franchise touren losse rol

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
9.	Inkoop kan uit bloemenbeheer producten selecteren en per week klaarzetten (om te bestellen door touren). <i>Waar een pakket bloemen/ planten klaargezet wordt voor touren, noemen we de ‘weeklijst’.</i>
10.	Producten kunnen voor meerdere weken vooruit gepland in weeklijsten gezet worden Dit is een soort tussentijds pakketten klaarzetten. Bijv om “in te tekenen” voor seizoensproducten. – voorinvullen (advies voor touren) Bijv bestelprognose voor kerst artikelen Inkoop moet ok zelf handel kunnen toekennen aan touren (wel en niet overschrijfbaar) bijvoorbeeld als er te weinig bloemen beschikbaar zijn
11.	Inkoop kan de weeklijst “offline” “ongepubliceerd” klaarzetten, en dan per bloem of in z’n geheel “live” “publiceren” zetten. Hiermee worden de producten bestelbaar voor tourleiders. <i>In de praktijk zetten ze de lijst vaak pas live op dinsdag.</i> Weeklijst moet configureerbaar zijn voor een Eigen Tour of Franchise Tour Soms zijn producten alleen beschikbaar voor 1 tour, of een selectie

12.	Producten zijn in de standaard onbeperkt bestelbaar, maar het is mogelijk om een beschikbaarheid per product mee te geven. Fist come first serve? Hoe gaan we om met beperkte handel
13.	Je kan als inkoop per week gemakkelijk dezelfde weeklijst inladen als de week ervoor (of welke periode je dan ook zou willen). Bv, in week 7 kan je “kies alle bloemen van week 6 (of 5 etc)” kiezen Hoe om te gaan met prijs mutaties > bijv een product willen aanbieden tegen hogere Verkoopprijs Dit houdt in dat er meerdere berichten naar ‘Floriday’ (de kweker) kunnen gaan met andere prijzen en dus andere barcodes
14.	Let op, bij inladen van pakketten uit eerdere weken moeten de producten er automatisch uit gehaald worden welke niet meer in bloemenbeheer op beschikbaar staan (Vooral relevant voor Floriday)
15.	Eenmaal ingeladen, kan je een week-pakket gemakkelijk beheren (verwijderen/ toevoegen per product)
16.	Inkoop kan per bloem en plant zien in weeklijst: - (Momenteel in kleurensysteem): ○ De bloem staat open op te bestellen (lichtgroen) ○ De bloem is definitief besteld door alle touren (groen) ○ De bloem staat “dicht” om te bestellen voor tourleiders (wit) - geblokkeerd ○ De bloem staat op contract en al voor meerdere weken vooruitbesteld (oranje) ○ De bloem is volledig gecontroleerd met inkoopfactuur (grijs) - zie Bestelscherm <i>In de regel gebeurt dit met terugwerkende kracht op voorbije weken. Zo kan inkoop een week afsluiten en in 1 oogopslag zien of er in een week nog inkoopfacturen open staan.</i> (Er wordt tegenwoordig gewerkt met sjablonen zodat de bestelmomenten voor touren vastgelegd worden binnen een bepaald patroon voor de bestelling per week. Dit gebeurt op leveranciers niveau gericht per dag en per tour)

	○ De bloem is besteld en goedgekeurd door leverancier (blauw) ○ De bloem is besteld en afgekeurd door leverancier (rood)
17.	In een apart scherm kan inkoop de producten controleren op inkoopfacturen (Bestelscherm) Payment matching van factuur tov besteld en binnen gemeld (ontvanst goederen) Floriday ondersteund dit -> correcties doorgeven of bevestigen dat het klopt Overige kwekers gaat dit via mail Inclusief fust – veiling gaat dit belasten!! Bloemen gaan weg met eigen Fust
18.	Er zijn meerdere knoppen om “bulkacties” uit te voeren over de producten: - (De)blokkeer geselecteerde product voor alle touren - (De)blokkeer geselecteerde product voor alle franchisers - Maak geselecteerd product (on)zichtbaar voor alle touren - Maak geselecteerd product (on)zichtbaar voor alle franchisers - Het is mogelijk om meerdere touren te selecteren en dan deze “bulkactie” uit te voeren - Maak alle ‘0 bestelde’ producten status “grijs, gecontroleerd” (in Bestelscherm)
19.	Producten zijn te filteren per leverancier.
20.	<i>Dit AC staat ook bij rapportages apart genoemd</i> Inkoop kan per tour zien, alle touren onder elkaar: (Per bloem die je selecteert van die week) - Vorig jaar zelfde periode verkocht/ en dervingpercentage - Vorige week verkocht/ en dervingpercentage - De marge voor Touren (per volle deen, in euro’s) - Aantal besteld door tourleider op dit moment - Mogelijkheid om de bloem onzichtbaar te maken voor deze tourleiderwink - Mogelijkheid om deze bloem ‘niet bestelbaar’/blokkeren voor deze tourleider <i>Dit overzicht wordt voor meerdere doeleinden gebruikt en is cruciaal voor inkoop, het hart van de organisatie.</i>
21.	Per product staat er een aanbeveling bij om te bestellen, zie aanbevelingen
22.	Producten krijgen de volgende gegevens mee, die direct in beeld staan voor inkoop als ze een bloem aanklikken: <i>(Momenteel zien ze in 1 scherm dus alle tourinformatie van vorige AC én de bloeminformatie hieronder)</i> Statistieken - Totaal besteld door Touren deze week, totaal beschikbaar, verschil beschikbaar/verdeeld, correctiefactor verderf

- | | |
|-----|---|
| 23. | Als inkoop op een tour klikt, ziet hij:
Belading voor deze tour <ul style="list-style-type: none">- Bloemen aantal, planten aantal, Totaal aantal producten, Aantal verschillende soorten producten, aantal denen in z'n vrachtwagen |
|-----|---|

24.	Inkoop haalt de producten op uit bloemenbeheer, maar kan ook bepaalde velden handmatig per week overschrijven: Artikelgegevens: - Naam, prijs, ean-extern - Artikelnummerintern* ICL-gegevens: - Bulknaam, inkoopprijs, bloemen per bos, bossen per fust (emmer) Beladingsinformatie - Aantal fusten per laag (op een rolcontainer), aantal lagen op een deen (rolcontainer), - Totaal aantal denen beschikbaar (als eerder meegegeven) Leverancier – gekoppeld dmv dropdown uit leveranciersmanagement <i>Let op, alleen de velden met * kunnen overschreven worden als de producten uit Floriday komen</i> Oplossing zoeken voor nieuwe GTINs middels GDSN
25.	Als inkoop kan ik per bloem aangeven op welke dag deze opgehaald fysiek inladen in vrachtwagen kan worden door touren. Dit kan tot 7 dagen vooruit, startend met de vrijdag van de lopende week. In OnTour kan de tourleider vervolgens een van deze dagen selecteren waarop hij ze komt halen. - Voor de UX is het makkelijk om een knop toe te voegen “alle dagen beschikbaar”. - Voor de UX is het makkelijk om een knop toe te voegen “MA & WO beschikbaar”.
26.	Als tourleider ‘definitief’ een bloem/plant heeft besteld voor deze weeklijst, ziet inkoop dat in zijn weeklijst. Mogelijk met een extra statusveld voor de bloem per tour. Incl de ophaaldag. <i>Hoe tourleider bestelt, zie ‘bestellen’ bij OnTour</i>
27.	Als inkoop zie ik per product op welke dagen er hoeveel producten nodig zijn. Dit kan bij “statistieken” of bij “ophaaldagen”
28.	Touren worden automatisch herinnert op woensdagochtend (van week –1) dat ze hun bestelling nog moeten afmaken (als ze deze nog niet definitief hebben gemaakt). Dit is een auto-mail. Een bestelling is definitief als een tourleider alle producten op “def” heeft gezet, ook producten waar hij er 0 van bestelt. (Afstemmen met chauffeurs, gaat veel extra werk opleveren !) Rode balk op de tablet tonen als de bestelling op dinsdag nog niet in het systeem staat en is gesynchroniseerd
29.	Naast bloemen en planten, zet inkoop ook zaken in het systeem als “lint” en ander marketingmateriaal. Te bestellen door Touren en door inkoop. <i>In praktijk wordt dit ‘gewoon’ uit het magazijn gepakt en later aan de factuur toegevoegd. Deze bestelling gaat niet in een export mee naar leveranciers, maar wel mee in de factuur naar tourleiders. (Let op afwijkende BTW en statistieknummers voor extra artikelen) ook meubels</i>
30.	Hand of god functie: De managementrol kan in het bestelscherm de getoonde percentages verderf aanpassen (herschrijven) per tour of over alle touren heen. Dit is puur visueel, maar wordt niet zo opgeslagen voor rapportages. Dit kan per week opnieuw, maar wordt niet bewaard bij het product. In te stellen door inkoop

Producten bestellen door inkoop

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
31.	Als inkoop een bestelling doorzet naar z'n leveranciers, kan dat verschillende activiteiten aftrappen. Een product uit Floriday gaat automatisch via dat netwerk, overige producten via mail: - Mail met opties; incl pdf, incl csv, incl bartender bestand, incl bevestigingsmail. <i>Deze instellingen staan bij Leveranciersmanagement opgeslagen</i> - Mail met opties + Floriday Waar mogelijk zoveel mogelijk bestellingen in bulk email verwerken naar 1 leverancier. 1 mail per bestelmoment per leverancier Bevestigingslink in de e-mail -> naar de applicatie (Kweker inlog)
32.	Bij het meesturen van CSV komt ook de verdeling per tour mee (50 tulpen tour1/ 100 tulpen tour2 etc).
33.	Als inkoop kan ik per product aangeven richting leverancier, welke dag hoeveel te leveren - Max 7 dagen vooruit, standaard staat ingevuld de dag waarop Touren komen ophalen, minus voorloopdag(en). Zondag wordt overgeslagen. Dus tour1 wil 300 stuks op dinsdag en tour2 400 op dinsdag en donderdag. Bij 1 voorloopdag: Maandag staan er 700 en woensdag 400 vooraf ingevuld. Kan aangepast worden door inkoop. - Als inkoop kan ik aangeven dat er een afleverlocatie 1 is, met een doorstuurlocatie 2. Dus "via NL (1) naar Ierland (2)". Deze informatie wordt in de mail meegestuurd naar de leverancier. <i>Bij een bestelling in Floriday, hoe het dan werkt moeten we met Floriday overleggen.</i> In absolute getallen in te vullen, moet optellen tot 100% overeenkomen met wat er daadwerkelijk is besteld door tourleiders.
34.	Een definitief besteld product door tourleiders, kan ik als inkoop nog overschrijven (aantallen) voordat ik 'm doorzet naar de leverancier.
35.	Op een Floriday-bestelling kan je een wijziging doorvoeren. Deze moet apart bevestigd worden, maar is dan wel "compleet". Er is geen nieuwe productregel nodig. Bij bestellingen buiten Floriday, wil je dat er een nieuwe mail uitgaat om opnieuw te bevestigen. Opnieuw bevestigen vanuit leverancier. <i>Let op, wel de update even opslaan bij de bestelling in memoveld zodat je kan terugzien dat er wijzigingen aan de order zijn aangebracht.</i>

36.	Bij alle leveranciers (voornamelijk planten) gaat er een mail uit met de bestelling. Echter, je hebt dan 3 opties (in Leveranciermanagement staat wie welke versie krijgt): - Mail blanco; de mail wordt verstuurd ter kennisgeving aan leverancier - Mail + Link; de leverancier krijgt een link mee waarin hij moet bevestigen. Pas bij bevestiging leverancier is de bestelling akkoord. Zichtbaar in weekoverzicht met kleur “bevestigd” - Mail + Floriday; de leverancier krijgt een melding vanuit Floriday waarin hij moet bevestigen. Pas bij bevestiging leverancier is de bestelling akkoord. Zichtbaar in Besteloverzicht én weekoverzicht met kleur “bevestigd” per product
37.	Deze zelfde mail (zie vorige AC) heeft ook de optie “niet akkoord”. Hiermee kleurt de bloem/ plant een andere kleur. <i>In praktijk gebeurt dit nagenoeg ooit.</i>
38.	Leveranciers “zonder akkoordlink” zijn automatisch akkoord
39.	Leveranciers “met akkoordlink”, kunnen ook handmatig op “akkoord” worden gezet door inkoop
	Update bestelling: Het komt voor dat een tour om additionele handel vraagt. Dit zou vanuit inkoop ook een bericht naar kwekers moeten genereren - of bij vergeten te bestellen van een tour

40.	De leverancier kan “akkoord” en “niet akkoord” met een memo meesturen. Deze memo komt in de mailbox van inkoop én in LogiFlora bij product erbij te staan.
41.	Een mail richting leverancier bevat ook direct de transportbrief die op elke deen geplakt moet worden - Barcode-informatie - Transportinformatie (locatie, aantal denen, type producten) - Prijs per product - EAN-code + interne artikelnummer - QR-Code (zie QR-module) - Een barcode van de EAN-code (zodat kassasystemen het product kunnen scannen) <i>Dit is in format Barcode-EAN-13</i>
42.	Iedere bestelling is 1 product (500 rozen/ 3000 tulpen etc)
43.	Doordat er regelmatig “fouten” worden gemaakt bij het fysieke proces van producten leveren en in vrachtwagens zetten is er de optie voor inkoop om de aantallen per product per tour, te wijzigen vóór de weekstaat wordt gedraaid. Inkoop kan producten bij een tour “afboeken” (gaan van factuur af, waren niet geleverd) of naar een andere tour “overboeken” (wel geleverd, maar in verkeerde vrachtwagen gestopt). Inkoop bevestigt de week, dan kan weekstaat gegenereerd worden. Dit doet hij nadat alle mutaties zijn verwerkt. Daarna worden ook pas de definitieve facturen opgemaakt.
44.	Bij afboeken (vorige AC): Verwachte inkoopfactuur van RVE is lager. De tourleider heeft minder producten om aan supermarkten te leveren, moet hij ergens “niet leveren”, factuur van die klant wordt lager (invloed op weekstaat).
45.	Bij bestellen van een product wordt op basis van de klanten waarvoor deze worden besteld (zie Verdelen en bestellen) bepaald in welke talen de stickerinformatie moet meekomen. <i>Klanten in Duitsland krijgen stickerinformatie (opgeslagen in Bloemenbeheer) in het Duits, etc</i>

(Let op ! Hier komt het gehele GDSN netwerk om de hoek kijken !)

Leverbonnen

Leverbonnen komen uit OnTour, maar kunnen worden geprint vanuit de tablet op locatie door tourleider en dan getekend door de winkel (natte handtekening is verplicht in DE, digitaal in BE). De leverbon komt daarna terug naar R.V.E. en wordt daar opgeslagen in het archief. De leverbon bevat dezelfde informatie als de factuur, maar de versie op locatie bevat wel de aantekening 'leverbon' erbij incl handtekening.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
46.	Zie app Touren hoe een leverbon wordt gemaakt. Deze kan geprint worden door tourleider. Als geprint en tablet is gesynt met internet, dan is de leverbon ook zichtbaar in het systeem voor Inkoop. Deze staan onder de klant in CRM [debiteuren beheer], bij de leverbonnen van de betreffende week bij de betreffende klant en bij het "overzicht leverbonnen". Recht om te retourneren moet aan / uit gezet kunnen worden per klant
47.	Uit CRM [debiteuren beheer], wordt opgehaald per locatie of deze een leverbon digitaal aftekent of met natte handtekening. - Bij digitaal tekenen; in tablet wordt de handtekening gezet en op de pdf "geprint". - o Als klant leverbon digitaal wil; mailen naar contactpersoon in CRM [debiteuren beheer], - o Als klant leverbon geprint wil; printen op locatie Leverbon digitaal opslaan bij klant - Bij fysiek tekenen: eerst 2x printen dan, tekenen. Getekende versie mee terug naar archief. (Wat voor printer gaan we gebruiken / 2 x printen?)
48.	<i>Dit punt is ook gekopieerd naar rapportages</i> In het overzicht Leverbonnen kan je als inkoop de leverbonnen benaderen op verschillende manieren: - Vanuit de klant per locatie Dan zie je alle leverbonnen van een geselecteerde periode op die klantlocatie X leverbonnen onder elkaar, met een totaal in euro's, totaal marge in euro's, totaal korting in euro's - o Te filteren/sorteren per week - Per tour zie je de leverbonnen Dan zie je alle leverbonnen over een geselecteerde periode van tour## en dan - o leverbonnen onder elkaar, met een totaal in euro's, totaal marge in euro's, totaal korting in euro's - o Te filteren/sorteren per klantlocatie - o Te filteren/sorteren per week

Factureren

Factureren klant

Iedere klant heeft een eigen manier om de facturen te ontvangen. Dit kan EDI zijn, dit kan een verzameling pdf's zijn of een **stapel papieren facturen** (**Papieren facturen zijn inmiddels uit gefaseerd**). Belangrijk om de klantstructuur helder te hebben:

- Hoofdklant -> supermarkt (hoofdkantoor)
 - o Hoofdklantcode -> betaalcentrale
 - Vestigingen -> locaties

De supermarkt kan zijn Edeka. Edeka heeft meerder hoofdklantcodes (hoofdkantoren). Iedere hoofdkantoor heeft een aantal winkels (subklantcodes).

In database dient verschil inzichtelijk te zijn in formule per hoofdklant bijv. Edeka winkels en Netto winkels welke beide onder Edeka hoofdkantoor vallen. Of Albert hein, AH XL, AH to go.

Facturen worden geprint achtergelaten bij locaties, maar ook digitaal verstuurd in een verzamelfactuur + bundel van iedere losse factuur naar hoofdklantcodes. Deze betaalcentralen verdelen de facturen vervolgens door.

Facturen worden per levering gemaakt, per locatie. Gekozen kan worden om factuur direct te printen bij levering. Meestal wordt echter de leverbon geprint en factuur aantal dagen later pas aangemaakt en verstuurd.

[Er moet intern bepaald kunnen worden d.m.v. een vinkje of de levering en retour op een factuur moeten komen te staan of gescheiden] (**Let op dat hier bijvoorbeeld met automatische incasso en aparte levering en retour een probleem kan ontstaan. Dit is ook van toepassing op een creditfactuur**)

Configureerbaar per hoofdklant en klant.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
49.	Als Weekstaat is goedgekeurd: Er wordt einde van de week een digitale verzamelfactuurpakket opgemaakt per hoofdklantcode: - Deze bevat een verzamelfactuur met totaalbedrag van deze klant (op niveau hoofdklantcode) voor alle onderliggende locaties - Deze bevat alle losse facturen van alle locaties van deze hoofdklant van die week - Let op, de hoofdklantcode kan een extra korting hebben tov de facturen per locatie. Dus de som van facturen hoeft niet op te tellen tot de verzamelfactuur die de hoofdklantcode krijgt. Deze wordt als (EDI)-pakket aangeboden. De klant kan de gehele batch goedkeuren/afkeuren. Contact over wat goed/fout is vindt plaats per mail, buiten LogiFlora. winkel Kortingen te configureren per winkel Afrekencentrale & hoofdkantoor korting per afrekencentrale Dient te configureert te worden in debieturen beheer <i>Let op, dit is een groot pakket facturen!</i>

50. Factuur naar klant:

- Edeka werkt met basware (x400 koppeling) (In de toekomst ook gescheiden Debet/ Credit)
- Rewe werkt met Eddyson (Json, SFTP-verbinding)
- Belgie werkt met Compacer (Via EDIFAC bestanden in verschillende formaten voor de verschillende Belgische afrekencentrales. (Een voor debet en een voor credit per factuur ivm de beperkingen van de EDIFAC standaard)
- Intern werkt met Exact (met een importmodule, api werkt niet)
Let op, ook intercompany gaat via Exact, intern
- PDF; naar portals van afrekencentrales of rechtstreeks naar winkels
 - o BE heeft klanten met een vaste PDF-layout die we moeten volgen
 - o DE heeft klanten met een vaste PDF-layout die we moeten volgen

— Post; Sommige bedrijven vereisen nog steeds dat de facturen per post worden aangeleverd compleet met weekstaten. Post is voor LogiFlora zelfde als PDF. Deze kan RVE downloaden en zelf versturen (downloaden in batch)

	- Incasso; Factuur wordt in de winkel geprint en een week later geïncasseerd. We moeten klaarstaan om incasso-opdrachten te exporteren en vanaf de banksite uit te voeren. 1^e incasso en vervolginccasso hebben andere format. <i>Dit is nog niet aan de orde, maar als dit gaat spelen moet het vanuit Emendis in 3-dagen live.</i> <i>Opnemen optie om automatisch incasso in te stellen en te activeren</i> <i>(Wel op voorsorteren. Direct in pakket opnemen, hoe gaan we dat doen met klanten van Franchisers zeker als er een mix is van een winkelketen met wenkels in eiegen tour en Franchisetour ?)</i>
51.	<i>Dit punt wordt ook gekopieerd naar Rapportages</i> Er is een factuuroverzicht waar alle facturen door inkoop zijn in te zien. Gebundeld op te roepen per: - Week/ geselecteerde periode - Hoofdklantcode + sublocaties - Per tour/ geselecteerde touren Deze selectie is aan te passen over periodes van tijd (bv alle facturen over 4 maanden) en ook over touren (bv alle facturen van tour 4 over week 1 tm 5 verdeeld per klant)
52.	Facturen die je oproept hebben erachter altijd status: nog versturen/ verstuurd
53.	Facturen zijn in het overzicht te selecteren en de selectie is te printen/ downloaden/ versturen naar exact (edi naar interne exact)/ versturen naar klant (edi/ mail)
54.	De aparte Exact-import-module (i.v.m. beheer/ updaten) - Grootboek meegeven - Boekhouding BV meegeven - Land meegeven (i.v.m. btw-tarieven) - BTW-tarieven meegeven (zie btw-management)
55.	Van geselecteerde facturen is ook de kop om te zetten. Dit betekent dat de factuur opent en je als inkoop niet het bedrag kan aanpassen, maar wel de geadresseerde. Je kan bij omzetten kiezen naar welke klant dit moet worden verplaatst. Let op, je kan de factuur omzetten binnen de gehele hoofdklant, dus over meerdere hoofdklantcodes heen en daarbinnen een vestiging kiezen, als de btw en korting maar gelijk blijft en daarmee de totaalbedragen.

56.	Een week moet worden “afgesloten” voordat de facturen verstuurd <u>kunnen</u> worden vanuit hoofdkantoor (LogiFlora) naar klanten. In het factuuroverzicht kan je dit doen per week. Dit doe je door de weekstaat op te vragen van een betreffende week: Op de weekstaat is per tour te zien: - Hoeveel facturen ‘gemaakt/verstuurd’ in OnTour (tablet) - Aantal verwachte facturen verstuurd/gemaakt in de tablet - Het totaalbedrag dat daadwerkelijk is gefactureerd - Het totaalbedrag dat we verwacht hadden dat gefactureerd zou worden - Eerste factuurnummer van die batch - Laatste factuurnummer van die batch - Goedgekeurd ja/nee Als er geen afwijkingen zitten tussen verwacht en verstuurd -> goedkeuren Wel afwijkingen, dan kan de week niet afgesloten worden en moet er dus nog ergens een tablet zijn die niet gesynct is of een Tour die niet al z’n producten heeft geleverd.
57.	Als week is goedgekeurd, dan wordt de weekstaat naar accountant en naar tourleider gemaild. Dit om boekhoudingen dicht te leggen. Weekstaten staan gelijk aan de opgetelde facturen.
58.	Facturen die worden aangemaakt hebben een opgebouwd factuurnummer:

	- 00.000.00000: 9999999999 - o 23 – 003 – 000.01 : 23-03-000.46 - o Jaar 23 – Tour 3 – factuur 0001 : jaar 23-Tour3- factuur46 Facturen lopen per jaar op, zonder onderbrekingen. (Factuurnummers zijn verlengt ivm met debet/credit apart)
59.	Facturen in het overzicht kunnen handmatig verwijderd worden. Bij verwijdering moet een reden worden meegeven, deze zit als comment aan deze factuur gekoppeld. Deze verwijderde facturen worden in een aparte map gezet “verwijderde facturen”. Dit om eind van het jaar de accountant een volledig doorlopende factuurtelling te kunnen overhandigen
60.	Facturen in de map “verwijderd” kunnen geprint worden incl de meegegeven reden
61.	Let op; per factuur moet gekeken worden naar BTW-management en CRM voor juiste btw-tarief op factuur. Intercompany is er geen btw, maar naar de winkels wel. (Per land te bepalen ivm Intra of directe levering)
62.	Klanten die werken volgens pay-by-scan leveren een json aan met de verkochte producten en deze kunnen 1-op-1 worden omgezet naar een factuur. <i>Let op, volg situatietabel voor de juiste factuurstroom, btw-tarieven en intercompany-afhandeling.</i>

verkoopfacturen afletteren

In het nieuwe ERP dient er een handmatige bevestiging gegeven te kunnen worden dat facturen betaald zijn dus afgeletterd kunnen worden. Het ERP moet een export genereren welke ingelezen kan worden door Exact. Voor het afboeken van alle facturen

Eventuele Storno's dienen handmatig aangepast te worden in Exact.

Storno's zijn terugdraaiingen van afrekencentrales

Factureren Touren en Franchisers

Finance moet naast de facturen richting winkels, ook de verkoop- en inkoopfacturen richting touren en franchisers kunnen opmaken. Dit gebeurt per week. Deze facturen gaan naar zowel de accountant als de tour om het dicht te kunnen leggen en dat er niet gesjoemeld wordt. Deze worden als pdf per mail verstuurd.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
	INKOOP door Franchisers (F) en eigen touren
63.	Voor het factureren van touren en franchisers is een apart “factureren” scherm voor inkoop en finance. Hier worden zowel de inkoopfacturen van franchisers, als de intercompany facturen beheerd.
64.	SITUATIETABEL De volgende situaties kunnen voorkomen. Deze moeten automatisch afgevangen worden door de juiste intercompany en btw-facturen te sturen. • Ophaallocatie NL – F(ranchiser) doet aangifte in NL - klant in NL <i>factuur aan F (incl btw) en dan een factuur van F naar klant (incl btw)</i> • Ophaallocatie NL – F doet aangifte in NL - klant in X <i>factuur aan F, Intercompany van F-NL naar F-X en dan een factuur van F-X naar klant (incl btw).</i> • Ophaallocatie NL – F doet aangifte in X – klant in NL <i>Factuur aan F-NL (incl btw). Dan factuur F-NL naar klant (incl btw).</i> • Ophaallocatie NL – F doet aangifte in X – klant in X <i>Intercompany factuur aan RVE-X, factuur aan F-X, dan factuur F-X aan klant (incl btw)</i> • Ophaallocatie NL – F doet aangifte in X – klant in Y <i>Intercompany factuur naar RVE-Y, factuur RVE-Y aan F-Y en dan F-Y naar klant (incl btw).</i> <i>Hoe doet een franchiser btw-aangifte als hij moet leveren aan een ander land dan waarin hij aangifte doet?</i>
65.	Bovenstaande AC, als het geen franchiser betreft, maar een eigen tour, dan vervalt de factuur aan franchiser, maar wordt de klant rechtstreeks vanuit RVE beleverd. Let op; wel vanuit het betreffende land. Dus intercompany facturen blijven nodig.
66.	Finance kan kiezen voor welke weken en welke touren ze de inkoopfacturen willen versturen. Kan via aparte knop. Zie ook Tourenbeheer. Factureren gedaan worden als weekstaat is goedgekeurd.
67.	Versturen aan franchisers gebeurt PDF per mail en worden bij de accountant ingeladen en digitaal gelezen. Geen api nodig.
68.	De factuur aan een franchiser bevat per orderline: - Type product meegenomen en aantal - Inkoopprijs + commissie - Soms btw

- | | |
|-----|---|
| 69. | Als service maakt LogiFlora/ RVE ook de facturen op voor Franchisers welke zij aan klanten versturen.
Deze zijn meegenomen in de 'situatietabel'.
<i>Let op, RVE doet ook de statistiek cijfers voor de Franchiser naar de CBS ed</i>
<i>Dat is een 3^e aangifte (zie voorbeeld CSV)</i> |
|-----|---|

Bestelscherm inkoopfacturen – payment matching inkoop facturen

Bij inkoop komen ook de facturen van leveranciers binnen. Zowel van de zaken die ze zelf gekocht hebben, als de zaken die franchisers hebben gekocht. Deze moeten matchen met de producten in het systeem of alsnog missende, apart worden toegevoegd. Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen digitale of papieren facturen. Franchisers die onderweg spullen kopen, worden als “overige bloem” toegevoegd aan het weekoverzicht en worden inhoudelijk niet bekeken [DIT BETREFT DE HUIDIGE SITUATIE]. Alleen dat ze gekocht zijn en daarna voor inkoop + commissie gefactureerd aan de tour. Let op, door de koppeling met Floriday worden veel bestellingen automatisch al goedgekeurd.

Houd rekening met EKT

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
70.	Het bestelscherm, waar alle bestelde producten staan. Het lijkt erg op het “weekoverzicht”, maar nu volledig gericht op de inkoop van de producten. Kolommen in de lijst: - Bestelnummer, Naam product, ean-code, Leverancier, Aantal besteld, Besteldatum, weeknummer, Status (gecontroleerd of niet),
71.	Inkoopfacturen komen binnen bij inkoop en zij controleren met terugwerkende kracht, meestal in de laatste afgesloten week, per product of de juiste aantallen zijn besteld/gefactureerd. Als akkoord, dan wordt product op “akkoord” gezet (grijs). <i>Grijs/ niet grijs is puur voor het eigen overzicht, deze statusverandering wordt nergens doorgegeven.</i>
72.	Bestellingen gedaan via Floriday en bij inhouse goedgekeurd, staan automatisch op status “Gecontroleerd”, deze factuur kan niet afwijken en is dus correct.
73.	De bestellingen zijn te filteren en sorteren per leverancier, per status, weeknummer, productnaam, ean-code
74.	De bestellingen zijn te sorteren per aantal totaal geleverd
75.	Bij selecteren van een product (bloem/plant) kan je in de accordeons meer informatie vinden - Foto product, verdeling over de touren, beladingsinformatie (per fust/laag/deen), wanneer geleverd, welke locatie geleverd
76.	Je kan bulkacties uitvoeren op de producten - Een aantal (de)selecteren, met knop alleen franchisers, met knop alleen eigen touren - Status op “gecontroleerd” zetten
77.	Producten die 0x zijn besteld, komen automatisch op status “gecontroleerd”
78.	Facturen buiten Floriday om: Leveranciers krijgen een uniek mailadres per leverancier om facturen naar op te sturen <i>Hiermee is de eerste stap van herkenning genomen</i>

Rapportages – externe dashboards

Er worden voor verschillende stakeholders in de organisatie verschillende rapportages gemaakt. Deze willen we uiteindelijk allemaal koppelen aan power-bi om meer flexibiliteit en een duidelijker overzicht te realiseren. Belangrijk voor inkoop is dat ze meekijken bij chauffeurs en hun klanten of de waste/verderf wel binnen de perken was (te laag; er had meer verkocht kunnen worden, het schap was leeg. Te hoog; er is te veel weggegooid, zonde!).

Niet vergeten: klant mutaties.

Belangrijk voor Franchisers, Debiteuren, crediteuren om change log te hebben.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
79.	In LogiFlora embedden we een aantal rapportages dmv PowerBI waarmee we finance/ inkoop in staat stellen hun werk snel te doen. Daarnaast zorgen we er voor dat Lennart (Data Analyst bij R.V.E.) zijn PowerBi kan koppelen aan de database om zijn eigen management-rapportages te draaien en om flink te kunnen experimenteren. Onderstaande rapportages zijn heel “vast”/ rigide en bouwt D’Atalier op voor R.V.E. om de kwaliteit en doorlooptijd te borgen.
80.	Rapportages zitten onder een kopje in het menu. Als je deze opent kan je een reeks aan verschillende rapportages kiezen om te draaien
81.	Vanuit Inkoop / commercie wil ik doorsnedes kunnen maken per tourleider, per week, per winkellootatie (klant) en per bloemsoort hoe verkoop was, de waste, de marge, de omzet. En dit ook kunnen aggregeren. Als er geaggregeerd wordt met een tijdscomponent, dan wil ik ook de trendlijn kunnen zien. Denk aan; - Marge van tulpen afgelopen 5 weken bij klant Jansen (lijndiagram, per week) - Waste van tourleider 7 in z’n afgelopen 6 maanden op al z’n klanten, verdeeld per week, per bloemsoort (tabel of verschillende lijndiagrammen)
82.	Inkoop wil een rapport kunnen draaien en printen van: - Alle touren/ per tour - Per week/ geselecteerde periode - o De totale omzet van de tour in euro’s - o De totale verkoop van de tour in euro’s - o De korting van de tour in euro’s - o De retouren van de tour in euro’s - o Het statiegeld van de tour in euro’s - o Onderaan het totaal opgeteld van alle touren samen op ieder kolom

83. Verderfrapport Touren

Inkoop wil een verderfrapport kunnen draaien en printen van:

- Per tour/ selectie van touren (of alle)
- Per week/ geselecteerde periode
- Per regel een bloemsoort
 - o Consumentenverkoopprijs
 - o Aantal emmers geleverd
 - o Aantal boeketten geleverd

	○ Aantal boeketten retour ○ Verderf in absoluut aantal ○ Verderf in percentage ○ Een gemiddeld verderfpercentage van deze tour (of meerdere touren) over de geselecteerde periode. Periode ook verdeeld per week.
84.	Verderfrapport Winkels Vergelijkbaar met het vorige verderfrapport Touren, maar nu ipv per bloemsoort, per winkel. - Alle touren/ per tour - Winkel mutaties: ○ Klant gestart, klant gestopt, - Per week/ geselecteerde periode - Per regel de winkels van de geselecteerde tour(en) ○ Klantlocatie ○ Omzet van die locatie, die periode ○ Percentage omzet op het totaal (van die winkel, die periode) ○ Percentage hoeveelheid bloemen geleverd tov totaal (60% bloemen) ○ Percentage hoeveelheid planten geleverd tov totaal (40% planten) ○ Totaal percentage producten (van die winkel op totaal, in die periode) ○ Verderfpercentage bloemen (van die winkel, die periode) ○ Verderfpercentage planten (van die winkel, die periode) ○ Onderaan een verderfpercentage van het totaal ▪ Totaal bloemenverderf % ▪ Totaal plantenverderf % ▪ Totaal verderf%
85.	Ritlijstrapportage Een rapportage die in een geselecteerde periode van een geselecteerde tour kan tonen welke winkels er op welke datum zijn bezocht en hoe laat. Gebaseerd op tijdstip en datum uitdraaien van de leverbon. Dan krijg je als voorbeeld: Tour 2, week 7 Winkel 1: 23jan 5:12 Winkel 2: 23jan 5:55 Etc
86.	Een printbaar rapport met de omzet over een bepaalde periode. Met de volgende selecties: - Omzet van een bepaalde hoofdklant, over tijdsperiode - Omzet van een/ aantal hoofdklantcodes, over tijdsperiode - Omzet van een/ aantal touren, over tijdsperiode Weergave in alle gevallen per regel uitgesplitst per locatie van winkel de omzet, korting, verderfpercentage en onderaan een totaal van ieder van deze en een gemiddeld verderf.

- | | |
|-----|--|
| 87. | In het statiegeld-rapport kan ik als inkoop zien, per winkellocatie, wanneer en hoeveel we hebben gefactureerd of kwijtgescholden aan statiegeldbedragen, aan welke items en in welke aantallen. Deze zijn ook te aggregeren naar hoofdklantcode en naar hoofdklant.
Voorbeeld: |
|-----|--|

	- Ik kan zien dat er bij vestiging 5 van Aldi Nord afgelopen 9 weken voor €100,- aan emmers gratis is weggegeven - Ik kan zien dat Aldi Nord in november dit jaar, voor €5.000 aan denen heeft gekregen en voor €250,- aan emmers is gefactureerd.
88.	<i>dit punt is overgenomen uit "pakketten klaarzetten"</i> Inkoop kan per tour zien, alle touren onder elkaar: (Per bloem die je selecteert van die week) - Vorig jaar zelfde periode verkocht/ en dervingpercentage - Vorige week verkocht/ en dervingpercentage - De marge voor Touren (per volle deen, in euro's) - De marge voor R.V.E. - Aantal besteld door tourleider op dit moment
89.	<i>Dit punt wordt ook gekopieerd naar Factureren Klant</i> Er is een factuuroverzicht waar alle facturen door inkoop zijn in te zien. Gebundeld op te roepen per: - Week/ geselecteerde periode - Hoofdklantcode + sublocaties - Per tour/ geselecteerde touren Deze selectie is aan te passen over periodes van tijd (bv alle facturen over 4 maanden) en ook over touren (bv alle facturen van tour 4 over week 1 tm 5 verdeeld per klant)
90.	<i>Dit punt is ook gekopieerd naar Leverbonnen</i> In het overzicht Leverbonnen kan je als inkoop de leverbonnen benaderen op verschillende manieren: - Vanuit de klant per locatie - Dan zie je alle leverbonnen van een geselecteerde periode op die klantlocatie - X leverbonnen onder elkaar, met een totaal in euro's, totaal marge in euro's, totaal korting in euro's - o Te filteren/sorteren per week - Per tour zie je de leverbonnen - Dan zie je alle leverbonnen over een geselecteerde periode van tour## en dan - o leverbonnen onder elkaar, met een totaal in euro's, totaal marge in euro's, totaal korting in euro's - o Te filteren/sorteren per klantlocatie - o Te filteren/sorteren per week

OnTour - tablet

Dit is de naam van de applicatie die op tablets draait en door Touren wordt meegenomen onderweg naar klanten. Deze bevatten een soort light-versie van de LogiFlora applicatie waarin ze ook offline kunnen werken. Synchronisatie vindt plaats zodra ze weer verbinding maken met internet. Belangrijk dat bepaalde functionaliteiten dus werken zonder verbinding.

Eventueel Communicatie module naar klanten– bijvoorbeeld bij een issue of uitval vd tour – NICE to have

Er dient rekening gehouden te worden dat winkels van een specifieke tour, nageleverd kunnen worden door een andere tour. In het debiteren module moet elke winkel gekoppeld worden aan een hoofdtoer, op deze manier worden naleveringen altijd juist verwerkt. Ook moet hier rekening gehouden worden met een na-belasting. Dus een nalevering voor een andere tour moet doorbelast kunnen worden (bijv. in het geval van een nalevering voor een Franchise tour)

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
91.	Een tourleider kan inloggen op OnTour. Na 3x verkeerd wachtwoord blokkeert de applicatie Dit werkt ook offline
92.	De applicatie is op afstand weer te ontgrendelen door de admin (internet vereist).
93.	Een tourleider kan de volgende zaken met de app: - Leveren/factureren* - Printen leverbon/factuur* - Bestellen* - Communicatie met hoofdkantoor RVE (primaire communicatie lijn met Inkoop) bundelen ipv whatsapp - Voorraad winkel updaten* - Foto's schap (controle voor kantoor) - Synchroniseren *offline mogelijk

94. Leveren/Factureren:

Je maakt een levering en een retour. Deze samen maken de leverbon welke later de factuur wordt. Dit proces staat hieronder beschreven. Je kan te allen tijde switchen tussen klant-leveren/-retouren en systeem slaat op wat je tot dan toe hebt ingevoerd.

Stap 1: winkel zoeken waar hij dan staat, dit kan op:

- Winkelcode, naam, adres, postcode, plaats, longlat

Data komt uit debiteuren scherm

Nu heb je de data van deze winkel, plus wat er tot nu toe is geleverd en geretourneerd

Stap 2: retouren invoeren

- Er staat een lijst producten die er eerder zijn gezet (producten welke niet zijn afgewerkt).
- Je kan per productlijn (bloem/ plant) aangeven hoeveel je er retour neemt (verderf)
- Je kan aangeven welke bloem/ plant is afgewerkt (komt niks meer retour), deze komt niet meer in het lijstje van “mogelijk retour nemen” te staan.
- Het systeem geeft een melding als je verderf te hoog is (>20% meenemen wat de week ervoor is neergezet)
- Tourleider vult ook in hoeveel statiegeldproducten hij retour neemt (hij kan niet meer retour nemen dan er op de balans van de winkel staat).
- Retouren kan alleen bij klanten waarbij vinkje in CRM van retouren op JA staat
- Apart schermje voor bloemen retouren: week-1 (bloemen die je vorige week hebt neergezet), snel retouren

Stap 3: Leveren van bloemen en planten

- OnTour heeft de weeklijst van de tour klaarstaan

	- Tourleider kan per bloem in de lijst aangeven hoeveel hij er levert - Tourleider vult in hoeveel statiegeld producten hij levert (statiegeldproducten komen uit statiegeldmanagement) - Tourleider kan de kosten van de statiegeldproducten die hij levert op €0,- zetten - o Een winkel krijgt nooit geld terug op z'n statiegeld, dan wordt het 'teveel' op €0,- gezet Stap 4 Afronden - De levering is voltooid, je kan de leverbon aanmaken, zie volgende AC voor afwerking Leverbon - Iets vergeten te leveren/retouren? Nieuwe factuur maken De data die offline beschikbaar is, zijn alle data laatste 8 weken die relevant zijn voor de levering (klanten, leverbonnen, facturen, weekstaten, etc).
95.	Leverbonnen: Uit CRM—debiteurenscherm wordt opgehaald of klant leverbon digitaal of fysiek wil tekenen: - Bij digitaal tekenen; in tablet wordt de handtekening gezet en op de pdf "geprint". - o Als klant leverbon digitaal wil; mailen naar contactpersoon in crm - o Als klant leverbon geprint wil; printen op locatie, incl handtekening. <i>Leverbon digitaal opslaan bij klant</i> - Bij fysiek tekenen: eerst 2x printen dan, tekenen. Getekende versie mee terug naar archief. Let op; er moet ALTIJD een leverbon worden getekend bij aflevering. Je kan pas verder met tablet als leverbon OF geprint is OF digitaal getekend.
96.	Week afronden: Als alle retouren en leveringen zijn gedaan op de locaties van deze week, kan de week afgesloten worden. Je kan de weekstaat oproepen, dezelfde als Finance. Hier kan een tourleider controleren of alle facturen zijn aangemaakt, alle producten zijn verwerkt en of hij de tablet kan opruimen.
97.	Printen In dit menu kan je alle facturen en leverbonnen welke zijn aangemaakt printen Je kan hier ook alle facturen en leverbonnen terughalen laatste 8 weken Ook hier kan je klant opzoeken, en dan per week de juiste leverbon/ factuur zien. Vóór printen kan je 'm ook op tablet bekijken in een pdf-viewer Er moet een optie zijn om een samenvatting op prijsniveau mee te printen (ean-code, aantal artikelen, totaalprijs).
98.	Printen weekstaat Aan het einde van de week kan je ook de weekstaat van je tour printen. Zie hiervoor weekstaat
99.	Als tourleider moet ik ook in staat zijn om een template-brief af te drukken ("we zijn met pasen niet" / "met kerst ben ik een dag eerder dan normaal").
100	Weekstaat Als tourleider heb je per week een aantal adressen die je belevt. Van tevoren bestel je de producten en lever je per winkel uit. Dit betekent dat er in het systeem X leveringen staan, met ook X leverbonnen en X facturen. Een weekstaat laat een overzicht zien van alle locaties, met het factuurbedrag per locatie en een totaalbedrag. De totalen zijn gesplitst met:

	Totaal geleverd in euro's Totaal retour in euro's (verderf) Korting in euro's Retouren statiegeld Eindbedrag/ totaalbedrag Naast 'totaal geleverd in euro's' staat ook het bedrag dat gefactureerd had moeten worden als alle producten van de tour zijn geleverd. Die getallen zouden gelijk moeten zijn. Als niet gelijk, betekent dit dat een tourleider een factuur nog niet heeft gemaakt of niet alle producten uitgeleverd of een factuur nog in een tablet zit en niet is gesync't met LogiFlora.
101	De weekstaat wordt ook gesync't met LogiFlora en is in te zien door Inkoop
102	Bestellen Een tourleider kan in OnTour producten bestellen voor de komende week. Hij kan enkel producten bestellen welke zijn klaargezet in de weeklijst door inkoop. Dit opent een aparte (online) module "verdelen en bestellen". Zie hiervoor Verdelen en bestellen
103	In OnTour is voor de tourleider per product die klaar is gezet te zien: - Basisinformatie over het product (naam, verpakking, aantal bossen per fust, aantal fusten per laag en aantal lagen per deen), consumentenverkoopprijs, zijn marge (alleen franchise), een afbeelding van product (informatie komt uit bloemenbeheer) - Het plaatje is aanklikbaar om te vergroten - Vorige week besteld - Vorig jaar deze week besteld - Aanbevolen hoeveelheid om te bestellen (zie aanbevelingen) - Zijn gemiddelde verderf op dit artikel in percentage - Een aanbeveling bij dit verderf of dit hoog/laag/gemiddeld is 15% = goed (groen) 20% > te hoog (rood) <10% te laag (rood) (instelbaar) - Op welke dagen beschikbaar om op te halen
104	De tourleider kan per product aangeven op welke dag hij het wil ophalen <i>LET OP: Arjan (inkoop) bepaalt op welke dagen een chauffeur het MAG ophalen.</i>
105	Een tourleider kan aangeven hoeveel "aantal" van het specifieke product wil bestellen. Dit wordt naar boven afgerond op minimaal hele fusten en als in de buurt van een laag, dan hele lagen. Tonen wat transportvolume is
106	Een tourleider heeft een overzicht van alle producten momenteel in z'n "winkelmand"
107	In de 'winkelmand' van de tourleider ziet hij: - Naam product - Aantal in bestelling - Consumentenverkoopprijs - Aantal denen - Definitief besteld ja/nee
108	Per orderregel in de winkelmand kan een tourleider de bestelling definitief doorzetten, maar ook "hele winkelmand definitief maken". Dit kan inkoop zien in hun weeklijsten.

109	Dinsdag 23:59 is laatste moment om orders in te zetten (voor tourleiders). Dus woensdag week 7 kan je uiterlijk bestellingen plaatsen voor week 8. Deze worden donderdag/vrijdag/zaterdag/zondag bij R.V.E. gebracht.
110	Synchroniseren In de huidige versie is een “synchronisatieknop”. Ondanks dat het systeem aan de achterkant automatisch synct, is het slim om deze knop er ook in te hebben. Dan opent een scherm waar de tourleider een overzichtje ziet wat er allemaal gesynct is/ wordt en weet hij ook wanneer dat klaar is. Een soort ‘laadscherm’. En het idee dat hij de synchronisatie kan aftrappen geeft een soort gevoel van controle. Als helemaal gesynct bergt hij de tablet weer op.
111	Scannen bij leveren/ retouren Een tourleider moet de QR-code of Product GTIN van een product kunnen scannen met z’n tablet tijdens retouren/ Het scannen van de GTIN moet een overzicht creëren van de recente uitgeleverde variëteiten binnen de cultivar + prijsgroep. Mogelijk gaat dit in de toekomst omgezet worden naar QR codes, maar initieel zal het scannen via de nieuwe GTINs moeten verlopen leveren om het juiste product in beeld te krijgen tijdens dit proces. <i>Dit om zeker te weten dat hij niet het verkeerde product invoert.</i> <i>Let op, in de QR code kan je ook artikelnummer meteen opnemen (bv in de url) en dan kan je ‘m scannen op tablet en kan klant ‘m scannen met mobiel om naar de website te gaan</i>
112	Foto maken bij leveren Voordat de tourleider weggrijdt bij een winkel moet hij nog een foto maken van de winkellocatie en uploaden in LogiFlora bij de betreffende klant. Deze wordt bij de klant opgeslagen op datum en weeknummer.
113	Foto’s terugkijken Oude foto’s zijn tot X weken terug te kijken offline. Online is hier geen limiet.
114	Voorraad winkel Stap 1: winkel zoeken waar hij dan staat, dit kan op: - Winkelcode, naam, adres, postcode, plaats Stap 2: Na levering aan winkel (als de retouren dus verwerkt zijn en nieuwe levering is gezet), staat er dus een X voorraad in de winkel. De tourleider dient deze te tellen. Per productregel ziet hij: naam product, kleur, aantal in winkel. Stap 3: aanpassen aantallen per productregel. Afwijkingen (dus minder aanwezig in winkel dan verwacht) worden naar hoofdkantoor gemaild automatisch. Zij houden daar het verschil bij. Het wordt tevens in een apart tabel opgeslagen om rapporten in PowerBI op te maken.

115	Alle data op de tablets wordt versleuteld opgeslagen en is voor externen zonder inloggegevens niet toegankelijk
116	De data van LogiFlora zijn op afstand te wissen bij verlies/ diefstal van de tablet.

Rapportages in OnTour**Acceptatiecriteria**

#	Uitleg
117	Als tourleider wil ik doorsnedes kunnen maken van mijn ritten, per week, per winkellocatie (klant) en per bloemsoort hoe verkoop was, de waste, de marge (franchise), de omzet. En dit ook kunnen aggregeren. Als er geaggregeerd wordt met een tijdscomponent, dan wil ik ook de trendlijn kunnen zien. Denk aan; - Marge van tulpen afgelopen 5 weken bij klant Jansen (lijndiagram, per week) Waste van mij afgelopen 6 maanden op al m'n klanten, verdeeld per week, per bloemsoort (tabel of verschillende lijndiagrammen) <i>Data gaat tot 13 maanden terug offline</i>
118	Verderfrapport Touren Als tourleider wil ik een verderfrapport kunnen zien (van mijn tour) - Per week/ geselecteerde periode - Per regel een bloemsoort - o Consumentenverkoopprijs - o Aantal emmers geleverd - o Aantal boeketten geleverd - o Aantal boeketten retour - o Verderf in absoluut aantal - o Verderf in percentage - Ik wil ook dwarsdoorsnedes kunnen maken per winkel verbonden aan mijn tour - Een gemiddeld verderfpercentage over de geselecteerde periode. Periode is verdeeld per week. <i>Data gaat tot 13 maanden terug offline</i>

Verdelen

Tourleiders hebben, naast een tablet, ook een laptop mee in de vrachtwagen.

Een groot scherm kan fijner werken. Onderstaande functionaliteiten bevinden zich online in LogiFlora en zijn te bekijken door laptops én tablets. In deze omgeving maken tourleiders een voorverdeling welke producten in welke winkels komen te staan, dit doen ze ná bestellen.

Ook al heeft de tourleider de laatste zeggenschap, OnTour helpt wel met slimme aanbevelingen.

Deze functionaliteit is alleen online beschikbaar om het aantal developmenturen beperkt te houden

(Nu maakt de tourleider een voorverdeling in de auto en past deze aan met de laatste artikelen in het weekend waardoor hij zijn tijd optimaal gebruikt en hij de voorverdeling voor de komende week kan matchen met de herinnering van de huidige week. Dat kan bij online niet meer omdat de verbinding telkens wegvalt in de vrachtwagen) dient offline te kunnen gebeuren

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
119.	Een tourleider kan inloggen op OnTour op de laptop en tablet.
	VERDELEN
120.	De tourleider kan het weekoverzicht van producten inladen van producten definitief besteld
121.	Tourleider heeft een lijst supermarkten (tour) en een lijst producten (planten/ bloemen), nu moet hij per locatie het aantal per product gaan verdelen. Hij kan kiezen: - Listview van supermarkt en per supermarkt op de x-as de producten - Listview van producten en per product op de x-as de supermarkten
122.	Vanuit “verdelen” kan tourleider op “akkoord” klikken, komt op een overzicht. Vanuit dit overzicht kan hij besluiten nog zaken aan te passen of om de verdeling door te zetten.
123.	Na verdelen komt tourleider op overzichtsscherm: Per product en winkel de aantallen waarin hij meer dan 20% afwijkt van aanbeveling (aanbevelingen). Dit om hem nog de gelegenheid te geven dit na te kijken en eventueel aan te passen. Als akkoord -> doorzetten. Als hij wil wijzigen, kan hij terug naar het besteloverzicht en aantallen aanpassen.
124.	Verdeling doorzetten in overzicht: Output is een Excel: een tabblad per dag, met levering per winkel. Deze wordt automatisch gemaild naar inkoop, het serverhok, een eigen mailadres. Die print hij uit voor de mensen in de bak (achter in de wagen). (bij RVE in het chaffeurshok) <i>Deze omschrijving beschrijft de Huidige situatie. Maar fysieke uitdraai moet mogelijk zijn.</i> Verdeling indienen via API-synchronisatie. Op moment van rijden uitdraai die ze op kunnen hangen.

125.	Herprijzen – NVT De tourleider kan tijdens het leveren de prijzen aanpassen van wat hij levert. Dit levert een verschil op tussen de balanslijst en wat er daadwerkelijk is geleverd. Als dat percentage boven X (threshold) komt, dan pas een signaal naar inkoop. (Hier op letten. Dit ivm de codes binnen GDSN)
126.	Verschillenlijst – balanslijst (bij RVE) Inkoop en tourleider kunnen wekelijks een verschillenlijst oproepen. Hierin staan per product, per tour de verschillen genoemd tussen beloofde en geleverde prijs. Het verschil staat er in euro per product, verschil op totale levering en in percentage.

127.	Verdelen per supermarkt: Tourleider kiest een supermarkt. Vervolgens ziet hij een lijst van alle producten die hij deze week heeft besteld. Hij ziet alle producten onder elkaar, en in kolommen (per product): - Hoeveel hij er totaal wil leveren (optellen als verdeeld), - Hoeveel vorige week geleverd, - Hoeveel verderf vorige week (percentage) - Verderf gemiddeld (percentage), - Aanbevolen bestelhoeveelheid (zie aanbevelingen) - Marge in euro's per volle deen - Klikkt tourleider een product aan, dan een apart blokje met foto van het product (incl naam, verpakking, ean code) Bij deze locatie een klein grafiekje - Per "soort" wat deze supermarkt vooral verkoopt (soortmanagement) - Verderf per soort gemiddeld over het jaar genomen (percentage)
128.	Verdelen per product: Tourleider kiest een product. Vervolgens ziet hij een lijst van alle supermarkten die hij deze week moet beleveren. In de kolommen ziet hij vervolgens: - Hoeveel vorige week geleverd per locatie - Verderf vorige week per locatie - Gemiddeld verderf per locatie - Aanbevolen hoeveelheid om te leveren (zie aanbevelingen) - Invulveld wat hij wil leveren - Apart een Foto van het product (incl naam, verpakking, ean code) Klikkt de tourleider de locatie aan, dan in een apart blokje - Per "soort" wat deze supermarkt vooral verkoopt (soortmanagement) - Verderf per soort gemiddeld over het jaar genomen (percentage) Let op; tourleider moet de volgorde van supermarkten kunnen aanpassen op bovenstaande kolommen, maar ook op "ritvolgorde" van een gekozen week. Bijvoorbeeld "ritvolgorde week 5".
129.	Let op; Doordat we éérst bestellen en daarna pas verdelen wordt de taal van de stickers gekozen op tourniveau en niet op winkelniveau. Touren die meerdere taalgebieden (of valutagebieden) beleveren maken fouten.

CRM

Belangrijk: Er is een belangrijk verschil tussen een CRM module en een debiteuren module:

- CRM: betreft de administratie van de gesprekken die gevoerd worden met winkels (Bestaande en prospects – dus het managen van onze relaties
- Debiteuren: betreft de NAW gegevens van bestaande klanten, primair als input voor facturatie
- Beide modules zijn in-scope maar zijn separaat. Wel kan CRM bepaalde data in Debiteuren overschrijven bijvoorbeeld in het geval van aangepaste NAW gegeven.
- Ook dient het CRM de klant gegevens uit de debiteuren module halen.
- Graag CRM en Debiteuren module separaat uitwerken

. Er ontbreekt bij winkels inzicht in de resultaten waardoor ze soms verwachtingen hebben die niet rijmen met het retour %.

Is er een mogelijkheid voor een Winkel Dashboard Waarbij een winkel kan inloggen en bijv de resultaten en facturen kan bekijken.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
130	Klanten kunnen als organisatie worden aangemaakt in CRM
131	In het klantoverzicht kunnen klanten gesorteerd en gefilterd worden op actief/inactief, stad, land, hoofdklanttoerenh, hoofdklantcode, gekoppelde tour
132	Een hoofdklant is de hoogste "laag", deze kan meerdere hoofdklantcodes bevatten (laag eronder) en iedere hoofdklantcode kan meerdere vestigingen bevatten (onderste laag). Dus iedere vestiging is gekoppeld aan een hoofdklantcode en een hoofdklant.
133	Meerdere vestigingen kunnen aan één tour worden gekoppeld en meerdere touren aan één vestiging. Bij meerdere touren aan één vestiging is er een "leidende" tour (ivm rapportages).
134	Iedere vestiging heeft eigen contactgegevens & locatiegegevens & contactpersonen en longlat (geografische locatie) Adres, postcode, plaats, land zijn altijd gevuld. Land komt uit een dropdown.
135	Per klant kan je op locatieniveau zien: - Leverbonnen - Facturen - Verzamelfactuur (klantniveau/ afrekencentrale) - Contactgegevens en manier van facturatie - o Contactpersonen - o Factuuradres (mail + fysiek) - o Factuur naar dit adres, naar hoofdklantcode of naar hoofdklant - o Welke vorm van facturatie krijgt deze klant (print, mail, edi/digitaal) - Kortingspercentage van de klant (wordt ingesteld per locatie) - Onder welke hoofdklantcode valt deze locatie - Onder welke hoofdklant valt deze hoofdklantcode

136	Een klant (winkellocatie) heeft een eigen korting. Maar ook hoofdklantcodes kunnen een korting krijgen. Deze wordt opgeslagen in percentages. <i>Dit betekent dat als de factuur eigenlijk 100 is, de winkel een factuur krijgt van 76, maar die krijgt 'ie van de hoofdklantcode (betaalcentrale), welke een factuur krijgt van 74 vanuit RVE. Hierdoor blijft er een stukje marge bij de betaalcentrale hangen voor "het regelen van het betalingsverkeer". De hoofdklant kan ook nog 1% krijgen, soms in korting (dus factuur 73) of in kickback einde jaar</i>
137	Klanten kunnen in CRM worden beheerd (aangemaakt/ "inactief gezet"/ gewijzigd)
138	Foto's zien en beheren Foto's die zijn geupload door tourleiders (zie OnTour) kunnen door inkoop worden beheerd (verwijderd/nieuw uploaden). Foto's worden in het CRM opgeslagen aan de klant en gesorteerd op datum en weeknummer.
139	Op de bovenste laag (hoofdklant) kan per productsoort (zie soortmanagement) een <u>aangepast</u> btw-tarief worden ingevuld. Deze overschrijft het btw-tarief dat wordt benoemd in btw-management.

140	Per locatie/vestiging wordt aangegeven of deze: - De aflevering digitaal of fysiek wil tekenen (vinkjes) - Direct de factuur wil hebben of alleen de leverbon - De factuur/leverbon geprint of digitaal
141	Iedere vestiging heeft een vinkje “mag retouren ja/nee”. <i>RVE geeft extra korting bij geen retour</i>
142	Klanten kunnen in een soort “map-view” bekeken worden met filters: “tournummers” (of niet aan tour), stad, land, hoofdklant, hoofdklantcode Als je op klantlocatie op de kaart klikt zie je in sidebar: naam, adres, hoofdklantcode, hoofdklant, omzet afgelopen 5 weken en omzet ytd, tournummer En kan je doorklikken naar Rapportage van die klantlocatie.
143	Klanten kunnen aangemaakt worden via een batchupload (csv)
CRM voor Accountmanagers	
144	Per locatie wil ik als accountmanager foto's kunnen uploaden (naast de foto's vanuit de chauffeurs) en kunnen bekijken/downloaden
145	Per locatie wil ik bezoekerapportages kunnen opslaan. Dus een vrij in te vullen memo op datum. Deze verzamelen zich onder elkaar als een tijdlijn, incl de foto's.
146	Bij het maken van een bezoekerapport kan ik gebruik maken van templates (zie templatebeheer)
Stickerinformatie	
147	Per klant wordt opgeslagen welke gegevens hij wel/niet op de stickers wil hebben in de winkel: - EAN-code (altijd) - Prijsgroep-code - Prijs (in juiste valuta) - Productnaam (en welke taal) - QR-code (altijd) - Aantal - Kwaliteit

InHouse (voorheen binnenmelden)

Dit is de naam van de applicatie die draait bij de binnenkomende goederen. Hier worden de inkomende goederen gecontroleerd op verschillende aspecten door logistieke medewerkers. Na controle kunnen ze fysiek verdeeld worden voor touren. Bij een afwijking beslist inkoop ter plekke wat er moet gebeuren

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
148	Logistiek-medewerkers kunnen inloggen op een apart onderdeel van LogiFlora, voor het gemak noemen we dit onderdeel Inhouse
149	Medewerkers zijn gekoppeld aan een locatie van R.V.E. (DE/ BE/ NL)
150	Medewerker kan “ophalen” wat er vandaag/ deze week geleverd moet worden aan R.V.E. in deze vestiging.
151	Bestellingen die binnenkomen en zijn besteld met Floriday, hebben een unieke partijcode, als deze wordt gescand/ingevoerd kan deze gecontroleerd worden. Als goedgekeurd, seintje terug naar Floriday, dan kan factuur komen.
152	Bij niet Floriday: Binnenkomende karren hebben een barcode en ieder product ook een eigen barcode. De medewerker scant deze en krijgt de plant/ bloem informatie op z’n scherm voor deze zending; - Naam product, Prijs, EAN, Eigen Artikelnummer <i>De barcode van de bestelling wordt meegegeven bij bestellen</i> <i>De barcode voor de plant/ bloem wordt meegegeven bij bartenderinformatie van de bos</i>
153	De medewerker controleert de binnengekomen zending (zaterdagmiddag) op een aantal criteria; - Inhoud per fust -> vooraf ingevuld en daarna een invulveld waarin hij moet bevestigen - Aantal per laag -> vooraf ingevuld en daarna een invulveld waarin hij moet bevestigen - Aantal per deen-> vooraf ingevuld en daarna een invulveld waarin hij moet bevestigen - Totaal aantal bakken-> vooraf ingevuld en daarna een invulveld waarin hij moet bevestigen - Totaal aantal denen-> vooraf ingevuld en daarna een invulveld waarin hij moet bevestigen - Status Denen -> aantal defecte denen invullen (<i>komt vermoedelijk als minus op inkoopfactuur</i>) - Status platen (kwaliteit) -> aantal defecte platen invullen (<i>komt vermoedelijk als minus op inkoopfactuur</i>) - Foto klopt? Ja/nee - Datum en tijd binnenmelden (klik voor actuele tijd) - Naam controleur (dropdown met logistieke medewerkers) Correcte Barcode / GTIN Bij alles correct; “Partij akkoord” -> afsluiten, signaal naar inkoop in het “controlescherm” (zie AC-18), daar krijgen de producten een statusupdate. Automatisch start printen van de stickers (per geleverde Deen een sticker met “tournummer X”) <i>Hiermee verdelen ze iedere kar/deen en weten ze zeker dat alle denen correct worden verdeeld.</i>

Let op: volle denen en “rest” worden benoemd. 1 volle deen + 44 planten “rest”.

Bij een fout; “afwijking melden” -> afsluiten, signaal naar inkoop (Notificatie, mail, whatsapp)

Voor inkoop dient er een Interface met actie scherm (bijv. aanpassen volume) en samenvatting van alle afwijkingen (geautomatiseerd)

Inkoop moet dus in staat zijn om daadwerkelijk binnengekomen handel te verwerken in bestelscherm

Mogelijke uitkomsten bij een afwijking zijn, te verwerken door inkoop:

- Handel afgekeurd en moet terug – afscannen bij retour sturen. Hoeveelheid die is teruggestuurd
- Het bestelde volume moet worden gereduceerd (bijv. te weinig geleverd)
- De inhoud per fust moet worden aangepast (bijv. te weinig geleverd per fust)
- De handel moet her prijs/stickert worden (bijv. bij tegenvallende kwaliteit of verkeerde barcodes)
- De inkoopprijs moet gereduceerd worden (bijv. bij tegenvallende kwaliteit)
- Inkoop moet handel ook kunnen herverdelen over de touren.
- En vrijgeven

Al deze acties moet Inkoop kunnen initiëren in LogiFlora obv de controle tijdens goederenontvangst.

Er moet daarom een efficiënte communicatie stroom lopen tussen de hal en inkoop

De aanpassing vanuit Inkoop stelt RVE in staat om de (aangepaste) inkoop factuur te valideren.

154 Een levering die reeds correct is verwerkt en nogmaals wordt gescand, melding “reeds gescand”

155	Een levering die reeds is verwerkt, maar als “afwijking melden”, kan nogmaals gescand worden alsof deze nog niet is verwerkt.
-----	---

Instellingen

Tourenbeheer

Acceptatiecriteria

Touren hebben een eigen identiteit, daar hangen bedrijven (franchiser) aan, die kunnen dus makkelijk gewisseld worden.

Historie hangt aan de tour. (Touren kunnen enkel of per groep worden toegekend aan een Bedrijf)

Hierbij is het ook belangrijk dat er een change-log aanwezig is. Dit om historische mutaties te kunnen achterhalen.

#	Uitleg
156	Touren kunnen worden aangemaakt/(inactief/actief)/gewijzigd bij instellingen
157	Touren bevatten NAW-gegevens van de personen in de tour (meerdere personen in een tour)
158	Alle Touren hebben een toegewezen “tournummer”, deze is aanpasbaar
159	Touren zijn franchise ja/nee (kiezen)
160	Touren worden gekoppeld aan een tablet, incl bijbehorende pincode om tablet te ontgrendelen <i>Dit is voorraadbeheer (tabletbeheer)</i>
161	Touren bevatten de volgende factuurinformatie, die ook door finance te zien en eventueel wijzigen is - Shortcode (voorletter, achternaamletter) - Adres, postcode, plaats, bedrijfsnaam, land, bundeslandnummer - Btwnummer, ID-nummer - Factuurmailadres-eigen, Factuurmailadres-accountant, Factuurmailadres-rve(bcc) - Grootboeknummers voor: - o Omzet laag, korting laag, omzet hoog, korting hoog, tussenrekening - Crediteurnummer - Opslagen - o Commissie RVE 1 (percentage), Opslag 1 (percentage), Commissie RVE 2 (percentage), Opslag 2 (percentage) - Doet aangifte in welk land? (dropdown/ selectie) - Wil een btw-bon ja/ nee
162	Touren kunnen door inkoop beheerd worden op de volgende instellingen: - Actief ja/nee - Kunnen inkooprijzen zien ja/ nee (voor franchisers) - Limiet invoeren wat ze aan waarde aan producten kunnen meenemen - Kenteken vrachtwagen - Ophaaldagen welke ze uit kunnen kiezen (meestal maar 1 of 2 ‘actief’) - Voorlooptdagen <i>Dus ophalen op dag X en 2 voorlooptdagen, is leveren op X-2dagen</i>

163	Touren worden gekoppeld aan klanten en klantlocaties. Dit kan je in een 'overzicht' zien en sorteren op locatie, naam, plaats, handmatig sorteren Dit overzicht is printbaar en downloadbaar als pdf
-----	--

164	Aangifte kunststof Per tour is er een lijst op te roepen met aantal (plastic)-statiegeld producten dat ze hebben achtergelaten bij winkels. Zowel totaal als per vestiging. Dit is nodig voor een plastic-belasting in Duitsland
165	Balanslijst statiegeld Per tour is er een balanslijst op te roepen die aangeeft hoeveel statiegeld producten en tegen welke waarde er nog uitstaan, totaal en per vestiging van deze tour. Dit kan ook gespecificeerd per tour, per artikel
166	Inkoop kan per tour een aantal “voorlooptdagen” invullen. Dit betekent dat wanneer zij willen inladen op dag X, het aantal voorlooptdagen bepaalt op welke dag de leverancier het uiterlijk moet leveren. Dat is X minus de voorlooptdagen.

Tabletbeheer

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
167	Tablets kunnen worden aangemaakt/gewijzigd/verwijderd in tabletbeheer
168	Tablets worden opgeslagen met een naam + nummer + pincode (voor ontgrendeling) <i>Deze pincode wordt uitgegeven door R.V.E. en per tablet verschillend.</i> - Pincode om tablet in te komen - Pincode om Flower-OnTour in te komen (mag dezelfde pincode zijn)
169	Tablets worden gekoppeld aan een tour (kan vanuit tabletbeheer en vanuit Tourenbeheer) <i>Dit is voor voorraadbeheer, waar is de tablet heen?</i> Tablet moet configureerbaar te zijn per tour. Bijv. voor naleveren andere tour

Bloemen en planten beheer

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
170	In een aparte module kan inkoop de bloemen en planten beheren (wijzigen/verwijderen/toevoegen)
171	Producten kunnen handmatig toegevoegd worden, maar ook worden ingeladen vanuit Floriday met beschikbare producten. Let op, bij het maken van een weeklijst moet gecheckt worden of producten uit Floriday wel beschikbaar zijn. Daarnaast de mogelijkheid om via EKT in te laden – bijv. externe ingekochte handel. Toevoegen aan artikel bestand als artikel niet bekend is. In het pakket melding Actie ondernemen om te koppelen)

172 Floriday heeft 3 vormen van beschikbaarheid voor LogiFlora:

1. Kortlopende aanbieding. Alleen die week/maand geldig, met een beperkte beschikbaarheid
Inkoop moet hier goed opletten of er genoeg voorraad is bij kweker.
2. Lopende voorraad. Zolang de voorraad strekt is er een bepaald product beschikbaar.
Bij het plaatsen van dit product in weeklijst moet dus wekelijks de voorraad gecheckt worden of deze nog beschikbaar is.
3. Jaarrond afspraak. Hier worden de contracten vastgelegd tussen kweker en RVE. Bijvoorbeeld “6 maanden lang kan je 5.000 tulpen groen kopen”.

173	Alle producten die hier worden aangemaakt, zijn beschikbaar voor inkoop om per week klaar te zetten in het weekoverzicht van touren. De gegevens die in bloemenbeheer worden ingevoerd kunnen wel in het weekoverzicht handmatig overschreven worden. Let op, producten uit Floriday worden automatisch gecheckt of beschikbaar voor de betreffende week. Stel dat inkoop een bloem wil laden in week 8 en week 9, dan moet er in Floriday een check plaatsvinden of dit kan.
174	De volgende gegevens slaan we op per product: Artikelgegevens: - Naam, prijs, - Interne artikelnummer (anders dan EAN) - ean-code Floriday (ophalen) - ean-code RVE, zelf toevoegen (of automatisch uit een bestand kiezen welke nog vrij is) - Dit betreffen product specifieke GTINs - Upload een jpg foto van het product (of uit Floriday) - QR code, incl het eigen artikelnummer - Bloem/ plant selectie (categorie) - Soort- selectie (zie soortmanagement) ICL-gegevens: - Bulknaam, inkoopprijs voor tourleiders, bloemen per bos, bossen per fust (emmer) - o Bij planten zelfde gegevens <i>Bij product uit Floriday, automatisch gevuld</i> Beladingsinformatie - Aantal fusten per laag (op een rolcontainer) <i>Bij product uit Floriday, automatisch gevuld</i> Leverancier – gekoppeld dmv dropdown uit leveranciersmanagement (Hoeft niet maar mag) - Bartender stickerinformatie - o Naam + stickernaam (tekst, per taal) - o Consumentenverkoopprijs (getal, per land) - o Prijsgroep (zie prijsgroepbeheer) – product GTIN - o Aantal (getal) - o Kwaliteit (dropdown) <i>hard in code geschreven</i> - o Mail komt met bartenderbestand - o EAN-Code (eigen) <i>Bij product uit Floriday, automatisch gevuld</i> - Fustinformatie - o Transportfust (dropdown) - o Gekoppeld aan (selectie) - o Artikelfust - o Potmaat (dropdown) - o Keramiek ja/nee <i>Bij product uit Floriday, automatisch gevuld</i> Statistieknummer

Dient elk artikel kweker specifiek te zijn?

	- Iedere plant/bloem gekoppeld aan een statistiekgroep (zie statistiekbeheer) - Dit is per land gelijk nummer waar we statistieken moeten afgeven
175	Producten kunnen “actief” en “inactief” worden gemaakt. <i>Inactieve producten kunnen niet in een weekoverzicht gezet worden. In het scherm om pakketten te maken staan deze dan niet opgenomen. Mocht in een eerdere week de bloem/plant wel staan, dan zie je die wel in het weekoverzicht, maar niet in het scherm om de pakketten te maken.</i>
176	Ook marketingmateriaal wordt aangemaakt in bloemenbeheer, maar heeft slechts een - Titel/ naam - Prijs - Foto - Artikelnummer
177	Extra informatie kan worden meegegeven aan planten/ bloemen voor de QR-module: - QR Naam per land - QR “groei-informatie” per land (hoe onderhoud ik mijn plant of bloem het beste) - QR-wiki-link per land

Statiegeldmanagement

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
178	Als inkoop moet ik in een aparte module producten kunnen beheren (verwijderen/wijzigen/aanmaken) voor statiegeld.
179	Statiegeldproducten hebben een naam, prijs, plastic ja/ nee, een maatvoering, keramiek ja/ nee, eenmalig/meermalig gebruik en opgeslagen met gewicht in grammen
180	Bloemen worden per X in een fust vervoerd (zie bloemenbeheer), dit betekent dat bij een bestelling van een tour, er automatisch Y fusten/ verpakkingen op zijn “tegoed” worden geboekt. Bij teruglevering aan R.V.E. worden deze weer afgeboekt. Het verschil wordt gefactureerd aan de tourleider (als franchise) (Wat gaan we doen met stapelen en karren klaar maken voor de rit het zgn. Verdichten)
181	Tourleiders hebben een statiegeld-tegoed als ze gaan rijden (hebben net een Y aantal fusten meegenomen), deze verdelen ze per winkel. Hierdoor heeft iedere winkel ook een tegoed, deze beheert de tourleider. Zie ook OnTour
182	De statiegeldoverzichten moeten geëxporteerd kunnen worden. Dit ivm aangifte van lokale overheden op bv ‘hoeveel plastic heeft RVE afgelopen 6 maanden geïmporteerd?’. Hierover moet men belasting betalen.
183	Statiegeldlijsten kunnen eenvoudig weer op 0 gezet worden, per winkel, per product. Ook per hoofdklantcode of per hoofdklant.

QR Module

Producten worden besteld met een QR-sticker op iedere plant/ bloem. Deze worden automatisch gegenereerd binnen LogiFlora en meegestuurd bij iedere bestelling. Deze QR wordt gebruikt om de eindklant (koper van bloem/plant) beter te leren kennen.

Mogelijk worden QR codes bij go-live niet uitgeleverd op de verpakkingen, maar deze module dient er wel te zijn

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
184	De QR-code gaat naar een dynamisch opgemaakte webpagina die gebruik maakt van verschillende templates, - Template Planten - Template Bloemen - Er wordt onderscheidt gemaakt per land <i>Let op, neem artikelnummer op in de QR-url. De klant kan scannen en komt op website. De chauffeur kan scannen en kan daarmee z'n levering en retour regelen.</i>
185	Als consument de QR scant en naar een webpage wordt gestuurd, wordt automatisch de juiste taal geselecteerd op basis van instellingen van mobiel consument.
186	De webpagina's worden gegenereerd aan het domein van RVE www.rve.eu/NL/webpage www.rve.eu/DE/webpage www.rve.eu/BE/webpage
187	QR-codes kunnen op afstand beheerd worden, dat wil zeggen dat de link achter de QR aangepast worden op afstand. Ook kunnen QR's verwijderd worden als niet meer van toepassing
188	In de beheermodule van QR-codes staan alle QR-codes onder elkaar gesorteerd en filterbaar op: - Artikelnummer, EAN-code, productnaam, productgroep (soortmanagement), categorie, aantal klikt
189	Iedere scan van de QR wordt gemeten op; - Wanneer, Hoe vaak, Waar
190	Template Bloemen: Bloemenbeheer: QR-Naam, Een jpg foto van het boeket, QR-groei-informatie, Wiki-link Leveranciermanagement: QR-informatie (naam, foto, locatie, short-story)
191	Template Planten: Bloemenbeheer: QR-Naam, Een jpg foto van de plant, QR-groei-informatie, Wiki-link Leveranciermanagement: QR-informatie (naam, foto, locatie, short-story)
192	Let op; zorg dat Google Analytics 4 draait op iedere pagina om bezoekersdata goed te registreren. Hier kan Emendis bij helpen als nodig (Bepalen wie gaat websites + GA hosten etc.)

Leveranciermanagement – crediteuren module**Acceptatiecriteria**

#	Uitleg
193	Als inkoop moet ik leveranciers in een aparte module kunnen beheren (verwijderen/wijzigen/aanmaken)
194	Leveranciers zijn te filteren en sorteren in het overzicht op: Land, stad, actief/inactief
195	Leveranciers aanmaken kan handmatig, maar kunnen ook overgenomen worden uit Floriday. Missende velden kan je handmatig aanvullen. (Let op! Hier wordt tegenwoordig ook het sjabloon beheert van de bestelling per tour per dag)
196	Een leverancier die reeds bestaat in LogiFlora (handmatig ingevuld bv) en óók uit Floriday komt, bestaan naast elkaar. Inkoop is zelf verantwoordelijk om de lijst schoon te houden. <i>Dit is een keus gemaakt om de uren beperkt te houden van development.</i>
197	Per leverancier aangeven of deze wil krijgen: <i>Meerdere opties mogelijk</i> - Losse mail om memo mee te typen ja/nee - CSV ja/nee - Bartenderbestand ja/nee - Bevestigingsmail ja/nee - PDF met samenvatting bestelling ja/nee - Koppeling met Floriday (automatisch ja/nee)
198	Leveranciers worden opgeslagen met primaire NAW-gegevens Aan een leverancier kunnen meerdere mailadressen gehangen worden. Bij meerdere locaties van één leverancier wordt de locatiecode vanuit Floriday gebruikt in titel van adres <i>Bij bestelling, worden al deze mailadressen tegelijk gebruikt</i>
199	Leveranciers kunnen “actief” en “inactief” zijn gemaakt door inkoop. Alleen bloemen/planten die aan een “actieve” leverancier staan gekoppeld kunnen opgenomen worden in nieuwe weekoverzichten. Producten worden automatisch inactief gemaakt als de leverancier ook inactief wordt gemaakt.
200	Extra informatie kan worden meegegeven aan de leverancier voor de QR-module: - QR-leverancierinformatie: - o Naam van leverancier (vrij in te vullen) – per taal - o Locatie van leverancier (stad of land) – per taal - o Foto uploaden van het bedrijf of van de “kweek-velden” - o Short-story over de leverancier – per taal
	Communicatie module naar leveranciers – bijvoorbeeld naar kwekers over een bepaalde aanpassing aan de kant van RVE of evenement

Grenswaardes

Kleine module om de grenswaardes van “goed” en “fout” aan te geven.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
201	Door het hele systeem heen worden percentages gebruikt op ‘verderf’, deze kunnen worden weergegeven in 3 kleuren. Deze worden hier bepaald door inkoop: - Een gebied “groen” (goed), bv van “12% - 17%” - Een gebied “oranje” (let op), bv van “9%-12% en 17%-20%” - Een gebied “rood” (slecht), bv alles onder 9% en boven 20%
202	Door het hele systeem worden eurogetallen gebruikt om de marges van volle denen aan te geven, deze kunnen worden weergegeven in 3 kleuren. Deze worden hier bepaald door inkoop: - Slechte marge (rood) - ondergrens, bovengrens - Pas op marge (oranje) - ondergrens, bovengrens - Goed marge (groen) - ondergrens, bovengrens
203	Deze grenzen kunnen door inkoop continu gewijzigd worden. En ook los per land
204	Grenzen kunnen bepaald worden met 1 getal achter de komma als kleinste eenheid
205	Als groen en rood op elkaar worden aangesloten, vervalt oranje

Prijsgroepbeheer – AANPASSING NODIG

Kleine module om de verschillende prijsgroepen te beheren voor producten door inkoop. Sommige winkels willen namelijk geen artikelnummers inladen en scannen, maar alleen prijsgroepen. Deze prijsgroepen worden soms gebruikt om op de sticker van een product te plakken die fysiek in de winkel staat.

Dit dient uitgewerkt te worden tot GTIN beheer – inclusief functionaliteit externe leveranciers

Zie ook mijn eerdere opmerkingen !

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
206	Inkoop kan prijsgroepen aanmaken, verwijderen, aanpassen Is voor plant/bloem
207	Een prijsgroep heeft een naam en een barcode (ean-13)
208	Prijsgroepen moet je kunnen exporteren om op te sturen naar winkels (afrekencentrales) Per code aan te vinken welke je in de export wil opnemen
209	Prijsgroepen kan je inactief maken (wel exporteerbaar) om niet per ongeluk live te staan met niet in kassa ingelezen prijscodes

Statistiekbeheer

Een module om de statistiekgroepen van het CBS en andere partijen klaar te zetten voor een CSV-export. Per maand levert RVE een export aan bij verschillende statistiekbureaus met de geleverde producten. Dit om (inter)nationale handel van planten en bloemen te registreren.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
210	Als inkoop kan ik nieuwe statistiekgroepen aanmaken, wijzigen en verwijderen
211	Een statistiekgroep maak ik aan: - Nummer (extern), Naam van groep (intern) - Per land aanmaken Voorbeeld: “Rozen – 002 – NL” -> Voor het CBS “Rosen – 06422 – DE” -> Voor het Statistisches Bundesamt Deutschland.
212	Eens per maand moet Inkoop een CSV kunnen uitdraaien met daarop, per land: - Alle verkochte producten, minus de retouren - o Naam product - o Afzetvolume - o Omzetvolume - o Kilogrammen - o Statistieknummer (zie bloemenbeheer) Deze export mag verstopt zitten bij rapportages of bij “instellingen, statistiekbeheer”.
213	RVE werkt in weken en CBS in afgeronde maanden. Als 1 april valt op dag dat weekstaat wordt afgesloten: export van maart is goed. Als 1 april niet valt op dag van weekstaat, dan wordt de bestelling van de laatste week meegenomen in maart. De retouren van die laatste week vormen de start van april. Eind van het jaar kom je dan goed uit.

Aanbevelingen –

Er worden twee aparte methodes van aanbevelingen voorgesteld aan R.V.E.

Hieronder uitgewerkt; de huidige methode. Dit is een aanbeveling op basis van gewogen gemiddeldes.

In bijlage uitgewerkt; LogiFlora AI. Op basis van machine-learning slimme aanbevelingen.

LOGIFLORA AI is out of scope voor de MVP. Wel moeten touren middels een eenvoudige statistiek inzicht krijgen in het te bestellen product (bijv. stoplicht of dervings percentage)

Momenteel maakt R.V.E. gebruik van een methode waarin aanbevelingen tot stand komen door gewogen gemiddeldes. Hierdoor krijgen inkoop en tourleiders per bloem/ plant een aanbeveling om te bestellen. Deze berekening is nu nog gelijk voor alle producten en een aparte berekening voor alle planten. Hier zit in de toekomst ruimte om ‘gepersonaliseerder’ aanbevelingen te doen.

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
216.	Bij instellingen kan inkoop en de interne data analist (Lennard) de berekeningen beheren (verwijderen/wijzigen/toevoegen)
217.	Iedere berekening kan toegevoegd worden aan een categorie (planten/ bloemen) of aan een soort binnen een categorie (bv “rozen” of “bloeiende bloemen”).
218.	Een berekening maakt gebruik van een gewogen gemiddelde: - X weken achteruit kijken (Y percentage) - Z weken vorig jaar, vooruitkijken (W percentage) - Te verdelen in oneindig veel cohorten Voorbeeld: Categorie Bloemen -> Om week 11-'23 aan te bevelen; - Kijk naar afzet week -4 en -3 (week 7&8), middel deze, weeg voor 25% mee - Kijk naar afzet week -2 en -1 (week 9&10), middel deze, weeg voor 50% mee - Kijk naar afzet '22 en week 0, +1 en +2 (week 11, 12 en 13), middel deze en weeg voor 25% mee Hier komt 1 cijfer uit; deze wordt meegegeven aan ieder product in categorie “bloem” dat wordt klaargezet in het weekoverzicht (voor tablets, laptops en inkoop). Berekeningen worden gedaan op tourniveau/ per tour.
219.	Berekeningen aan een “categorie” zijn ondergeschikt aan een berekening die aan specifieke “soort” worden meegegeven”, welke weer ondergeschikt zijn aan berekeningen die aan een specifiek product worden meegegeven (bij overlap).
220.	Naast bovenstaande optie, een aanbeveling zelf aan te passen door R.V.E. doormiddel van U.I., ontwikkelen we ook 2 aanbevelingsmodellen die in U.I. niet zijn aan te passen, maar wel te kiezen

221.	Deze 2 modellen, incl het U.I. model kunnen op basis van historische data vergeleken worden in een Excel-output
------	---

BTW-Management

Doordat in het verleden is gebleken dat btw-tarief soms binnen landen per product, per klant kan verschillen, is er gekozen voor een zeer flexibele manier om btw te berekenen. Het is een voorzorg die hopelijk niet te vaak nodig gaat zijn. (Stickers / taal / prijs een tour over verschillende landen. Hoe gaan we dat aanpakken)

Configureerbaar per Land, product,

Acceptatiecriteria

#	Uitleg
222.	Als inkoop kan ik een btw-tarief instellen per “soort” (zie soortmanagement) per land
223.	De actieve landen om btw in te vullen worden automatisch bepaald door de landen waar in CRM-klanten actief zijn.

Soortmanagement**Acceptatiecriteria**

#	Uitleg
224.	Als inkoop kan ik de verschillende soorten producten beheren (aanmaken/ verwijderen/ wijzigen). Voorbeeld: “rozen” of “bloeiende bloemen”.
225.	Bij bloemenbeheer kan ik producten toewijzen aan eerder gecreëerde soorten.

Templatebeheer – voor CRM**Acceptatiecriteria**

#	Uitleg
226.	Voor het vullen van bezoeksrapporten kan ik verschillende templates klaarzetten (aanmaken, verwijderen, wijzigen) als sales/admin.
227.	Een template is een vrij in te vullen tekstveld, met al reeds een aantal vragen vooraf geformuleerd om in te vullen.
228.	Templates sla je op met een naam, bv “eerste bezoeksrapport” of “standaardbezoeksrapport”.

Brieftemplatebeheer**Acceptatiecriteria**

#	Uitleg
229.	Chauffeurs moeten brieven kunnen printen vanaf hun ipad. Deze kan ik als sales/inkoop beheren (aanmaken, verwijderen, wijzigen)
230.	Brieven kan ik vooraf aanmaken in word, opmaken en uploaden als template in LogiFlora
231.	Templates zijn voor alle landen geldig, dus in FR kan je ook NL brieven zien

Rolbeheer**Acceptatiecriteria**

#	Uitleg
232	Als administrator kan ik gebruikers beheren (aanmaken/ verwijderen/ wijzigen)
233	Als administrator kan ik gebruikers aan rollen toewijzen en rollen aan tenants (landen) - Inkoop - Finance - Logistiek - Administrator - Management - Tourleiders

6. Vragen algemeen

Momenteel host R.V.E. ook onpremise een microsoft/sharepoint omgeving. Deze wordt onderhouden door Erik. Is het de bedoeling dat Emendis deze ook overneemt en beheert? Dat zou geen probleem zijn, maar valt nu nog niet in scope. – Out of scope, blijft in beheer RVE

Wordt er van Emendis verwacht om ook de hardware (printers) te leveren en onderhouden?

Nee, RVE blijft printers faciliteren, ERP van Emendis moet hier wel op functioneren-

Doel is dat we per implementatie LogiFlora overgaan op paperless

Tablet

Er dient afstemming plaats te vinden over de Tablet en onderhoud / reparaties

Het boeken van de terug(geld) – kickback – rabatt, wil je dat we daar als Emendis ook in voorzien of wordt dat meegenomen bij de partij die het afletteren gaat oppakken?

- Memoriaalboeking
- Tussenrekening

Komen we op terug

7. Bijlages 1.

- Designs bij FO -> let op, deze zijn niet definitief en zeker niet in beton gegoten
- LogiFlora AI – out of scope