



راهکار یکپارچه مدیریت
فروش فروشگاه‌های

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP



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.

معرفی راهکار یکپارچه 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، راهکاری مناسب برای شرکت‌هایی است که فروش خود را از طریق فروشگاه‌های متعدد به انجام می‌رسانند. این راهکار در عین کم‌کم به مدیریت مکانیزه فروش فروشگاه‌ها که موجب سرعت، دقت و صحت عملیات فروشگاه‌ها می‌شود، امکان یکپارچه‌سازی عملیات فروش فروشگاه‌ها را با عملیات دفتر مرکزی فراهم می‌آورد. سرعت و قابلیت اطمینان بالای این راهکار، به همراه امکان سازگاری با سخت‌افزارهای مرسوم در حوزه فروش فروشگاه‌ها همچون ترازوهای دیجیتالی، صفحات لمسی، نمایشگر مشتری، 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 جهت فروش فروشگاه‌ها و سایر نرم‌افزارهای همکاران سیستم شامل حسابداری، انبار، تدارکات، فروش عمده، مدیریت پیام، دریافت و پرداخت و هوشمندی تجاری است که در کنار یکدیگر امکان مدیریت بهینه عملیات شبکه فروش سازمان را فراهم می‌آورند.





امکانات اصلی راهکار مدیریت فروش فروشگاه

مدیریت متمرکز امور مالی و اعمال کنترل های مدیریتی مناسب

با بهره‌گیری از راهکار مدیریت فروش فروشگاه، همه امور مالی از جمله ثبت اسناد حسابداری فروش فروشگاه‌ها و دریافت و پرداخت 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 دفتر مرکزی
- 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
- یکپارچگی کالاها و اسناد تعدادی انبارهای فروشگاه‌ها با سیستم انبار و حسابداری انبار دفتر مرکزی

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. 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، مشتری و گروه مشتری، نحوه فروش، نحوه دریافت وجه و ... 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
- امکان فروش ویتروینی (نمایش کالا در یک فروشگاه و تحویل از انبار مرکزی)

مدیریت قیمت‌گذاری

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌های 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 کاهش
- 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 کاهش
- امکان تعریف ممنوعیت فروش برای برخی کالاها
- امکان قیمت‌گذاری بر مبنای قیمت خرید کالا

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 تجدینظر 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

مدیریت ارتباط با مشتریان

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌های با تعریف انواع مشتریان و گروه‌بندی

آنها، امکان ثبت و نگهداری سوابق خرید، اعمال سیاست‌های فروش و ترفیعات و همچنین تعریف کارت وفاداری برای مشتریان را توسط دفتر مرکزی فراهم می‌سازد. امکانات اصلی این حوزه عبارتند از:

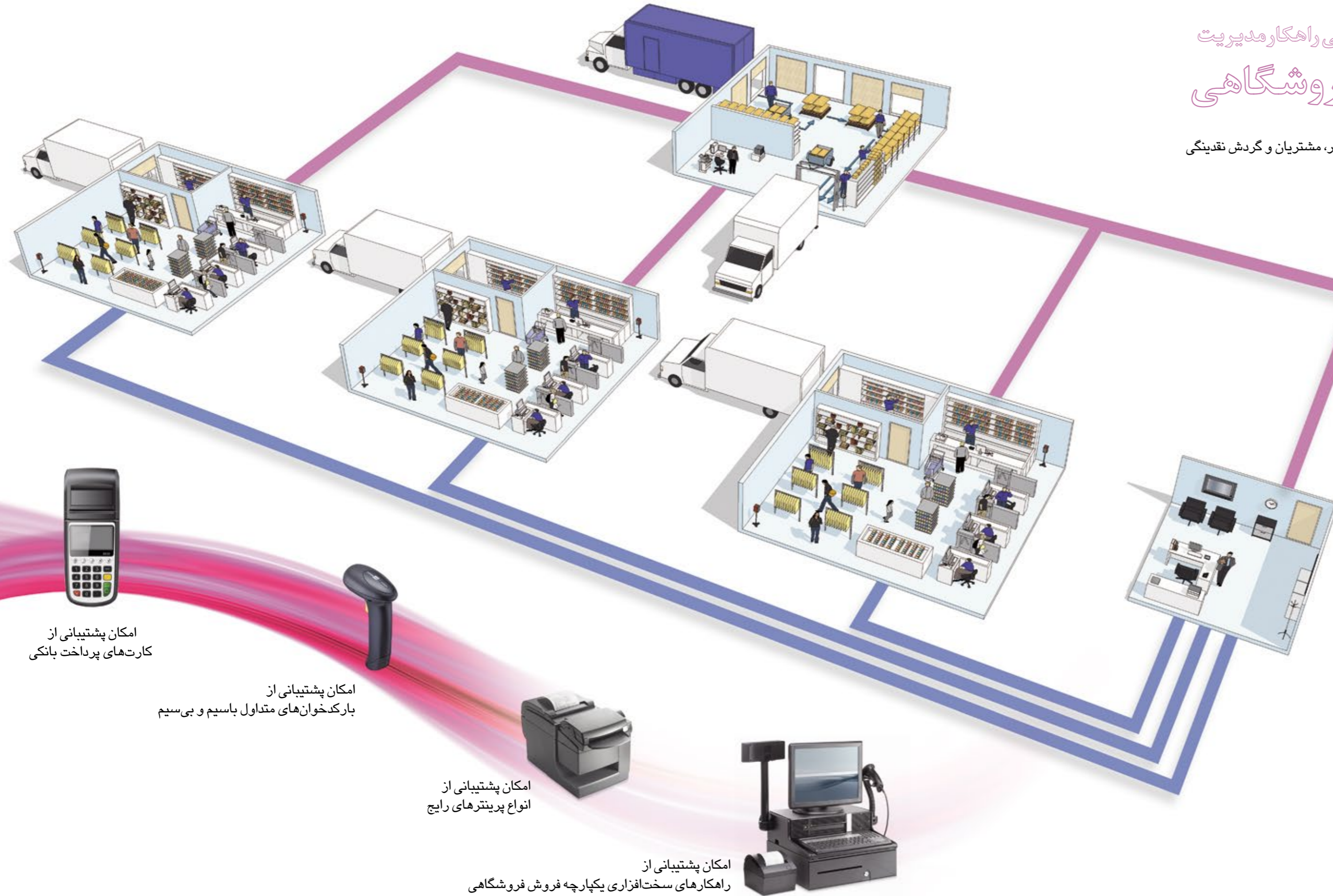
- تعریف مشتریان و اطلاعات تکمیلی مربوط به اطلاعات تماس برای انواع مشتریان سازمانی و غیرسازمانی
- گروه‌بندی مشتری بر اساس ویژگی‌های تعریف شده همچون میزان خرید
- امکان تعریف ترفیعات برای مشتریان یا گروه مشتریان در محدوده زمانی به تفکیک فروشگاه‌ها و شعب
- امکان گردش اطلاعات و سوابق خرید مشتریان در فروشگاه‌ها و شعب و مدیریت اطلاعات آنها
- امکان صدور کارت هدیه برای مشتریان
- امکان ردیابی اطلاعات مشتریان در فروشگاه‌ها
- صدور کارت هدیه با شرایط چندگانه و منعطف
- صدور بن سازمانی برای شرکت‌های مختلف
- ثبت اطلاعات مشتریان و محاسبه امتیاز بر اساس هر بار خرید مشتری و قرار دادن مشتریان در گروه‌های مختلف (مانند گلد، سیلور و ...) بر اساس امتیاز کسب شده
- ارائه تخفیف و کارت هدیه متناسب با سیاست‌گذاری‌های شرکت برای هر گروه مشتری و امکان استفاده کردن آنها توسط مشتری در خریدهای بعدی
- امکان صدور کارت وفاداری و تخصیص امتیاز به مشتری با هر بار خرید و ارائه مشوق‌هایی مانند کارت هدیه یا تخفیف
- امکان ارسال SMS و ایمیل به مشتری و اطلاع‌رسانی در خصوص اطلاعات خرید مشتری، فروش‌های ویژه، حراج‌ها و ...



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

مدیریت صندوق‌ها

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌های 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 فعالیت صندوقداران بصورت آنلاین و آفلاین (در صورت قطع ارتباط صندوق با سرور فروشگاه)
- امکان شارژ اولیه صندوق توسط مدیر فروشگاه و تعیین نوع دریافتی صندوق
- سیتواسیون
- 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 تعلق 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 با حق دسترسی خاص

صندوق آفلاین (Offline)

- شناسایی و کنترل ارتباط بین صندوق و سرور فروشگاه ضمن هشدار به کاربر در صورت قطع ارتباط
- امکان ادامه کار با صندوق در صورت قطع شدن ارتباط صندوق و سرور فروشگاه
- یکپارچگی اتوماتیک اطلاعات صندوق و سرور فروشگاه پس از ارتباط مجدد

مدیریت بن‌ها و کارت‌های اعتباری و وفاداری

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌های 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 و وفاداری برای پرسنل سازمانی و آزاد
- امکان تعریف کارت‌های اعتباری چند منظوره با حساب‌های مختلف
- اختصاص کارت‌های اعتباری و وفاداری به مشتریان
- امکان شارژ اولیه و مجدد کارت اعتباری به‌صورت اتوماتیک و دستی
- امکان شارژ تعدیلی برای تغییر میزان و یا محدوده شارژ کارت‌های اعتباری
- کنترل اعتبار شارژ‌ها در محدوده تاریخی در زمان صدور فاکتور فروش

مدیریت تنخواه و هزینه‌ها

- تعریف عوامل هزینه و اختصاص معین برای هر یک
- ثبت صورت‌خلاصه هزینه‌ها و ارسال برای دفتر مرکزی
- بازبینی و تایید نهایی صورت‌خلاصه هزینه‌ها
- صدور سند حسابداری هزینه‌ها

مدیریت غرفه

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌های 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 داخلی، تخصیص کالا و تعیین مدیریت غرفه برای آنها
- محاسبه میزان فروش غرفه‌های تعریف شده
- کنترل میزان موجودی در سطح غرفه‌ها
- محاسبه میزان پورسانت پرداختی بر مبنای اطلاعات اولیه مثل مترایز برای هر غرفه

فروش اقساطی

- تعریف شرایط اقساط مانند دوره زمانی، نرخ بهره، جریمه و ...
- صدور فاکتور اقساط برای مشتریان مختلف
- عملیات تقسیط برای فاکتور فروش و صدور اتوماتیک رسیدهای اقساط
- تسویه رسیدهای اقساطی در سررسید هر قسط
- صدور سند حسابداری فروش اقساطی

مدیریت مالیات بر ارزش افزوده

راهکار مدیریت فروش فروشگاه‌های 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



دفتر مرکزی
شرکت همکاران سیستم

تهران، میدان ونک، خیابان ولیعصر،
خیابان عطار، پلاک ۸، کدپستی: ۱۹۹۴۶۴۳۶۱۵
تلفن دفتر مرکزی: ۸۳۳۸۲۰۰۱
تلفن فروش: ۸۵۲۰
صدای مشتری: ۸۳۳۸۲۸۲۸

info@systemgroup.net
www.systemgroup.net

گزارش‌های اصلی راهکار یکپارچه مدیریت فروش فروشگاه‌های

یکی از موضوع‌های مهم و چالش‌های اساسی مدیران حوزه فروش فروشگاه‌های، 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 و گردش کالا به تفکیک هر فروشگاه و کل سازمان در محدوده زمانی تعیین شده
- گزارش مرور مشتریان به صورت چند سطحی با قابلیت تعریف فرمول
- گزارش جامع فروش کالا در سطح سازمان، منطقه، فروشگاه، گروه کالا و کالا
- گزارش کالاهای راکد به تفکیک هر فروشگاه

راهکار هوشمندی تجاری فروشگاه‌های

راهکار هوشمندی تجاری فروشگاه‌های، بر پایه ابزارها و مفاهیم هوشمندی تجاری و نیازهای سطوح عالی مدیران کسب و کار طراحی شده است. این راهکار، از طریق ابزارهای فنی تحلیلی قدرتمند خود، انبوه داده‌های پراکنده و خام سازمان را به اطلاعات طبقه‌بندی شده و دانش مفید و قابل کاربرد تبدیل می‌کند که برای تصمیم‌گیری مدیران کسب و کار بسیار حیاتی است. این راهکار مزیت‌های زیر را فراهم می‌کند:

- دید ۳۶۰ درجه‌ای به کسب و کار
- داشبوردهای حرفه‌ای با قابلیت خوانایی سریع اطلاعات و محیطی ساده برای کاربری مدیران
- امکان تجزیه و تحلیل اطلاعات کسب و کار و نفوذ به عمق اطلاعات