



Gode grunner for å velge

Lukra System

som ditt butikkdatasystem.

- **Sikre riktige priser**

⇒ I vareregisteret er det lett å se om forholdet mellom innkjøps- og utsalgspris er riktig fordi bidraget fremkommer øyeblikkelig. Deretter kan en bestemme at rabatter gis der det er forsvarlig og til de kundene som dette kan gis til:

- ◆ Legg varen i riktig varerabattgruppe med hensyn til matrisen.
- ◆ Påse at forholdet mellom vare- og kunderabattgruppe er riktig
- ◆ Legg varen ut til kampanje. Systemet husker når kampanjen starter og slutter.
- ◆ En kunde skal i en bestemt periode kjøpe en varetype. Fortell systemet når og til hvilke betingelser dette skal skje. Systemet husker resten.

- **Korrekt kvittering**

⇒ En kunde har rett til å bytte eller returnere varer innen 30 dager etter angrefristloven. En kvittering må derfor inneholde alle opplysninger om varekjøpet, herunder korrekt vareidentifikasjon, mengde og pris. Bruker en lagerstyring er disse data nødvendig for at denne skal kunne fungere.

- **Automatisk oppdatering av varelageret**

⇒ En god del leverandører har etterhvert prisdata tilgjengelig på diskett. Flere av disse kan importeres direkte inn i systemet. Hvis ikke prisene er veiledet fra leverandøren er alt en trenger å gjøre og legge inn noen parametre som f.eks. hvilke faktorer som skal brukes for å beregne utsalgspris ut fra leverandørens grunnpris.

- **Fortløpende oversikt over vareflyten**

⇒ Fra vareregisteret kan en følge den enkelte vares flyt gjennom systemet når en har tatt lagerstyring i bruk. En kan også skrive ut lister som viser dette for et utvalg av varene.

- **Spar tid**

⇒ Systemet gir deg de opplysningene du trenger underveis og henter riktige priser og rabatter til ordren. Bruk derfor tiden der du har mest igjen for den i øyeblikket – på kunden.

- **Spar penger**

⇒ Når en sparer tid så sparer en gjerne penger også. Den tiden en sparer kan gi rask eller langsiktig innsparing etter hvordan en bruker denne ressursen.

- **Håndter alle sider ved kundebehandlingen fra tilbud eller ordre/pakkseddel til utskrivning av faktura**

⇒ La kunder få spesiell oppfølging. Lag tilbud, følg opp med å informere kunden om gunstige vilkår. Lag så ordres og fakturer til slutt eller, hvis kunden vil, ta i mot kontant betaling.

- **Systemet er enkelt og pålitelig**

⇒ Må du ta inn en vikar som aldri har vært borti en datamaskin før? Innen kort tid er denne instruert til å gå løs på systemet med den største selvtillit.

- **Systemet har en rekke funksjoner som alle er resultatet av de behov man følte på kroppen i den daglige driften av de igangværende forretningene, – både hos eiere og ansatte**

⇒ Et av de sterkeste salgsargumentene vi har er at systemet er «utviklet ved disken». Systemet er bare «sydd sammen» av en datakyndig.

- **Lett tilgjengelige registre for kunder og varer**

⇒ En kan nå begge registrene med et tastetrykk. Begge er bygd opp slik at de opplysningene som er naturlige å finne er tilgjengelige. En behøver ikke samle disse manuelt via flere «kunstgrep».

- **En oversiktlig og enkel bruk av registrene for å kunne registrere kontansalg eller lage tilbud, ordre og pakksedler for til slutt å samle trådene i et fullgodt fakturasystem**

⇒ Forholdet mellom varens innkjøpspris, utsalgspris – som gir bidraget, som igjen viser hva en kan gi vekk i rabatt, gir en pekepinn om hvilken varerabattgruppe varen kan ligge i – om noen overhodet. Før en bestemmer hvilke betingelser en kunde kan gis, bør en først foreta en kredittvurdering. Kunden kan legges i en kunderabattgruppe som målt mot varerabattgruppene gir avslag på de varene denne kjøper mye av. Fakturer når **du** vil.

- **Samle alle registrerte data til oversiktlig statistikk både når det gjelder varer og kunder for dermed å kunne vurdere vareflyt, bidrag osv.**

⇒ Når en skal sette opp systemets parametere er det viktig med gode statistikker. Lag den statistikken **du** trenger.

- **God oversikt på kundenes reskontro slik at dårlige betalere kan lukes ut tidligst mulig**

⇒ Hvis en kunde ikke klarer å gjøre opp for seg er det viktig å prøve og unngå at denne øker gjelden sin. Endre derfor kundens status i kunderegisteret og systemet husker at denne inntil videre kun får handle kontant. Man er ikke lenger avhengig av å gjøre hverandre oppmerksom på dette.

- **Gjør butikken/firmaet enkel i daglig drift ved å fjerne unødvendige arbeidoperasjoner, som å prise hver vare. Hyllemerking er tilstrekkelig**

⇒ Spar mange arbeidstimer ved kun å merke hyllene med vareidentifikasjon og pris. Nå også med strekkoder. Både de du selv lager med systemet og leverandørens.

- **Systemet lager selv innkjøpsforslag**

⇒ Etter at en har lagt inn lagerstyringsverdiene i vareregisteret og satt varen til lagerstyrt tar systemet over. Velg om det skal tas en sjekk når systemet startes opp hver morgen eller når det måtte passe. Når systemet melder at det er på tide å handle varer kan en la systemet generere innkjøpsforslag med et par tastetrykk. Ved varemottak sjekker en ordren og melder varene inn.

- **Benytt strekkodeleser ved søk og salg**

⇒ Den sikreste måten å finne en vare er å søke på strekkoden. Denne skal jo være unik.

- **Alle faste kunder får automatisk riktige rabatter på de forskjellige rabattgruppene**

⇒ Systemet vet for det første om kunden skal ha rabatt. Dernest hvilken rabatt denne skal ha.

- **Ordrene samles og spesifiseres ved fakturering**

⇒ Foruten tilgang til direkte faktura ved salg kan en foreta en samlefakturering når dette passer best, f.eks. etter stengt tid. Vanlige fakturaer, prosjekter og kreditnotaer samles og skrives hver for seg.

- **Enkelt å rekalkulere priser og foreta bidragskontroll**

⇒ Systemet gir flere muligheter til å endre vareprisene. Bidragskontroll kan en foreta jevnlig for å sikre at vareprisene gir nødvendig eller ønsket bidrag.

- **Systemet er så fleksibelt og lett å bruke at det forhindrer kødannelse**

⇒ Kassepunktet vil nesten alltid være en flaskehals. Derfor er det viktig å gjøre gjennomstrømningen her så stor som mulig. Dette gjør vi ved å eliminere behovet for å finne opplysninger vedrørende ordren manuelt. Disse kommer automatisk. En behøver kun å samle varene til ordren og skrive denne ut.

- **Kredittkundene kan faktureres hyppigere og når en ønsker**

⇒ Noen kunder vil alltid være sene betalere. Stram inn forholdet til disse ved en hyppigere fakturering.

- **Forenklet varehåndtering og bestillingsrutiner**

⇒ Ved riktig utmelding sørger en for en god lagerstyring. Fordi systemet gir korrekt tilbakemelding er det enkelt å følge med når en skal handle inn nye varer. En handler da kun inn det en trenger slik at en unngår «hyllevarmere».

Noen nøkkelspørsmål:

- Vet du hva du har tjent når du gjør opp kassa for dagen?
- Vet du hvor mye rabatt du har avgitt?
- Vet du hvordan salget ligger an i forhold til samme dato i fjor?
- Vet du hva du tjente på siste kampanje?
- Har du erfaringstall å støtte deg på når du skal kjøpe inn til neste kampanje?
- Ønsker du deg en enkel måte å bestemme prisene på?

Med Lukra System får du svaret på disse spørsmålene med kun et par tastetrykk.

Spesifikasjoner: Systemet er DOS-basert og kan enten kjøres i DOS-modus, i et vindu eller i fullskjerm under Windows. Systemet fremstår som windows-lignende. Flerbruksversjonen er under utvikling. Foreløpig kan de med behov for flere kassepunkter benytte vårt Lukra System Ekstern.