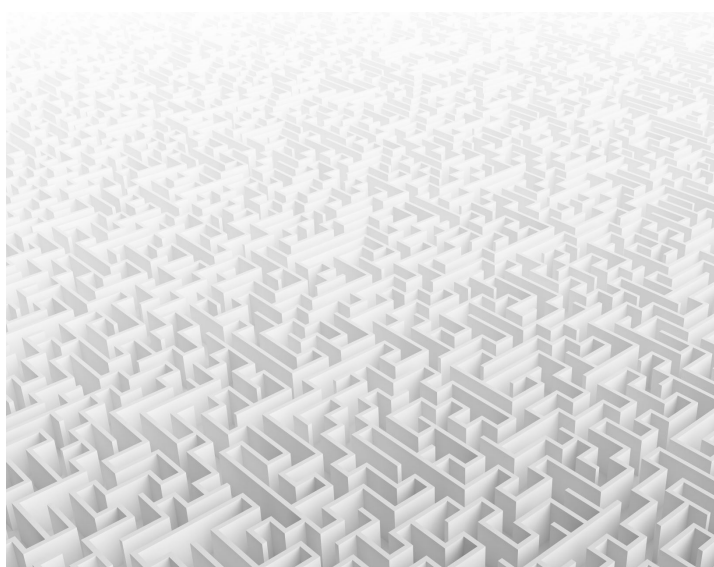
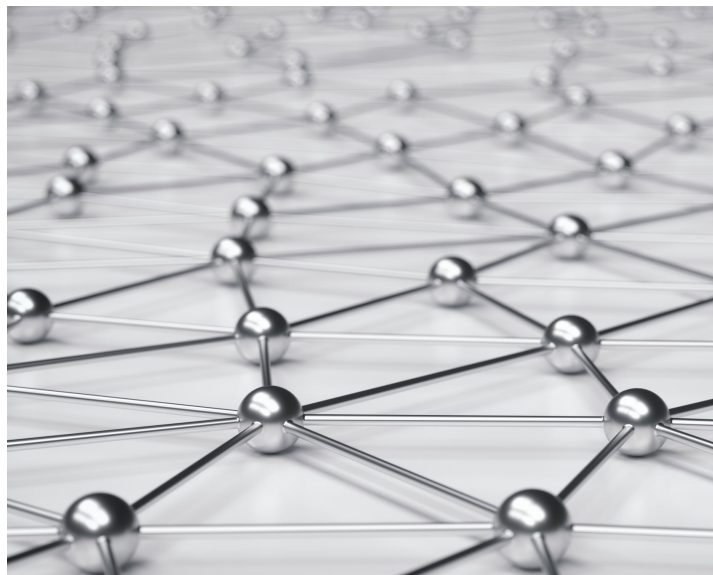


Stamford Pricing System



Effektiv B2B-prissättning och avtalshantering

Se till att dina kunder alltid har rätt priser i sina avtal för att ge dig önskad vinstmarginal. Simulera förändringar baserat på historisk försäljning.

Få tidig varning om prisförändringar i din leverantörskedja och definiera snabbt vilka åtgärder du ska vidta i dina kundavtal med beslutsstöd baserat på historisk försäljning.

Uppdatera effektivt alla berörda avtal när förändring behövs.

Produktbeskrivning

Allmänt

Stamford Pricing System (SPS) är ett expertverktyg för att skapa och hantera kundavtal i en komplex B2B-värld. Det gör det möjligt för dig att effektivt skapa avtal som inkluderar rätt produkter och priser.

SPS hjälper dig att hålla dina kundavtal uppdaterade när kundernas eller ditt företags affärer förändras samtidigt som du säkerställer att din önskade vinstmarginal bibehålls.

SPS är ett add-on verktyg till ditt befintliga ERP och kommer att visa och låta dig redigera din avtalsinformation i ett intuitivt användargränssnitt innan du skickar tillbaka eventuella ändringar du har gjort i ditt ERP.

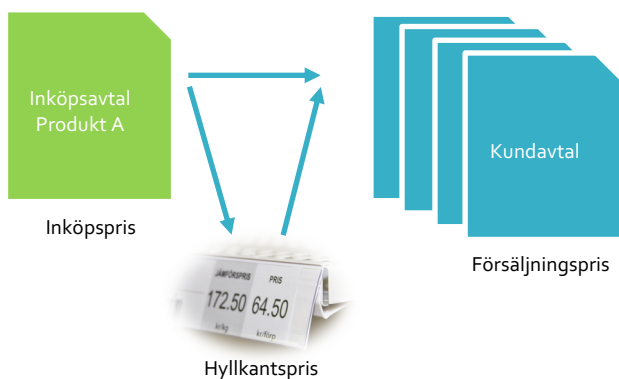
Avtalsadministration

SPS låter dig skapa och redigera kundavtal baserat på en standardiserad eller anpassad prislista i kombination med komplexa rabattstrukturer. Alla nya, redigerade eller raderade avtal uppdateras automatiskt i ditt affärssystem.

Avtal kan på produktnivå definieras utifrån

- tillägg på inköpspriset
- rabatt på hyllkantspris
- önskat täckningsbidrag
- önskad täckningsgrad

Grundavtal kan skapas för en grupp kunder som sedan kan anpassas ytterligare i dedikerade kundavtal.

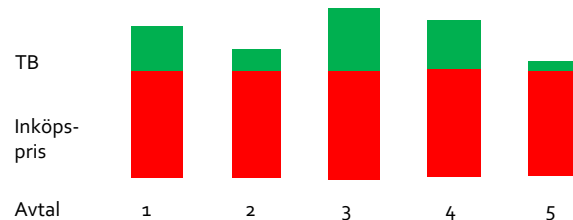


Varningar och aviseringar

SPS kommer att uppmärksamma dig om kommande ändringar av inköpspriser, vilket ger dig chansen att agera innan din vinstmarginal eventuellt minskas. Den som ansvarar för respektive avtal kommer att meddelas och kan se antalet pågående prisändringar som behöver hanteras.

Simuleringar och beslutsstöd

SPS ger dig beslutsstöd för att välja rätt avtal för varje kund genom att simulera den ekonomiska effekten per avtal baserat på historiska försäljningsdata för kunden.

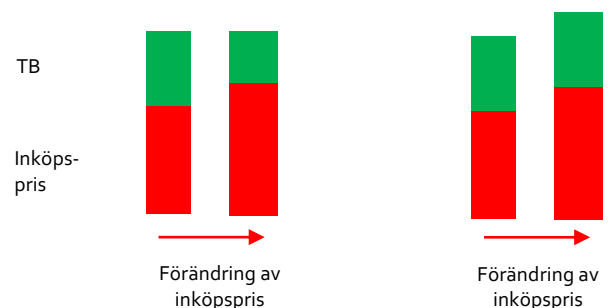


Analys av täckningsbidrag (TB) för olika kundavtal

SPS kommer också att stödja dig i ditt affärsbeslut när ett inköpspris ändras. SPS kan simulera effekten på din affär vid en viss, alternativt ingen, prisändring baserat på historisk försäljning.

Utan SPS minskar täckningsbidraget tills dess att prisändring görs i kundavtal.

Med SPS bibehålls täckningsbidraget tack vare varningar och beslutsstöd.



Kostpris			Avtalspris		TB kr		TG %	
Gammalt	Nytt	Kost frändatum	Gammalt	Nytt	Gammalt	Nytt	Gammalt	Nytt
162,00	167,18	2021-07-16	221,24	228,33	59,2	61,15	26,78	26,8
Justera TB kr ± 0 kr			Justera TG % ± 0 %		Justera pris ± 0 %			

Rollbaserad åtkomst

SPS låter dig definiera olika roller och åtkomstnivåer som definierar vem i din organisation som kan göra vissa ändringar eller bara se vissa data.

Konfigurerbarhet

SPS har språkstöd som gör att du kan använda verktyget på lokalt språk i hela din globala organisation.

Teknologi och integrationer

Teknologi

SPS tillhandahålls som en tjänst (SaaS) och kan därmed köras på valfri klient via en internetansluten webbläsare. Data överförs och lagras säkert inom EU i enlighet med GDPR-kraven.

Integrationer

SPS integreras med ditt ERP via enkla .CSV-textfiler över t.ex. SFPT och vanligtvis via en batchprocess.



Grunddata som delas mellan ditt ERP och SPS visas i nedanstående tabell.

Från ERP	Till ERP
Kunder och kundkategorier	Avtal
Leverantörer	Koppling Kund/Avtal
Platser/Butiker	
Produktinformation - Grunddata - Inköpspris - Hyllkantspris	
Försäljningspris	
Produktkategorier och subkategorier	

Kontakt

Stamford AB

Hudiksvallsgatan 4
113 30 Stockholm
Sverige

www.stamford.se
info@stamford.se
054 22 2770

Affärsområdeschef Retail

Daniel Bergstam
0704 60 84 02
daniel.bergstam@stamford.se

Säljansvarig

Arne Westin
0727 15 12 55
arne.westin@stamford.se

Stamford och Addnode Group

Stamford AB

I över 30 år har Stamford tillhandahållit affärskritiska system och tjänster till kunder med höga krav på driftsäkerhet. Bland våra långsiktiga kunder finns några av Sveriges största detaljhandels- och grossistföretag, försäkringsbolag, hamnar och terminaler.

Vi har cirka 70 anställda på våra kontor i Stockholm, Karlstad, Göteborg, Malmö, Umeå (Sverige) och i Pune (Indien) och tillhör Addnode Group.

Addnode Group

Addnode Group är ett internationellt IT-företag med 2 300 anställda i 17 länder. I nära samarbete med våra kunder skapar vi digitala lösningar som använder mjukvara och tjänster för att bygga ett mer hållbart samhälle. Våra kunder använder våra digitala lösningar för att designa, bygga och förvalta produkter, fastigheter och infrastruktur.

I mer än 25 år har Addnode Group aktivt bidragit till mer hållbara samhällen där människor, företag, myndigheter och organisationer interagerar med tekniken som omger oss.

Addnode Groups aktier är noterade på Nasdaq Stockholm.