



فروش  
سازمان‌تان را  
ارتقا دهید



راهکاران  
همکاران سیستم

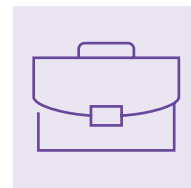
راهکار فروش راهکاران

# راهکار فروش

## عملکردی چابک در بازار رقابتی

تعدد رقبا، فرآیندهای متنوع فروش، پراکندگی جغرافیایی مشتریان، هزینه‌های بالای فروش، بازاریابی، توزیع و لجستیک و نقش پرسنل فروش در این فرآیند، پیچیدگی‌هایی را برای فرآیند فروش به همراه دارد.

ERP همکاران سیستم به نام راهکاران، از طریق اعمال سیاست‌های متنوع و منعطف براساس پارامترهای مختلف سازمان، فرآیندهای فروش را در مسیر سودآوری شرکت یاری می‌دهد. هم‌چنین، با فراهم کردن امکان کنترل وضعیت حساب مشتری و موجودی انبار در لحظه‌ی ثبت اسناد فروش، مدیران فروش را قادر می‌سازد تا افزون‌بر هزینه‌های فروش، هزینه‌های انبارداری و وصول خود را کاهش دهند و ضمن بهبود ارتباط با مشتریان، پی‌گیری مطالبات از مشتریان تسهیل یابد.



### با راهکار فروش راهکاران؛

- برقراری ارتباطات تجاری مناسب و منعطف با مشتریان امکان‌پذیر است.
- مدیریت دقیق و منعطف فرآیندهای فروش قابل پیشبرد است.
- مدیریت درخواست‌های ذینفعان فروش با سرعت بالا انجام می‌شود.
- به تصمیم‌سازی و سیاست‌گذاری مدیران کمک می‌کنید.
- مدیریت حساب و اعتباردهی به مشتریان ممکن می‌شود.
- اعمال مدیریت متمرکز در عین گسترش شبکه‌های فروش قابل انجام است.

راهکار فروش راهکاران، فرآیندهای فروش داخلی، فروش بورسی، فروش صادراتی، فروش و پخش مویرگی، موبایل سرویس، خدمات الکترونیکی فروش، مدیریت ظروف امانی، مدیریت اطلاعات جغرافیایی (GIS)، هدف‌گذاری و پورسانت را پوشش می‌دهد.





## مدیریت دقیق و منعطف فرآیندهای فروش

فرآیندهای منعطف و متنوع در ارتباط با فروش محصولات در بازارهای مختلف کمک می‌کند تا به وقت لزوم براساس اطلاعات در اختیار، استراتژی‌های فروش را تغییر داد یا تصمیم‌های دقیق‌تری گرفت تا به میزان مطلوب از سودآوری دست یافت و سهم مناسبی از بازار هدف را در اختیار گرفت. این امر موجب پاسخ‌گویی در زمان مناسب به مشتریان و مدیریت دقیق و صحیح فرآیندهای فروش می‌شود.

### امکانات

• **مدیریت موجودی قابل فروش؛** کمک می‌کند تا درخواست‌های مشتریان را در زمان مناسب تأمین کنید و هیچ‌گاه با کمبود موجودی مواجه نشوید. به‌علاوه، اگر موجودی محصولات سازمان براساس ویژگی‌های خاصی با عامل کنترل موجودی در انبارهای سازمان نگهداری می‌شود، امکان رزرو آن‌ها در راهکار فروش فراهم است.

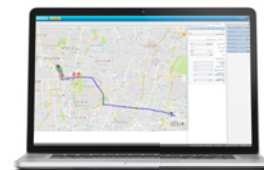
• **پوشش کامل فرآیندهای صادراتی؛** موجب می‌شود با استفاده از امکان تعیین شرایط تحویل در اسناد صادراتی از جمله پروفورم، فرآیندهای کالای صادراتی طبق شرایط بازرگانی بین‌المللی یا اینکوترمز (Incoterms) قابل پیشبرد باشد.

با استفاده از امکانات این ماژول، امکان تعریف روش‌های پرداخت بین‌المللی دریافت وجه معامله و وصول مطالبات به ارزهای مختلف قابل انجام است.

• **مدیریت فرآیند درخواست‌های مشتریان؛** با ماژول خدمات الکترونیکی مشتری، می‌توانید با کم‌ترین هزینه و زمان، تعاملات خود با مشتریان‌تان را مدیریت کنید.

• **فروش ارزی؛** کمک می‌کند تا با ارزهای گوناگون، اسناد فروش را صادر و در ارائه‌ی گزارش‌های قانونی، مقدار آن را به ارز رایج و عملیاتی سازمان محاسبه کنید.

• **قیمت‌گذاری منعطف؛** رویه‌های فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیف را متناسب با رابطه‌ی تجاری با هر گروه از مشتریان تعیین می‌کنید.



## برقراری ارتباطات تجاری مناسب و منعطف با مشتریان

مشتریان، مهم‌ترین ذی‌نفعان سازمان در فرآیندهای فروش هستند و داشتن اطلاعات به‌روز از میزان خرید و مطالبات، هم‌چنین تراکنش‌های مالی آنان در ارتباط با فروش محصولات، همواره از دغدغه‌های مدیران سازمان‌هاست. از سوی دیگر، مشتریان هم علاقه‌مندند در زمان‌های دل‌خواه، اطلاعات دقیقی از تراکنش‌های خود با سازمان مربوطه در اختیار داشته باشند تا بتوانند خریدهایشان را دقیق‌تر مدیریت کرده و پاسخ‌گویی سریع و دقیقی به مشتریان داشته باشند.

### امکانات

• **بانک اطلاعاتی جامع مشتریان؛** کمک می‌کند که اطلاعات مشتریان را به‌شکل متمرکز در یک بانک اطلاعاتی گردآوری کنید و گزارش‌گیری یکپارچه و جامعی داشته باشید. هم‌چنین، با فراهم آوردن مشارکت مشتریان در فرآیندهای مرتبط، مانند ثبت درخواست یا مشاهده‌ی وضعیت صورت‌حساب، افزایش رضایت و وفاداری آنان را فراهم کنید.

• **ساختار فروش منعطف؛** به سازمان شما اجازه می‌دهد تا با ساختارهای متفاوت، فرآیندها و سیاست‌گذاری‌های متنوع داشته باشید. از جمله؛ امکان تعریف مراکز و سازمان‌های مختلف فروش، حوزه‌ها و کانال‌های ارتباط با مشتریان، منطقه‌بندی فروش، هم‌چنین شیوه‌های فروش گوناگون در سازمان.

این نوع ساختار می‌تواند به‌عنوان پارامترهای موثر در قیمت‌گذاری محصولات یا مطالبات سازمانی از مشتریان، هم‌چنین برای تعریف سیاست‌های تخفیفی به‌کار گرفته شود.

• **سیاست‌گذاری فروش؛** کمک می‌کند با اعمال سیاست‌های افزایشی و کاهنده، فرآیندهای فروش را منعطف بسازید، از جمله؛ انواع تخفیفات و مالیات و عوارض براساس پارامترهای متنوع مانند مراکز فروش، کانال فروش، حوزه‌ی فروش، محصول، مشتری و... که به شما کمک می‌کند تا رویه‌های فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیف را متناسب با رابطه‌ی تجاری با هر گروه از مشتریان تعیین کنید، به‌گونه‌ای که در نهایت به افزایش فروش محصولات بیانجامد.



## کمک به تصمیم‌سازی و سیاست‌گذاری مدیران

از اصلی‌ترین نیازهای مدیران، آگاهی درست و به‌موقع از میزان فروش محصولات، حجم فروش آن‌ها، مقایسه‌ی میزان فروش در دوره‌های مختلف و سودآوری سازمان است. این اطلاعات و روندها کمک می‌کند استراتژی‌های فروش را در زمان مناسب تدوین و تغییر دهند و با گرفتن تصمیمات درست، سودآوری سازمان را تضمین کنند، همچنین درباره‌ی ادامه‌ی فعالیت روی محصولات، تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری کنند.

### امکانات

- **یکپارچگی اطلاعات؛** کمک می‌کند اطلاعات مرتبط با فروش سازمان هم‌چون درخواست‌های مشتریان، اطلاعات تحویل‌ها و خروجی‌ها، میزان پرداخت‌های مشتریان و میزان مطالبات آنان در حوزه‌های دریافت و پرداخت و انبار یکپارچه شود و اطلاعات پراکنده‌ی مراکز در نقاط جغرافیای مختلف را به‌شکل متمرکز و یکپارچه گزارش‌گیری کنید.

- **گزارش‌های مرور؛** موجب می‌شود اطلاعات فروش محصولات سازمان را از طریق گزارش‌های مرور فروش در ارتباط با ۳۰ بُعد مختلف گزارش‌گیری کنید و با استفاده از اطلاعات یکپارچه از تمامی حوزه‌های فروش سازمان، اطلاعات درست و به‌موقع را در اختیار مدیران سازمان قرار دهید. در این نوع از گزارش‌ها می‌توانید میزان سود و زیان فرآیند فروش خود را از طریق مرور تعدادی و مبلغی سود ناخالص محاسبه کنید. هم‌چنین از میزان سیاست‌های مبلغی سازمان آگاه شوید.

- **گزارش‌گیری جامع و منعطف؛** کمک می‌کند تا با استفاده از کاوشگر راهکاران، ارائه گزارش‌هایی هم‌چون گزارش سود و زیان فروش، گزارش تجزیه سنی بدهی‌های مشتریان، گزارش راس بدهی و تعجیل و گزارش‌های مقایسه‌ای به سهولت در دسترس شما قرار بگیرد.



## تسریع در مدیریت درخواست‌های ذی‌نفعان فروش

سازمان‌ها علاقه‌مندند فرآیندهای فروش محصول به مشتری ساده و سریع انجام شود به‌گونه‌ای که مشتری در کم‌ترین زمان ممکن و بدون کوچک‌ترین زحمتی درخواست‌های خود را برای خرید محصول ارائه کند و فرآیند دریافت درخواست، پردازش، هماهنگی تحویل و ارسال کالا، صدور فاکتور قانونی و پی‌گیری مطالبات بدهکاری و بستن‌کاری برای مشتری انجام شود.

### امکانات

- **دریافت داده‌های تجاری؛** کمک می‌کند تا ثبت اطلاعات فرآیندهای مختلف فروش با دریافت از فایل Excel با سرعت و دقت بالایی انجام شود، از جمله دریافت جداول شرط سیاست‌های فروش، درخواست‌ها و حواله‌های فروش، فاکتورهای فروش، اعلامیه‌های قیمت، اعلامیه قیمت بررسی .

- **صدور اتوماتیک اسناد؛** کمک می‌کند تا بر اساس فرآیندها و سیاست‌های سازمان‌تان، صدور برخی از اسناد مانند حواله و فاکتور فروش و سند تحویل فروش از انبار، متناسب با پارامترهای مورد نیاز به‌شکل اتوماتیک انجام شود.

- **بررسی و کنترل وضعیت فرآیندها؛** با استفاده از امکاناتی هم‌چون تایید اتوماتیک اسناد، کنترل حساب مشتریان از منظر کنترل چک‌های برگشتی، کنترل تعداد و مبلغ فاکتورهای تسویه‌نشده در هر مرحله از فرآیند فروش، سرعت بررسی درخواست‌ها و پاسخگویی به مشتریان را افزایش می‌دهید.

از طرفی با استفاده از امکان محاسبه‌ی اتوماتیک سیاست‌های فروش، دیگر نیازی به کنترل‌ها و محاسبات دستی یا خارج از سیستم توسط کاربران سیستم نیست.

- **اطلاع‌رسانی سریع به ذی‌نفعان؛** ابزار مدیریت پیام و ارسال ایمیل و پیامک به ذی‌نفعان داخلی و بیرونی در مازول فروش کمک می‌کند بنابر نیازمندی‌های موجود سازمان و در جهت ایجاد انعطاف در فرآیندهای فروش، اطلاع‌رسانی سریع و آسانی به ذی‌نفعان داشته باشید.





## گسترش شبکه‌های فروش با مدیریتی متمرکز

مدیران سازمان اغلب به فکر به‌کارگیری تکنولوژی‌ها و مکانیزم‌های جدید و نوآورانه هستند تا حوزه‌ی فعالیت خود را در بازارهای داخلی و خارجی گسترش دهند. معمولاً در این شرایط، دغدغه‌ی مدیران بر مدیریت متمرکز و یکپارچه‌ی اطلاعات در همه‌ی نقاط ارتباطی سازمان با مشتریان، متنوع بودن جامعه‌ی مشتریان و شیوه‌ی برقراری مکانیزه ارتباط با آنان طبق قواعد کسب‌وکار و الزامات قانونی است.

### امکانات

- **مدیریت شعب؛** به شما کمک می‌کند مراکز مختلف سازمان را که فرآیندهای فروش مستقلی از دفتر مرکزی دارند، به‌عنوان شعب مختلف در راهکار فروش تعریف کنید و در نهایت امکان مدیریت و تدوین استراتژی‌های یکپارچه در سطح سازمان را در اختیار داشته باشید.

- **مدیریت عملیات فروش کالا از طریق بورس؛** کمک می‌کند تا عملیات فروش از طریق واسطه‌های مستقلی هم‌چون بورس و کارگزاری‌ها در سیستم ثبت شود و در نهایت سازمان، مراودات مالی خود را با این کارگزاری‌ها پی‌گیری و ثبت می‌کند.

- **قراردادهای فروش؛** کمک می‌کند تا توافقات بین طرفین معامله برای فروش محصولات در بازه‌ی یک یا چند دوره‌ی مالی از نظر تعدادی و ریالی را ثبت کنید و از طریق ثبت اصلاحیه‌های مختلف در بازه‌های مختلف زمانی، شرایط معامله تان را تغییر دهید.

- **ارائه‌ی گزارش‌های قانونی؛** گزارش خرید و فروش فصلی کمک می‌کند تا یک سازمان دارای پراکندگی جغرافیایی شعب یا واحدهای خرید و فروش مختلف با فرآیندهای گوناگون، بتواند یک گزارش واحد برای کل سازمان به ادارات قانونی ارائه کند.

- **هدف‌گذاری و محاسبه‌ی پورسانت؛** امکان تعیین اهداف مختلف به‌شکل مبلغی و مقداری و با به‌کارگیری ابعاد مختلف فعالیت روی محصولات، مشتریان و دیگر ویژگی‌ها را ممکن می‌سازد.



## مدیریت حساب و اعتباردهی به مشتریان

از اساسی‌ترین دغدغه‌ها و موضوعات در فرآیندهای فروش، در اختیار داشتن اطلاعات درست از میزان فروش، شیوه‌ی تسویه‌ی مطالبات سازمان از مشتریان، اطلاعات مطالبات برون‌سازمانی و ارائه‌ی پیشنهادهای فروش شگفت‌انگیز برای ایجاد اشتیاق در مشتریان برای خرید محصولات سازمان است.

### امکانات

- **تخصیص انواع حساب؛** کمک می‌کند به‌ازای مشتریان سازمان چند حساب مختلف با سیاست‌ها و سناریوهای متفاوت برای کنترل مراودات گوناگون ایجاد کنید. در نتیجه، برای کنترل وضعیت حساب مشتری وابسته به صدور سند حسابداری و کنترل در سیستم مالی نیستید و تمامی تراکنش‌های بدهکاری و بستانکاری به‌شکل متمرکز امکان مشاهده و مدیریت دارند.

- **سناریوهای پرداخت چک؛** کمک می‌کند تا بتوانید تأثیر چک‌های دریافتی از مشتریان خود را در فرآیند فروش مدیریت کنید و زمان این تأثیر را با استفاده از ۴ سناریوی مختلف تنظیم کنید. این امکان مدیریت تسویه و پی‌گیری مطالبات مشتریان را منعطف می‌کند.

- **اعتباردهی مشتریان؛** موجب می‌شود تا براساس ضمانت‌نامه‌ها، چک‌ها و سفته‌های تضمینی یا به‌دل‌خواه برای مشتریان‌تان اعتبار در نظر بگیرید، سابقه و مبنای اعتباردهی حساب مشتریان را پی‌گیری و شناسایی کنید.

- **آنالیز جامع؛** کمک می‌کند تا تمام بدهکاری‌ها و بستانکاری‌های مشتریان را با یک‌دیگر آنالیز کنید؛ مدیریت مطالبات، پی‌گیری فاکتورهای تسویه‌نشده‌ی مشتریان و کارمندان، هم‌چنین مدیریت بدهکاری مشتریان به سازمان را انجام دهید.

- **سیاست‌های کنترل حساب مشتریان؛** کمک می‌کند تا بتوانید کنترل مانده حساب مشتری را در هر سند فروش و با در نظر گرفتن پارامترهای متنوع انجام دهید.



برای دانلود نسخه الکترونیک،  
اسکن کنید.



همکاران  
سیستم

تهران، خیابان ولی عصر، بالاتراز میدان ونک،  
خیابان عطار، پلاک ۸، کدپستی: ۱۹۹۴۶۴۳۵۱۳  
تلفن فروش: ۸۵۲۰  
info@systemgroup.net  
www.systemgroup.net