



راهکاران
همکاران سیستم

چابک در کسب و کار، متناسب با عملیات

با راهکار فروش همکاران سیستم



سبد محصولی راهکاران (ERP+BI+BPM Tools)

مدیریت مالی	دفتر کل	دریافت و پرداخت	مدیریت دارایی‌های ثابت
تسهیلات مالی	صورت‌های مالی	مدیریت وصول مطالبات	
کنترل بودجه و تامین اعتبار	IFRS	بانکداری آنلاین	
موبایل دارایی ثابت	سامانه مودیان مالیاتی	مدیریت امور سهام	
حسابداری مدیریت	بهای تمام شده	بودجه جامع ویژه شرکت‌های تولیدی	
سرمایه انسانی	کارگزینی	جبران خدمات	مدیریت امور بازنشستگان
مدیریت مسیر شغلی	مدیریت تردد	آموزش	
خدمات الکترونیکی کارمند در سرمایه انسانی	مدیریت عملکرد		
تدارکات و لجستیک	انبار و حسابداری انبار	تدارکات	اسناد تجاری در تدارکات
پذیرش و توزین	مدیریت سریال بازرگانی	مدیریت ارتباط با تامین‌کنندگان	
انبار مکانیزه (بارکد، RFID)	مدیریت جانمایی کالا در انبار	خدمات الکترونیک تامین‌کننده	
مدیریت بچ			

فروش داخلی	فروش بورسی	فروش صادراتی	فروش و تحویل
مدیریت قراردادهای فروش	سهامیه‌بندی فروش	خدمات الکترونیکی مشتری	
مدیریت ظروف امانی	پرتال توزیع و حمل	برنامه‌ریزی تحویل	

پخش	فروش و پخش مویرگی	هدف‌گذاری و پورسانت فروش	مدیریت اطلاعات جغرافیایی
خریده‌فروشی	خریده‌فروشی	مدیریت فروشگاه‌ها و صندوق	وفادارسازی مشتریان
مدیریت کارخانه	برنامه‌ریزی کلان تولید و تامین	کنترل عملیات تولید	کنترل کیفیت
مدیریت نگهداری و تعمیرات	تولید مکانیزه سریالی	موبایل سرویس نگهداری و تعمیرات	
مدیریت ارتباطات سازمانی	مدیریت مکاتبات	مدیریت تعاملات	مدیریت مستندات
هوشمندی تجاری (BI)	هوشمندی تجاری		
فرایار (BPM Tools)	قاعده‌ساز	فرم‌ساز	گردش کار
	یکپارچه‌ساز	کارنما (کارتابل الکترونیکی)	کاوشگر

راهکار فروش و تحویل  سایر ماژول‌های راهکاران  امکان ارائه این ماژول در بستر ابری نیز فراهم است 

ویژگی‌های زیرساختی راهکاران	تحت وب	فرایندمحور	چند شعبه‌ای	چند زبانه
چند ارزی	ارتباط با بانک‌های اطلاعاتی بیرونی (وب سرویس)			

معرفی راهکار فروش

تنوع فرایندهای فروش کسب و کارها در کنار محیط رقابتی، شرایطی را پیش روی سازمان‌ها قرار می‌دهد تا ضمن نیاز به پاسخگویی متناسب با هر بخش از بازار و مشتریان خود، در تصمیم‌گیری‌های مدیریتی نیز بیش از پیش چابک باشند.

هزینه‌های بالای فروش و بازاریابی در کنار تنوع روش‌های آن، پراکندگی جغرافیایی مشتریان، گسترش کانال‌های فروش آنلاین، سیاست‌های متنوع فروش، قیمت‌گذاری، برنامه‌ریزی و ارزیابی تیم فروش از جمله چالش‌هایی است که معمولاً واحد فروش سازمان‌ها با آنها روبرو هستند. این چالش‌ها بدون داشتن یک راهکار سازمانی جامع و یکپارچه، به آسانی قابل مدیریت نیستند.

راهکار فروش همکاران سیستم، سبد جامعی از محصولات نرم‌افزاری است که ضمن یکپارچگی با سایر ماژول‌ها و واحدها، از طریق ایجاد ارتباط میان فرایندهای مختلف، دیدگاه جامع و روشنی از وضعیت فروش سازمان در هر لحظه ارائه می‌دهد.

مزایای به‌کارگیری راهکار فروش



افزایش انگیزه کارکنان با بهره‌گیری از مکانیزم‌های ارزیابی دقیق و موثر



گسترش بازار و تقویت ارتباط با مشتریان



تسهیل در هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی منعطف فروش



کاهش هزینه‌های فروش و افزایش بهره‌وری با مدیریت یکپارچه فرایندها



اطمینان از اعمال کنترل‌های موردنیاز و کاهش خطای انسانی



کنترل نقدینگی از طریق مدیریت وصول مطالبات از مشتریان



دیدگاه جامع و تصمیم‌گیری بر مبنای اطلاعات دقیق از وضعیت فروش



ویژگی‌های راهکار فروش

یکپارچگی اطلاعاتی و فرایندی با سایر واحدهای سازمان

تصمیم‌گیری و هدف‌گذاری درست، نیازمند داشتن دیدگاهی جامع از وضعیت فروش و سودآوری هر کدام از محصولات است. راهکار فروش همکاران سیستم از طریق ایجاد یکپارچگی با واحدهای دیگر، گردآوری و ذخیره‌سازی اطلاعات و تحلیل آنها، ضمن کاهش دوباره‌کاری، دیدگاه روشنی را در خصوص وضعیت فروش، به شکل لحظه‌ای ارائه می‌دهد.



پوشش سیاست‌ها و رویه‌های متنوع فروش

فرایندها و روش‌های فروش هر کسب‌وکار می‌توانند بسیار متنوع باشند. این تنوع از فرایندهای فروش می‌تواند شامل مشتریان خرد تا عمده، فرایندهای فروش مربوط به مشتریان داخل و خارج کشور و فرایندهای فروش مرتبط با درگاه‌های مختلف آنلاین باشد. مدیریت همزمان این روش‌ها نیازمند حفظ دقت و مدیریت صحیح فرایندهای پیچیده است که با راهکار فروش همکاران سیستم امکان‌پذیر می‌شود.



پوشش فرآیندهای فروش صادراتی

ماژول فروش صادراتی، فرآیندهای متنوع از مرحله صدور پروفورم تا تحویل کالا براساس اینکوترم توافقی و ارسال اسناد صادراتی برای مشتری را پوشش می‌دهد. تعریف روش‌های پرداخت بین‌المللی و تسویه اسناد فروش با ارزهای متنوع، پوشش مدل‌های قیمت‌گذاری قطعی و مشروط، صدور اسناد خاص صادراتی مانند محموله، پروانه صادراتی و بارنامه، از امکانات این ماژول برای کسب‌وکارها است.



طراحی سیاست‌های فروش منعطف

راهکار فروش همکاران سیستم با ایجاد امکان طراحی سیاست‌های فروش با استفاده از پارامترهای متنوع، تعریف جواز و تخفیف‌های مختلف برای گروه‌های هدف بازار را ممکن می‌کند. به این ترتیب، این راهکار می‌تواند به افزایش میزان فروش و سودآوری سازمان، به طور قابل ملاحظه‌ای کمک کند.



مدیریت حساب و وصول مطالبات

با استفاده از راهکار فروش، ضمن اطلاع از آخرین وضعیت حساب مشتریان و کارمندان فروش، می‌توان فرآیند وصول مطالبات باز را مدیریت کرد. همچنین به منظور اعمال سیاست‌های کنترلی و تخفیفی، امکان طبقه‌بندی مشتریان بر حسب میزان خوش‌حسابی و نوع پرداخت آنها نیز فراهم است.



پاسخگویی به فرآیند تولید سفارشی (MTO)

این راهکار، دریافت سفارش از مشتریان مبتنی بر ویژگی‌های مورد انتظار و انتقال توافقات انجام شده به واحد تولید را ممکن می‌کند. پشتیبانی از فرآیند Make To Order و آگاهی از وضعیت هر قلم سفارش در هر مرحله از تولید، از امکانات دیگر راهکار فروش برای کسب‌وکارها است.



ارتباط یکپارچه با خدمات الکترونیک مشتریان

سازمان‌ها برای بهبود تعامل با مشتریان، تسریع فرآیندهای سفارش‌گیری و در نهایت افزایش فروش و سودآوری خود، می‌توانند از بستر اینترنت برای برقراری ارتباط با مشتریان استفاده کنند. مشتریان هر سازمان می‌توانند با ورود به پرتال خدمات الکترونیک مشتریان و مشاهده کاتالوگ محصولات و سیاست‌های جدید شرکت، به خرید محصولات مورد نظر خود بپردازند. همچنین می‌توانند از آخرین وضعیت سفارش‌های خود به شکل لحظه‌ای آگاه شده و امکان تسویه اسناد فروش از طریق درگاه پرداخت الکترونیکی را داشته باشند.



محاسبه دقیق پورسانت کارکنان

تعریف اهداف فروش و ارزیابی عملکرد کارکنان از مهم‌ترین امکانات مازول پورسانت برای کسب‌وکارها است. این مازول با استفاده از محیط فرمول‌نویسی پویا و محاسبه براساس داده‌های متنوع و مطابق با آیین‌نامه پورسانت، مدیران سازمان را برای اعمال سیاست‌های تشویقی و بازدارنده در عملکرد پرسنل یاری می‌دهد.



ارتباط یکپارچه با پرتال توزیع و حمل

در این راهکار به منظور ایجاد هماهنگی میان مشتریان، موسسات حمل و واحد فروش و تحویل، بستری برای اعلام بارهای قابل تحویل فراهم شده است. این امکان با تسهیل و انعطاف‌پذیری در توزیع و تحویل بار و کنترل فعالیت باربری‌ها، زمینه‌های کاهش هزینه‌های لجستیک و صرفه‌جویی در زمان تحویل بار را فراهم می‌کند.



دیگر ویژگی‌های راهکار فروش



- مدیریت متمرکز شعب فروش
- سهمیه‌بندی فروش محصولات بر اساس پارامترهای متنوع
- مدیریت گردش و حساب ظروف امانی کارمندان و مشتریان
- ثبت و نگهداری قراردادهای فروش تعدادی و مبلغی و یکپارچگی با سایر فرآیندهای فروش
- تخصیص وجوه دریافتی به اسناد فروش صادراتی
- یادآوری پیگیری وصول مطالبات و ارسال اسناد در فروش صادراتی
- نگهداری ارتباط فاکتور و پروانه صادراتی و استفاده در گزارش‌های دارایی
- مکانیزه کردن فرآیندهای بارگیری، توزین و خروج کالا در انواع فرآیندهای فروش
- امکان ارتباط با سخت‌افزار باسکول

راهکار فروش همکاران سیستم، سبد جامعی از محصولات نرم‌افزاری است که ضمن یکپارچگی با سایر مازول‌ها و واحدها، دیدگاه جامع و روشنی از وضعیت فروش لحظه‌ای ارائه می‌دهد.



مراحل مهاجرت از وضع موجود به شرایط مطلوب

Explore

- شناخت وضعیت جاری
- تعیین محدوده کلان پروژه و برنامه زمان‌بندی
- توافق درخصوص نحوه پیشبرد پروژه و شیوه پاسخگویی به نیازمندی‌های کلان



Gap Analysis

- تحلیل و مستندسازی فاصله وضعیت جاری و وضعیت مطلوب و مورد انتظار
- مستندسازی توافقات پیرامون تغییرات موردنیاز در فرایندها، ساختار سازمان کار و تنظیمات اصلی راهکار نرم‌افزاری



Run

- استقرار راهکار و پیاده‌سازی اطلاعات
- آموزش کاربران
- ساخت و ارائه گزارش‌های موردنیاز و خاص



Go live

- کنار گذاشتن روش و نرم افزارهای جاری و آغاز عملیات با راهکار جدید



Closing

- مراقبت از عملیاتی شدن تمام اجزای راهکار در سازمان
- ارزیابی عملکرد ماثول‌ها توسط ممیزین پشتیبانی و رفع نکات تکمیلی و اصلاحی
- بستن پروژه و تحویل به پشتیبانی





از زبان مشتری

مدیر پروژه شرکت آریا پاک

ما به سیستمی نیاز داشتیم که بتوانیم با توجه به پارامترهای موردنظر خود، سیاست‌های فروش را تعریف کنیم. علاوه بر این، با توجه به حجم فروش سازمان، برای ثبت اطلاعات روزانه سفارش‌گیری و توزیع، به سیستم موبایل سرویسی نیاز داشتیم که همزمان با سیستم‌های فروش و پخش یکپارچه باشد. راهکار فروش همکاران سیستم این امکانات را به خوبی در اختیار ما قرار داد و با جلوگیری از دوباره‌کاری‌ها و خطاهای کاربری، ضریب اشتباه را به حداقل رساند.



برخی از مشتریان



معرفی اکوسیستم بازار

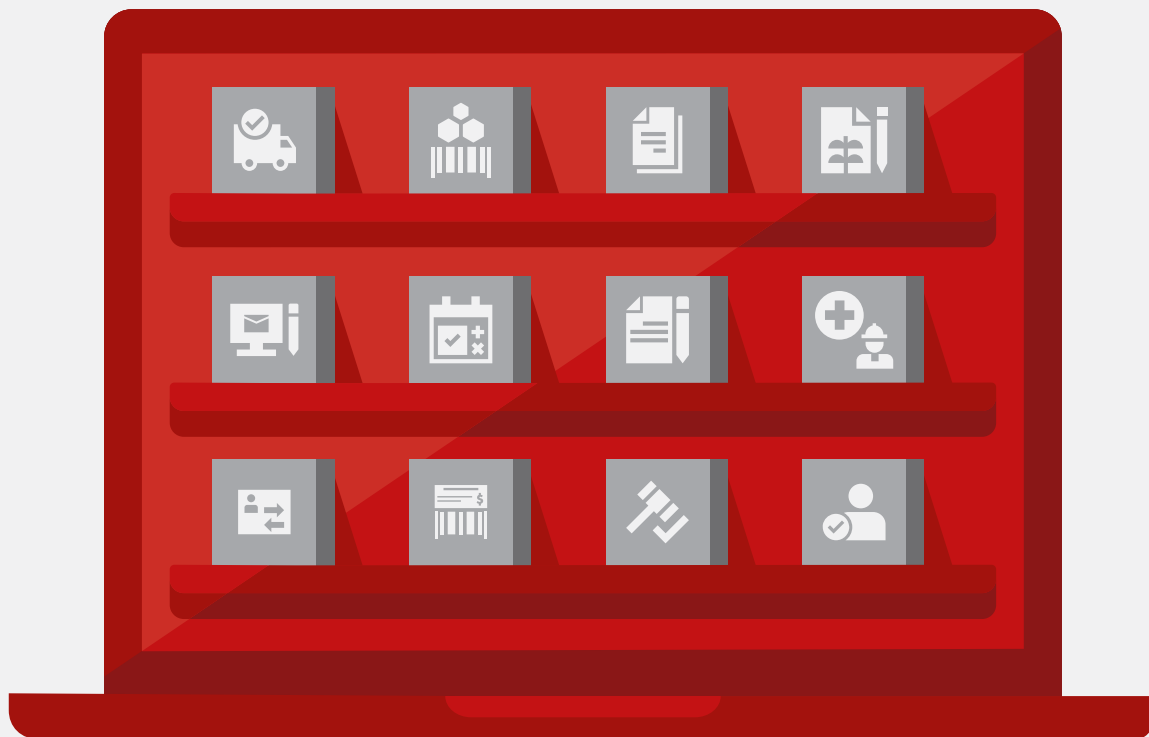
مجموعه سیستم‌های موجود در راهکار فروش همکاران سیستم، نیازهای اصلی صنایع و سازمان‌ها را به خوبی پوشش می‌دهند. با این وجود، تعدد صنایع و تنوع فرایندها و کانال‌های فروش در هر صنعت، ممکن است باعث بروز نیازهای خاص نرم‌افزاری شود که لزوماً در یک راهکار جامع، از قبل پیش‌بینی نشده‌اند.

اکوسیستم «بازار همکاران سیستم» به‌عنوان اولین مارکت پلیس نرم‌افزاری کسب‌وکار، برای پاسخ به این نیازها ایجاد شده است. این اکوسیستم دارای مجموعه‌ای از محصولات نرم‌افزاری توسعه‌یافته توسط شرکای توسعه همکاران سیستم است که با نظارت این شرکت و با هدف تکمیل راهکارهای نرم‌افزاری موردنیاز کاربران تهیه و در اختیار آنها قرار می‌گیرد.

شرکت‌های نرم‌افزاری عضو این شبکه با استفاده از تخصص خود در زمینه فروش، نرم‌افزارهای خاص این حوزه را به‌شکل یکپارچه با ERP راهکاران تولید می‌کنند. این محصولات در زمینه‌های مختلف از جمله فروش اقساطی، لیزینگ کالا، فروش خدمات و... از طریق سایت بازار همکاران سیستم، در اختیار مشتریان قرار گرفته است.



برای کسب اطلاعات بیشتر
اسکن کنید.





همکاران
سیستم

تهران، خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان ونک،

خیابان عطار، پلاک ۸، کدپستی: ۱۹۹۴۶۱۴۳۵۱۵

تلفن فروش: ۰۲۱ - ۸۵۲۰

info@systemgroup.net

www.systemgroup.net



برای دریافت نسخه الکترونیک
کاتالوگ اسکن کنید.