



Impossibile star fermi... e trovare una software house che condivida con noi il desiderio di crescita e di continuo miglioramento è stato fondamentale per ottenere grandi risultati.



Siamo un grande gruppo, votato all'eccellenza in tutti i settori in cui operiamo. Softbeton è da anni al nostro fianco, un partner in grado ci fornirci le soluzioni software di cui abbiamo bisogno con professionalità e passione.



# dbWood

## Il software di preventivazione ad alte prestazioni

Sapevamo di avere un ottimo programma per fare i preventivi. Che dire adesso che gli abbiamo aggiunto l'**analisi di costo** e l'**autocomposizione contenuto**? In pratica, con delle semplici regole costruttive il programma esegue in tempo reale l'analisi di costo di ogni singolo articolo in ogni singolo preventivo. Questo significa che il preventivo è più preciso, molto più preciso, e che non serve più a niente avere un listino con migliaia di articoli, ognuno con la propria analisi di costo. Ma non è finita qui. Si possono creare interi preventivi inserendo una manciata di numeri in una specie di "formulario". Così anche il venditore meno esperto otterrà l'intero preventivo con l'analisi di costo in pochi minuti. Il massimo della velocità e della precisione in un unico prodotto.

**SOFTBETON S.r.l.**  
sede legale: Via C. Colombo, 75 - 35043 MONSELICE (PD)  
sede operativa: P.za Mons. U. Giacomello, 1 - 35047 SOLESINO (PD)  
tel: 0429 784796 - Fax: 0429 706925  
numero verde: 800 134 335  
sito web: [www.softbeton.it](http://www.softbeton.it)  
indirizzo e-mail: [info@softbeton.it](mailto:info@softbeton.it)  
indirizzo PEC: [softbeton@pec.it](mailto:softbeton@pec.it)  
partita IVA: 04176900282



[www.softbeton.it](http://www.softbeton.it)



[www.softbeton.it](http://www.softbeton.it)



## Descrizione modulo Offerte

Modulo dedicato all'ufficio vendite per la realizzazione di offerte/contratti. Unisce le prerogative di tre diversi programmi: database, foglio di calcolo, elaboratore di testi. I dati possono essere caricati manualmente o venire importati da Excel, AutoCAD, HSB, Dietrichs. Le offerte possono essere realizzate con due tecniche:

1. Listino. Il programma dispone di infiniti listini di vendita con eventuale descrizione in lingua straniera, valuta estera, ricariche, provvigioni, ecc..

2. Analisi di costo. Il programma consente di analizzare il costo di ogni singolo articolo in ogni singola offerta mediante la "distinta base effettiva" ricavata automaticamente da una "distinta base parametrica", ovvero da una regola costruttiva contenente formule e variabili definibili dall'utente. In questo caso, si viene a creare il "fabbisogno" di Offerta, che può essere integrato manualmente e valorizzato con i costi minimo/massimo/medio/ultimo dei componenti di distinta base. Le due tecniche possono essere utilizzate anche simultaneamente nella stessa Offerta. Inoltre, può essere utilizzata la tecnica dell'autocomposizione contenuto, che consente di generare in pochi secondi il contenuto dell'Offerta a partire da un formulario con valori quali tipologia, superficie, interasse, tipo copertura, ecc. Normalmente, le Offerte vengono realizzate con lo schema seguente: Testata (riportante le informazioni a carattere generale) Capitoli (per la suddivisione dell'offerta) Chiusura (con riepilogo per capitoli, condizioni di vendita, ecc.). All'interno dei capitoli vengono inseriti i diversi Prodotti (con codice, descrizione estesa, unità di misura, prezzo, listino, ecc.). Su richiesta, calcola il numero di automezzi necessari al loro trasporto ed il numero di giorni necessari al montaggio. Consente di intervenire manualmente in ogni fase dell'elaborazione, ad esempio per modificare il prezzo dei prodotti, per calcolare eventuali sconti o provvigioni, per arrotondare importi parziali o totali, ecc. Le stampe, per il Cliente o ad uso interno, prevedono la possibilità di includere o escludere l'elenco dei prodotti da fornire gli importi possono essere relativi a prodotti/capitoli/offerta. **Su richiesta, la stampa per il Cliente finale può essere eseguita con Microsoft Word mediante uno o più modelli definiti dall'utente.** Confronta i costi di produzione/acquisto dei prodotti da fornire ed i relativi prezzi di vendita. Comprende numerose stampe statistiche ad uso interno (per Agenzia, per tipologia, per periodo, ecc.) con criteri definibili dall'utente. Disponibile anche nella versione "Agenzie" senza l'analisi di costo.

## Il "configuratore di prodotto"

La distinta parametrica rappresenta la regola costruttiva con cui calcolare le quantità dei diversi componenti della successiva distinta effettiva, abbinata ad ogni articolo in ogni offerta. In altre parole, una sorta di calcolatrice dotata delle formule e delle variabili necessarie per determinare le quantità. Le formule possono contenere delle espressioni condizionali e possono essere nidificate l'una all'interno delle altre. Le variabili possono essere predisposte nell'anagrafica articoli, in modo da essere proposte automaticamente dal programma nel corso della realizzazione dell'offerta, come pure possono essere inserite di volta in volta dall'utente. con le distinte parametriche si ottengono una serie di vantaggi. Si risparmia tempo, perché la stessa regola costruttiva viene abbinata a molti articoli. Si ottiene una precisione maggiore, perché le quantità non sono più in relazione all'unità di misura dell'articolo (un "tanto al metro"), ma sono sviluppate considerando le sue caratteristiche geometriche e non, come il numero ed il tipo di lamelle, il tipo di essenza, i materiali per l'incollaggio, ecc.

B	ID	Articolo	UM	Q. la	ins.	UM	Q. la	Stato	Cost. St.	Imp. St.	Q. la	Con.	Cost. Con.	Imp. Con.	Note
No.	3100	Impregnante sfuso all'acqua	lit	0,00	lit	0,72	0,00%		€ 1,78	€ 1,27	0,72		€ 1,78	€ 1,27	
No.	594	Impregnazione travi e tavole	mc	0,00	mc	0,56	0,00%		€ 30,00	€ 16,85	0,56		€ 30,00	€ 16,85	
No.	595	Intestatura	re	0,00	re	1,00	0,00%		€ 0,52	€ 0,52	1,00		€ 0,52	€ 0,52	
No.	563	Tagli in tronda su travi	ml	0,00	ml	5,50	0,00%		€ 2,59	€ 16,84	5,50		€ 2,59	€ 16,84	
No.	6197	LEGNO ABETE ESSIC. TAV. cm 1,8 b =17,5	mc	0,00	mc	0,56	0,00%		€ 250,00	€ 136,00	0,56		€ 250,00	€ 136,00	
No.	2691	Manodopera operai	ore	4,00	ore	4,00	0,00%		€ 25,00	€ 100,00	3,50		€ 25,00	€ 87,50	

  

Totale	Unitario	UM	
Costo diretto consuntivo	€ 318,98	€ 567,98	pic
Costo diretto stimato	€ 331,48	€ 590,23	pic
Differenza	-€ 12,50	-€ 22,25	-3,32%

### La distinta base effettiva



Il modulo Offerte è parte integrante di un software gestionale in grado di trattare ogni aspetto dell'attività. Ciclo attivo, passivo, tracciabilità, magazzino, contabilità industriale, gestione del personale, CRM e molto altro ancora.

## Input "grafico"

Possibilità di importare automaticamente i dati relativi ai manufatti in legno (opportunamente codificati) dai programmi di progettazione più diffusi (HSB, Dietrichs, AutoCAD) evitando di doverli inserire con la tastiera, ottenendo maggiore velocità e precisione.

## Input ed output "esterno"

Possibilità di importare automaticamente i dati da fogli di lavoro di Microsoft Excel, in modo da conservare i propri metodi di calcolo automatico e le proprie abitudini lavorative, sfruttando al contempo tutta la potenza di un database relazionale e della presentazione in Microsoft Word.

## La distinta base "effettiva"

Possibilità di creare, per ogni articolo in ogni offerta, una distinta base effettiva (ovvero una vera e propria analisi di costo legata a quell'articolo in quell'offerta). Il contenuto della distinta viene calcolato dal programma utilizzando la distinta parametrica associata all'articolo in esame. In pratica, il programma sviluppa le formule utilizzando i valori delle variabili associate all'articolo corrente, e restituisce le quantità necessarie dei vari componenti unitamente al loro costo da anagrafica. L'utente può intervenire in ogni modo per aggiungere/sostituire/eliminare uno o più componenti della distinta effettiva, imputando manualmente quantità e/o costo. In questo modo il prezzo di ogni articolo in ogni offerta trova la sua giustificazione nella sua analisi di costo. Esiste inoltre la possibilità di creare simultaneamente la distinta effettiva per tutti gli articoli dell'offerta.

### La distinta base parametrica

## L'autocomposizione contenuto

Possibilità di fare compilare automaticamente il contenuto dell'offerta (in tutto o in parte) al programma, sulla base di un formulario creato dall'utente amministratore e poi utilizzato opportunamente dall'utente finale. In questo modo la scelta degli articoli da impiegare, l'inserimento delle caratteristiche geometriche e di tutti gli altri dati viene eseguita dal programma, con un incredibile aumento di velocità di esecuzione (l'utente finale non deve prelevare gli articoli da catalogo e inserire le quantità) e di precisione (la scelta viene compiuta a monte, nella definizione del formulario da parte dell'utente amministratore). Ovviamente, gli articoli inseriti mediante autocomposizione possono essere poi "trattati" dall'utente finale come quelli inseriti manualmente.

### Il catalogo Articoli

### L'autocomposizione contenuto