



راهکارمدیریت  
فروش فروشگاهی

همکاران سیستم  
SYSTEM GROUP





## معرفی راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها

در پاسخگویی به چالش‌های اساسی حوزه فروش فروشگاه‌ها، شرکت همکاران سیستم راهکار یکپارچه مدیریت فروش فروشگاه‌ها را ارائه کرده است. راهکار یکپارچه مدیریت فروش فروشگاه‌ها، یک راهکار مناسب برای شرکت‌هایی است که فروش خود را از طریق فروشگاه‌های متعدد به انجام می‌رسانند. این راهکار در عین کمک به مدیریت مکانیزه فروش فروشگاه‌ها که موجب سرعت، دقت و صحت عملیات فروشگاه‌ها می‌شود، امکان یکپارچه‌سازی عملیات فروش فروشگاه‌ها را با عملیات سازمان مرکزی فراهم می‌آورد. سرعت بالا و قابلیت اطمینان بالای این راهکار، به همراه امکان سازگاری با سخت‌افزارهای مرسوم در حوزه فروش فروشگاه‌ها همچون ترازوهای دیجیتالی و صفحات لمسی، بارکدخوان و دستگاه‌های کارت‌خوان بانکی و در کنار آن راحتی کاربری این راهکار، تجربه خرید را به عنوان تجربه‌ای مثبت در ذهن مشتری ماندگار می‌کند. راهکار یکپارچه مدیریت فروش فروشگاه‌ها متشکل از نرم‌افزاری خاص برای فروش فروشگاه‌ها و سایر نرم‌افزارهای همکاران سیستم شامل حسابداری، انبار و دریافت و پرداخت است که در کنار یکدیگر امکان مدیریت بهینه عملیات شبکه فروش سازمان را فراهم می‌آورند.

## چالش‌های اساسی حوزه فروش فروشگاه‌ها

یکی از چالش‌های اساسی شرکت‌ها، نحوه فروش و ارائه محصولات و خدمات به مشتریان از طریق کانال‌های توزیع و فروش است. شرکت‌ها در پاسخ به این موضوع از روش‌های متنوعی استفاده می‌کنند که از فروش عمده به واسطه‌ها تا فروش مستقیم به مشتریان نهایی را در بر می‌گیرد. یکی از رایج‌ترین روش‌های فروش مستقیم، ایجاد شبکه‌ای از فروشگاه‌ها توسط شرکت‌های تولیدی یا توزیعی است که محصولات یک شرکت خاص یا گروهی از شرکت‌ها یا طیف وسیعی از محصولات مختلف را عرضه می‌کند. این حوزه به دلیل گستردگی حجم فعالیت‌ها و ارتباط با مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی، اهمیت بسزایی دارد و دارای ویژگی‌های منحصر به فردی است. با توجه به ویژگی‌های خاص این حوزه، مدیران فروشگاه‌ها با چالش‌ها و مسائل مختلفی روبه‌رو هستند. برخی از مسائل رایج در حوزه مدیریت فروشگاه‌ها شامل موارد زیر است:

- انجام اغلب عملیات فروش فروشگاه‌ها مانند بررسی اسناد موجود در رابطه با قیمت‌ها، اعلامیه‌های جدید، بررسی موجودی کالا، صدور فاکتور و هر نوع خدمت‌دهی به مشتریان باید با سرعت و دقت بالایی انجام شود.
- با توجه به گستردگی فروشگاه‌ها و پراکندگی جغرافیایی آنها، ضرورت کنترل، پایش و هماهنگی فروشگاه‌ها توسط دفتر مرکزی یکی از چالش‌های اساسی این حوزه محسوب می‌شود.
- جمع‌آوری اطلاعات روزآمد فروشگاه‌ها و ارسال به‌موقع آنها به دفتر مرکزی، جهت تحلیل اطلاعات و سیاست‌گذاری فروش و تامین موجودی کالای فروشگاه‌ها ضروری است.
- لزوم ایجاد یکپارچگی سیستم فروش فروشگاه‌ها با سیستم‌های دفتر مرکزی، جهت جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات فروش و انتقال اطلاعات به سیستم‌های عملیاتی دیگر مانند انبار، دریافت، پرداخت و حسابداری از چالش‌های دیگر این حوزه است.



## امکانات اصلی راهکار مدیریت فروش فروشگاه

راهکار یکپارچه مدیریت فروش فروشگاه نیاز شرکت‌های دارای شبکه فروش فروشگاه در حوزه فروش، حسابداری، تدارکات، ذخیره‌سازی، انبارداری و توزیع کالا به فروشگاه‌ها را پوشش می‌دهد. وظایف و کارکردهای اصلی این سیستم برای پاسخگویی به نیازهای مشتریان به شرح زیر است:



### مدیریت موجودی فروشگاهها

با بهره‌گیری از راهکار مدیریت فروش فروشگاه، مدیران دفتر مرکزی و شعب می‌توانند آخرین موجودی فروشگاه‌ها را به‌صورت روزآمد کنترل کرده و در صورت لزوم با شناسایی کالاهای راکد و کم فروش، در سیاست‌های آینده خود تجدیدنظر کنند. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- امکان مشاهده و کنترل موجودی روزآمد فروشگاه‌ها در شعب و دفتر مرکزی
- امکان مشاهده موجودی کل کالاها در سازمان
- امکان نقل و انتقال کالاها بین فروشگاه‌ها با نظارت شعب و دفتر مرکزی
- امکان نظارت بر درخواست‌های کالای فروشگاه‌ها و صدور مجوز ارسال کالا
- امکان تعریف چند انبار برای هر مرکز فروش و کنترل ورود و خروج آنها

برخی از امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- امکان تعریف جشنواره‌های فصلی در محدوده زمانی مشخص به تفکیک مراکز فروش
- امکان تعریف انواع ترفیعات بر مبنای کالا و گروه کالا به تفکیک مراکز فروش
- امکان تعریف کالاهای هدیه بر مبنای قیمت کالا یا مبلغ کل فاکتور
- اعمال سیاست‌های متمرکز فروش در سطح فروشگاه‌ها بر مبنای اطلاعات روزانه فروش

### مدیریت قیمت‌گذاری

راهکار مدیریت فروش فروشگاه این امکان را برای مدیران فراهم می‌کند تا به آسانی قیمت‌ها را در تمامی مراکز به‌صورت یکسان یا خاص هر مرکز، تعریف و به‌صورت سیستماتیک به مراکز اعلام نمایند. قیمت‌های تعریف شده در زمان‌های معین، اعمال و مبنای کار فروشگاه‌ها قرار می‌گیرد. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- صدور اعلامیه قیمت برای کالاها به تفکیک مراکز فروش مختلف
- قیمت‌گذاری اتوماتیک بر مبنای اعلامیه قیمت مبنای به‌صورت مبلغ و درصد افزایشی یا کاهشی
- صدور اعلامیه قیمت برای گروه کالا در مراکز فروش مختلف
- قیمت‌گذاری اتوماتیک در سطح گروه کالا به مبالغ ثابت یا درصد و مبلغ افزایشی یا کاهشی
- امکان قیمت‌گذاری بر مبنای قیمت خرید کالاها

### مدیریت متمرکز امور مالی و اعمال کنترل‌های مدیریتی مناسب

با بهره‌گیری از راهکار مدیریت فروش فروشگاه، همه امور مالی از جمله ثبت اسناد حسابداری فروش فروشگاه‌ها، ثبت اطلاعات مالی، دریافت و پرداخت، ثبت اسناد حسابداری و پیگیری امور اسناد دریافتی به‌صورت متمرکز انجام می‌شود. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- دریافت اطلاعات پایه تفصیلی و معین از سیستم حسابداری
- صدور اسناد حسابداری فروش فروشگاه‌ها به تفصیل فروشگاه، مشتری، گروه کالا و کالا
- ثبت اطلاعات دریافت و پرداخت فروشگاه‌ها و ارسال به سیستم دریافت و پرداخت
- کنترل حساب‌های مشتریان و پیگیری اسناد دریافتی از فروشگاه‌ها و مشتریان در دفتر مرکزی و شعب
- صدور سند حسابداری برای کسری یا اضافی صندوق‌ها در هر فروشگاه

### اعمال سیاست‌های متمرکز فروش و ترفیعات

با استفاده از راهکار مدیریت فروش فروشگاه، مدیران می‌توانند سیاست‌های فروش و ترفیعات از قبیل تعریف تخفیفات، کالای هدیه و غیره را بر اساس شرایط بازار تعیین و آنها را به مراکز فروش خود اعلام کنند. این سیاست‌ها به‌طور سیستماتیک توسط فروشگاه‌ها اعمال شده و نتایج آن با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام شده به‌صورت متمرکز، برای تعیین و سنجش عملکرد فروش به دفتر مرکزی ارسال می‌شود تا در تعیین برنامه‌های آتی مورد استفاده قرار گیرد.





یکی از موضوعات مهم و چالش‌های اساسی مدیران حوزه فروش فروشگاه‌ها، امکان دریافت گزارش‌های روزآمد و دقیق از وضعیت فروشگاه‌های مختلف است. با دسترسی به این اطلاعات، امکان سیاست‌گذاری مناسب در حوزه فروش فراهم می‌شود و راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها با ارائه اطلاعات روزآمد، در چارچوب‌های مورد نیاز مدیران، این مهم را ممکن می‌سازد. قابل ذکر است علاوه بر گزارش‌های آماده موجود در سیستم، امکان تهیه سایر گزارش‌های مورد نیاز مدیران با استفاده از ابزار قوی گزارش‌ساز نیز وجود دارد. برخی از گزارش‌های مهم قابل ارائه توسط راهکار فوق به شرح زیر است:

- گزارش پرفروش‌ترین و کم‌فروش‌ترین کالا و گروه کالا به تفکیک فروشگاه و به روز، هفته، ماه و سال
- گزارش موجودی کالا به تفکیک هر فروشگاه و کل سازمان در محدوده زمانی تعیین شده
- گزارش کاردکس کالا به تفکیک هر فروشگاه و کل سازمان
- گزارش جامع فروش کالا در سطح سازمان، منطقه، فروشگاه، گروه کالا و کالا
- گزارش کالاهای راکد به تفکیک هر فروشگاه
- گزارش خلاصه گردش کالاها
- امکان ایجاد گزارش‌های متنوع با ابزار گزارش‌ساز

## مدیریت ارتباط با مشتریان

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها با تعریف انواع مشتریان و گروه‌بندی آنها، امکان ثبت و نگهداری سوابق خرید و اعمال سیاست‌های فروش و ترفیعات برای مشتریان را توسط دفتر مرکزی فراهم می‌سازد. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- تعریف مشتریان و اطلاعات تکمیلی مربوط به اطلاعات تماس برای انواع مشتریان سازمانی و غیرسازمانی
- گروه‌بندی مشتری براساس ویژگی‌های تعریف شده همچون میزان خرید
- امکان تعریف ترفیعات برای مشتریان یا گروه مشتریان در محدوده زمانی به تفکیک فروشگاه‌ها و شعب
- امکان گردش اطلاعات و سوابق خرید مشتریان در فروشگاه‌ها و شعب و مدیریت اطلاعات آنها
- امکان صدور کارت هدیه برای مشتریان
- امکان ردیابی اطلاعات مشتریان در فروشگاه‌ها

## مدیریت صندوق‌ها

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها ضمن انجام تراکنش‌های فروش و برگشت از فروش، امکان کنترل شروع و پایان کار روزانه و در نهایت بستن صندوق‌ها را فراهم می‌آورد. همچنین این راهکار، کنترل لحظه‌ای تراکنش‌های هر صندوق و صندوق‌دار و محاسبه و نمایش ریز انواع دریافتی‌های هر صندوق را ممکن می‌سازد. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- امکان ورود به سیستم صندوق فروشگاه برای متصدی صندوق
- امکان شارژ اولیه صندوق توسط مدیر فروشگاه
- امکان تعیین نوع دریافتی صندوق
- تعریف صفحه کلید به ازای هر صندوق
- امکان تعریف کلیدهای میانبر در هر فروشگاه
- عملیات دریافت وجه (انواع دریافت‌ها)، تایید فاکتور و تعلیق فاکتور (در انتظار پرداخت)
- عملیات برگشت از فروش
- امکان مشاهده موجودی کالا به هنگام فروش
- امکان ارائه تخفیف در مورد هر کالا یا فاکتور
- امکان ثبت اطلاعات و انتخاب از لیست مشتریان و ارائه تخفیفات تعریف شده
- امکان طراحی فرمت پرینت فاکتور توسط کاربر و پرینت مجدد فاکتور

## مدیریت بن‌ها و کارت‌های اعتباری

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها امکان تعریف انواع کارت‌های اعتباری و همچنین پذیرش آنها توسط صندوق و در نهایت پیگیری تراکنش‌های آنها را فراهم می‌کند. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- تعریف کارت‌های اعتباری برای پرسنل سازمانی و آزاد
- امکان تعریف کارت‌های اعتباری چندمنظوره با حساب‌های مختلف
- اختصاص مشتریان به کارت‌های اعتباری
- امکان شارژ اولیه و مجدد کارت به‌صورت اتوماتیک و دستی
- امکان شارژ تعدیلی برای تغییر میزان و یا محدوده شارژ‌های انجام شده
- کنترل اعتبار شارژ‌ها در محدوده تاریخی در زمان صدور فاکتور فروش
- تعریف پارامترهای موثر در شارژ کارت‌های چندمنظوره

- صدور کارت‌های اعتباری و بی‌اعتبار کردن کارت‌های اعتباری مفقود شده
- تعریف کارت‌های اعتباری بی‌نام به‌صورت سریالی و کنترل محدوده اعتباری آنها

## مدیریت غرفه

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها با تعریف انواع غرفه‌ها (در فروشگاه‌های زنجیره‌ای) و اختصاص صندوق به هر کدام، امکان جمع‌بندی و ارائه اطلاعات فروش هر غرفه را به تفکیک برای مدیریت فروشگاه فراهم می‌کند. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- امکان تعریف غرفه‌های مشارکتی و اختصاص کالاهای آن
- محاسبه میزان فروش غرفه‌های تعریف شده
- کنترل میزان موجودی در سطح غرفه‌ها
- محاسبه میزان پورسانت پرداختی بر مبنای اطلاعات اولیه مثل مترای برای هر غرفه

## مدیریت مالیات بر ارزش افزوده

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌ها علاوه بر کمک به پیاده‌سازی مالیات بر ارزش افزوده، گزارش‌های مورد نیاز در این زمینه را نیز ارائه می‌کند. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

- امکان تعریف درصد مالیات و عوارض برای کالاها در دفتر مرکزی
- صدور فاکتور فروش با در نظر گرفتن مالیات بر ارزش افزوده
- صدور سند حسابداری مالیات بر ارزش افزوده

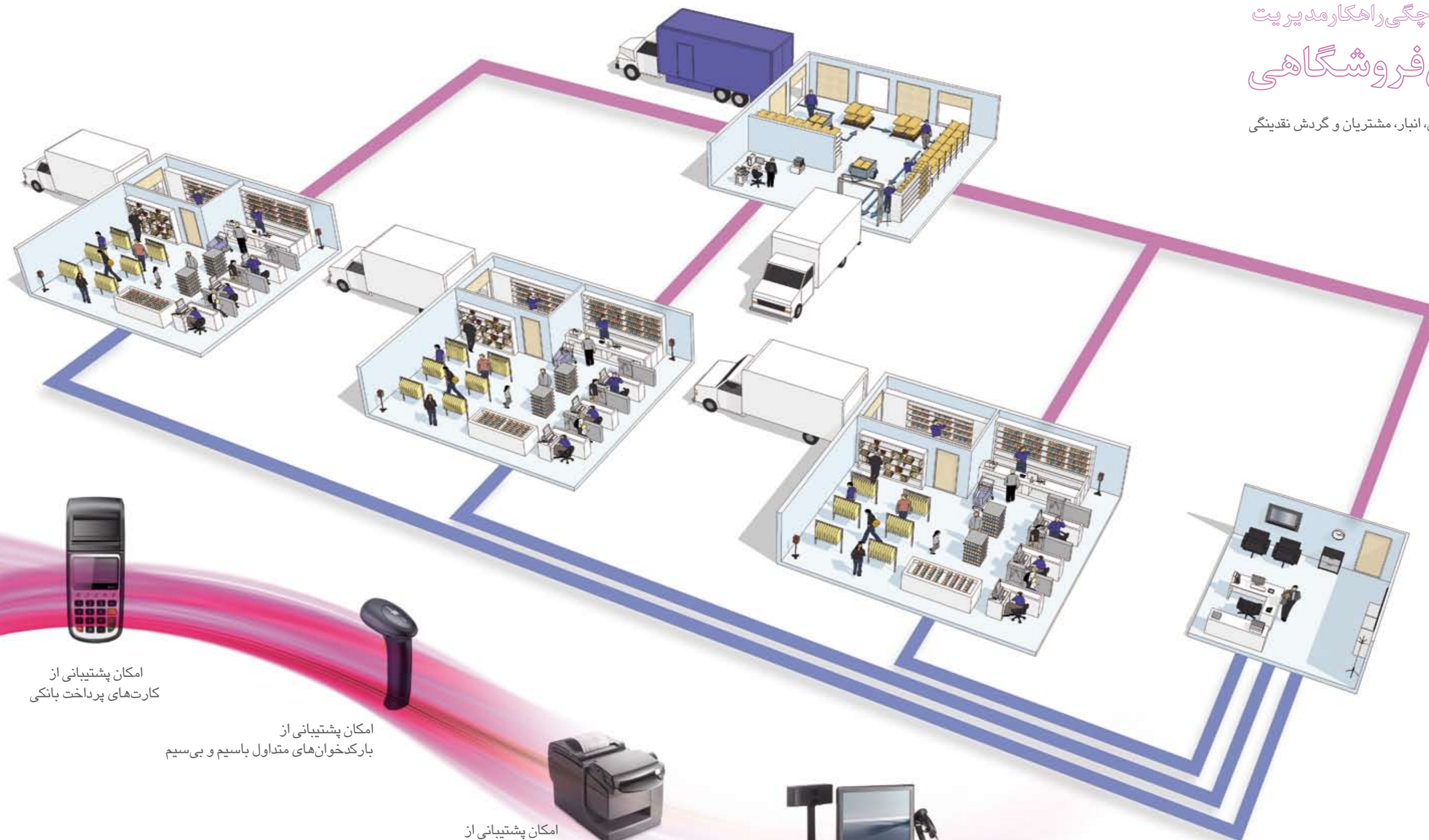
## گزارش‌های اصلی راهکار مدیریت

# فروش فروشگاه‌ها

مدل یکپارچگی راهکار مدیریت

# فروش فروشگاه

■ اطلاعات فروش، انبار، مشتریان و گردش نقدینگی  
■ اطلاعات انبار



امکان پشتیبانی از  
کارت‌های پرداخت بانکی



امکان پشتیبانی از  
بارکدخوان‌های متداول باسیم و بی‌سیم



امکان پشتیبانی از  
انواع پرینترهای رایج



امکان پشتیبانی از  
راهکارهای سخت‌افزاری یکپارچه فروش فروشگاه

دفتر مرکزی  
گروه شرکت‌های همکاران سیستم

تهران، خیابان قائم مقام فراهانی،  
خیابان شهدا، پلاک ۱  
تلفن دفتر مرکزی: ۸۳۳۸۲۰۰۱  
تلفن فروش: ۸۵۲۰  
صدای مشتری: ۸۳۳۸۲۸۲۸  
نمابر: ۸۸۷۱۵۶۳۸

[info@systemgroup.net](mailto:info@systemgroup.net)  
[www.systemgroup.net](http://www.systemgroup.net)