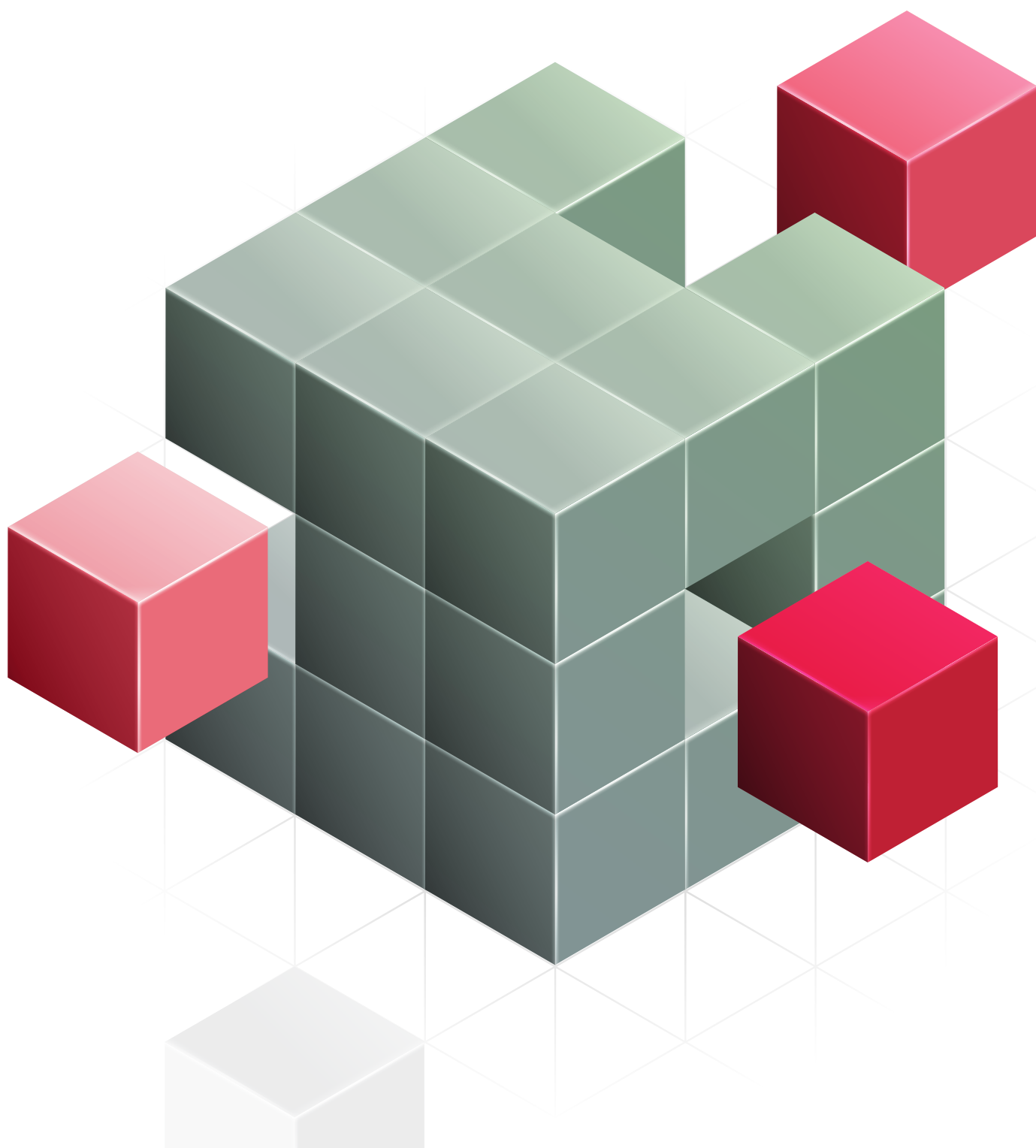


مدیریت یکپارچه فروش، برای رشد و سودآوری بیشتر

با راهکار فروش همکاران سیستم



راهکاران
همکاران سیستم



سبد محصولی راهکاران (ERP+BI+BPM Tools)

مدیریت مالی (راهکار 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	ارتباط با سامانه مودیان مالیاتی		
مدیریت امور سهام	مدیریت مالی قراردادهای پیمانکاری		
حسابداری مدیریت	بهای تمام شده		
سرمایه انسانی	کارگزینی	مدیریت تردد	آموزش
مدیریت مسیر شغلی	خدمات الکترونیکی سازمان	جبران خدمات	
مدیریت عملکرد			
تدارکات و لجستیک	انبار و حسابداری انبار	تدارکات	اسناد تجاری در تدارکات
مدیریت جانمایی کالا در انبار	پذیرش و توزین	برنامه‌ریزی و کنترل موجودی	
مدیریت سریال بازرگانی	مدیریت ارتباط با تامین‌کنندگان	انبار مکانیزه (بارکد، RFID)	
مدیریت بچ			
فروش و تحویل	فروش داخلی	فروش بورسی	فروش صادراتی
مدیریت قراردادهای فروش	سهمیه‌بندی فروش	خدمات الکترونیکی مشتری	
هدف‌گذاری و پورسانت فروش	پرتال توزیع و حمل	برنامه‌ریزی تحویل	
مدیریت بازار و پردازش تصویر			
پخش	فروش و پخش مویرگی	مدیریت اطلاعات جغرافیایی	مدیریت ظروف امانی
خرده‌فروشی	خرده‌فروشی	مدیریت فروشگاه‌ها و صندوق	وفادارسازی مشتریان
مدیریت کارخانه	موبایل سرویس خرده‌فروشی	سرور فروشگاهی آفلاین	تبادل داده خرده‌فروشی
	برنامه‌ریزی کلان تولید و تامین	کنترل عملیات تولید	کنترل کیفیت
	مدیریت نگهداری و تعمیرات	تولید مکانیزه سریالی	موبایل سرویس نگهداری و تعمیرات
	پیمانکاری تولید	تضمین کیفیت	کالیبراسیون
مدیریت مکاتبات (ECM)	مدیریت مکاتبات		
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 ارزی		ارتباط با بانک‌های اطلاعاتی بیرونی (وب سرویس)
			چند زبانه

راهکار فروش در یک نگاه

مدیریت فرایندهای فروش، فراتر از ثبت سفارش و صدور فاکتور است. تنوع روش‌های فروش و قیمت‌گذاری، مدیریت اعتبار مشتریان، هماهنگی تیم فروش و تحویل به‌موقع کالا، در کنار پراکندگی مشتریان و گسترش کانال‌های فروش، نیازمند بستری یکپارچه برای مدیریت و کنترل فرایندهای فروش است. راهکار فروش همکاران سیستم با پوشش فرایندهای فروش از ثبت درخواست مشتری تا صدور فاکتور و تحویل کالا، این فرایندها را در بستر ERP و در ارتباط با سایر واحدهای سازمان یکپارچه می‌کند. این راهکار با ایجاد ارتباط میان اطلاعات و فرایندهای فروش، دیدی جامع و به‌روز از وضعیت فروش، مشتریان و عملکرد بازار در اختیار سازمان قرار می‌دهد و زمینه تصمیم‌گیری سریع‌تر و دقیق‌تر را فراهم می‌کند.

آنچه با راهکار فروش به‌دست می‌آورید



اطمینان از اعمال کنترل‌های
موردنیاز و کاهش
خطای انسانی



کاهش هزینه‌های فروش
و افزایش بهره‌وری با
مدیریت یکپارچه فرایندها



تسهیل در هدف‌گذاری
و برنامه‌ریزی
منعطف فروش



افزایش بهره‌وری فروش با
یکپارچه‌سازی فرایندها
از ثبت سفارش تا تحویل



بهبود تجربه مشتری
از طریق پرتال دیجیتال
سفارش‌گیری
و رهگیری سفارش‌ها



دیدگاه جامع و تصمیم‌گیری
بر مبنای اطلاعات دقیق
از وضعیت فروش



مدیریت بهتر نقدینگی از
طریق کنترل مطالبات و
وضعیت حساب مشتریان



انعطاف در اجرای سیاست
فروش شامل قیمت‌گذاری،
تخفیف‌ها و شرایط اعتباری



نوع تراکنش	تاریخ	شماره سند	تاریخ سررسید	مبلغ	مبلغ آخر شده	مبلغ قابل انقضاء
چک دریافتی	00/11/30	203102	00/11/30	80,778,230,475	1,189,550,456	3,588,680,019
چک دریافتی	00/12/15	203122	00/12/15	126,495,564,319	87,632,856	6,407,851,363
چک دریافتی	00/12/19	203123	00/12/22	148,575,453,250	0	8,575,453,250
چک دریافتی	00/12/25	203124	00/12/25	111,020,204,148	0	1,020,204,148
چک دریافتی	01/01/21	345944	01/01/15	2,518,485	0	5,362,510,485



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 فرایندها و روش‌های 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 فرایندهای فروش صادراتی

ماژول فروش صادراتی، فرایندهای متنوع از مرحله صدور پروفرم 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 جوایز و تخفیف‌های مختلف برای گروه‌های هدف بازار را ممکن می‌کند. به این ترتیب، این راهکار می‌تواند به افزایش میزان فروش و سودآوری سازمان، به‌طور 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 فرایند وصول مطالبات باز را مدیریت کرد. همچنین به‌منظور اعمال سیاست‌های کنترلی و تخفیفی، امکان طبقه‌بندی مشتریان بر حسب میزان خوش‌حسابی و نوع پرداخت آن‌ها نیز فراهم است.



پاسخگویی به فرایند تولید سفارشی (MTO)



این راهکار، دریافت سفارش، مبتنی بر ویژگی‌های مورد انتظار و انتقال توافقات انجام شده به واحد تولید را ممکن می‌کند. پشتیبانی از فرایند 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 فرایندهای 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 ماژول پورسانت برای کسب‌وکارها است. این ماژول 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.

هوشمندسازی پایش شلف و قفسه با پردازش تصویر



با استفاده از پردازش تصویر و هوش مصنوعی، تصاویر ثبت‌شده از شلف و قفسه در نقاط فروش، تحلیل شده و اطلاعاتی مانند تعداد Face محصولات، سهم قفسه، میزان حضور محصولات، سهم محصولات رقیب، تعداد لوگوها و میزان انطباق چیدمان با قواعد تعریف‌شده استخراج می‌شود. اطلاعات پردازش‌شده پس از طی فرایند یکپارچه‌سازی، به راهکاران منتقل شده و امکان تحلیل عملکرد مشتریان، محصولات و مسیرهای فروش را فراهم می‌کند.

سایر ویژگی‌های راهکار فروش



- مدیریت متمرکز شعب فروش
- امکان تعریف و کنترل سهمیه فروش محصولات بر اساس پارامترهای متنوع و کنترل لحظه‌ای سهمیه در اسناد فروش
- ثبت ساختاریافته و نگهداری انواع قراردادهای فروش تعدادی، مبلغی و تبصره‌دار، مدیریت اصلاحیه‌ها و تغییرات، پایش وضعیت و مانده تعهدات و یکپارچگی با سایر فرایندهای فروش
- پوشش فرایندهای فروش مرتبط با معاملات بورس و اتصال اطلاعات معامله، سفارش، تعهدات و اسناد فروش به فرایندهای مالی و عملیاتی سازمان
- تخصیص وجوه دریافتی به اسناد فروش صادراتی
- نگهداری ارتباط فاکتور و پروانه صادراتی و ارسال به سامانه مودیان
- امکان برنامه‌ریزی تحویل مبتنی بر ظرفیت روزانه تولید
- مکانیزه کردن فرایندهای بارگیری، توزین و خروج کالا در انواع فرایندهای فروش
- امکان ارتباط با سخت‌افزار باسکول

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

”

روایت تجربه مشتریان

معاون فناوری اطلاعات شرکت نفت پاسارگاد



شرکت نفت پاسارگاد با توجه به حجم بالای عملیات و تنوع فرایندهای فروش، به راهکاری یکپارچه برای مدیریت فروش داخلی و صادراتی و اجرای متمرکز سیاستهای فروش نیاز داشت. با پیادهسازی راهکاران، سیاستهای فروش به صورت یکپارچه در سازمان اعمال شد و امکان مدیریت و محاسبه عملیات خرید و فروش با ارزشهای مختلف فراهم آمد. همچنین دسترسی به اطلاعات و گزارشهای مرتبط با بارگیری، حوالههای مشتریان و پیمانکاران حمل، دید بهتری از وضعیت فرایندهای فروش و تحویل در اختیار سازمان قرار داد.

برخی از مشتریان



مراحل مهاجرت از وضع موجود به شرایط مطلوب



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 پلیس مارکت 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، سامانه هوشمند توزین 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: ۱۹۹۴۶۴۳۵۱۵

تلفن فروش: ۰۲۱ - ۸۵۲۰

info@systemgroup.net

www.systemgroup.net



برای دریافت نسخه الکترونیک
کاتالوگ اسکن کنید.