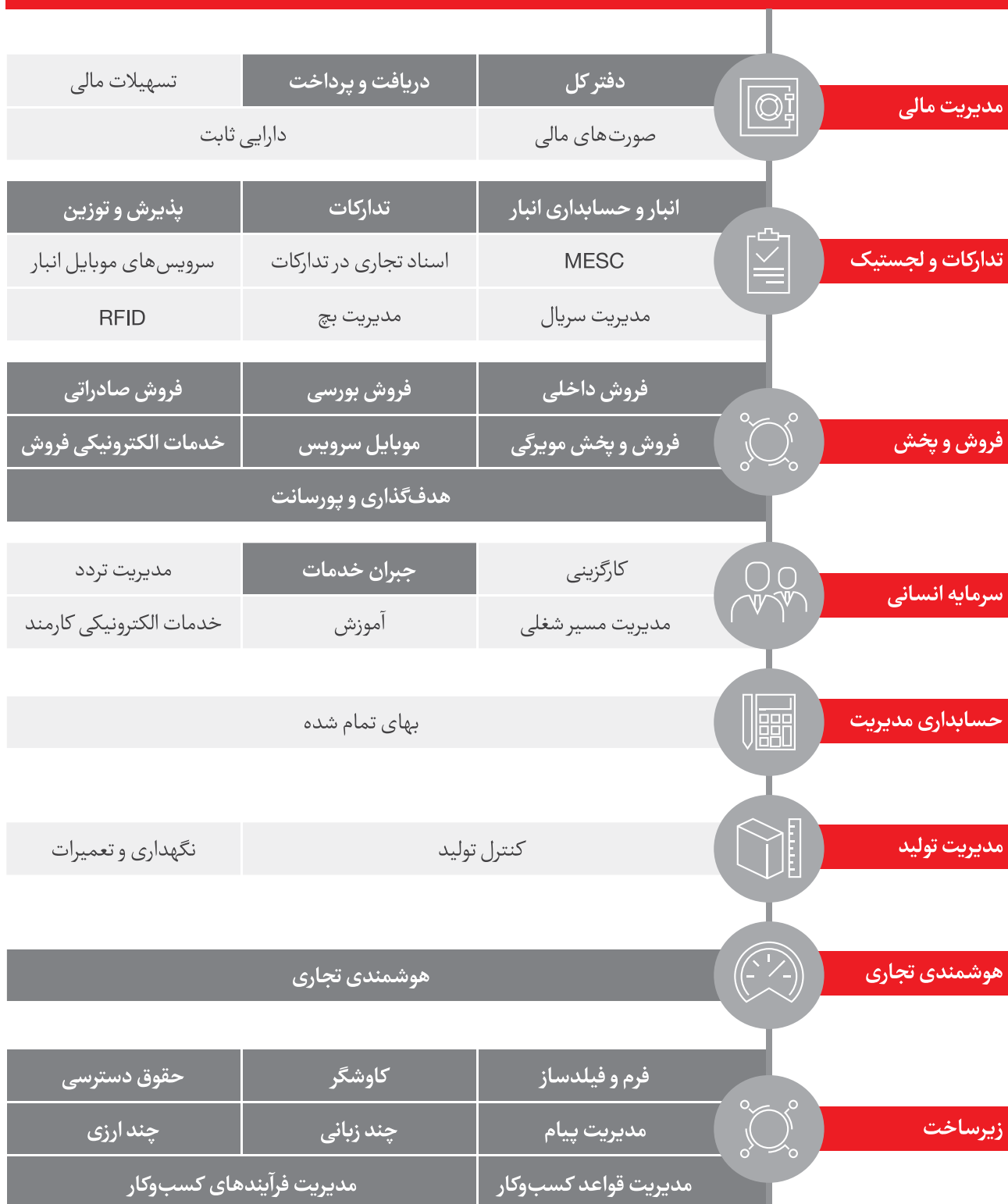






در همکاری با سیستم با شناخت
از فرآیندهای کسب و کارها و نیاز
مدیران، راهکارهایی متناسب با
نیاز شما عرضه می‌کنیم.
نیازهای خود را با ما در میان بگذارید
و راهکار مناسب کسب و کارتان را
در اختیار بگیرید.

سبد محصولی راهکاران (ERP)



■ سایر ماژول های راهکاران

■ ماژول های راهکار فروش

با راهکار فروش همکاران سیستم، در شرایط رقابتی، چابک عمل کنید



فضای بسیار رقابتی و متغیر کسب و کار، موقعیتی را پیش روی شما قرار می‌دهد که هر چه انعطاف سازمان‌تان در قبال این تغییرات، سریع‌تر باشد، می‌توانید نقش پررنگ‌تر و سهم بیش‌تری در این بازار رقابتی داشته باشید. کسب و کار فروش با تعدد رقبا، فرآیندهای متنوع فروش، پراکندگی جغرافیایی مشتریان، هزینه‌های بالای فروش، بازاریابی، توزیع و لجستیک و لزوم نظارت بر عملکرد کارکنان مواجه است؛ در پاسخ به این نیازها، سازمان فروش به راهکاری جامع و منعطف نیاز دارد.

راهکار فروش همکاران سیستم؛

- سیاست‌گذاری و اجرای فرآیندهای فروش به مشتریان را متناسب با سیاست‌های کسب و کار فراهم می‌کند.
- با یکپارچگی با سایر ماژول‌ها، به فرآیند کار سرعت می‌بخشد.
- فرآیندهای فروش موثرگی و توزیع را مکانیزه می‌کند.
- زمان سفارش تا تحویل کالا را به شکل چشم‌گیری کاهش می‌دهد.
- الگوهای ارزیابی متنوعی را در تعامل با فروشندگان، در اختیار می‌گذارد و کنترل کاملی را بر عملکرد فروشندگان فراهم می‌کند.
- با امکان گزارش‌گیری و تحلیل فرآیندها کمک می‌کند تا به دیدی جامع از شرکت و چگونگی وضعیت فروش دست یابید و بتوانید دقیق، درست و به موقع تصمیم بگیرید.

راهکار فروش همکاران، شامل راهکارهای مدیریت فروش داخلی، فروش و پخش موثرگی، خدمات الکترونیکی مشتری، پورسانت فروش، موبایل سرویس پخش و فروش صادراتی است.



ویژگی‌های راهکار فروش



- متناسب‌سازی فرآیندهای فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیفات
- مدیریت رویه‌های اصلی فروش داخلی، بورسی، صادراتی و مویرگی
- پشتیبانی کامل از عملیات شعب فروش و مدیریت متمرکز
- ارائه اطلاعات دقیق و به‌موقع از وضعیت فروش و میزان سودآوری محصولات
- طراحی تخفیفات و جوایز متنوع برای مشتریان
- پوشش فرآیند تحویل کالا به مشتری طبق اینکوترمز (Incoterms) توافقی
- مدیریت حساب و تسهیل در پی‌گیری مطالبات مشتریان
- مدیریت و ارزیابی عملکرد کارکنان فروش
- اعمال سیاست‌های مدیریتی شرکت در قالب مدل‌های ارزیابی و پورسانت
- مقایسه عملکرد با اهداف فروش
- بهینه‌سازی فرآیند سفارش‌دهی و پی‌گیری وضعیت سفارش توسط مشتری





دقیق و سریع سیاست‌گذاری می‌کنید



در اختیار داشتن اطلاعات درست و به‌روز از وضعیت فروش سازمان و رقبا، کمک می‌کند تا سیاست‌گذاری دقیقی برای افزایش توان رقابت سازمان‌تان، داشته باشید. گزارش‌های متنوع راهکار فروش راهکاران هم‌چون گزارش مرور فروش، گزارش مقایسه‌ای فروش و... در کنار اطلاعات شما از بازار و رقبا، کمک می‌کند تا دقیق و سریع سیاست‌گذاری کنید. موتور سیاست‌گذاری راهکار فروش امکاناتی در اختیارتان قرار می‌دهد تا این سیاست‌ها را به‌سرعت و با دقت در سیستم پیاده‌سازی کنید.

فرآیندهای فروش را سرعت می‌بخشید



در اختیار داشتن به‌موقع اطلاعات واحدهای گوناگون سازمان هم‌چون انبار، دریافت و پرداخت و تولید، به شما کمک می‌کند تا به فرآیندهای فروش سرعت ببخشید. راهکار فروش راهکاران، به دلیل یکپارچگی با راهکار انبار، امکان تبادل اطلاعات بین انبار و مراکز فروش در نقاط جغرافیایی گوناگون را فراهم می‌کند، به این ترتیب شما می‌توانید از زمان و میزان محصولات تحویل شده به مشتریان آگاه شوید و اطلاعات دقیق و به‌موقعی از وضعیت فروش محصولات و میزان سودآوری‌شان در اختیار داشته باشید؛ هم‌چنین با آگاهی دادن از اطلاعات موجودی قابل فروش محصولات، به شما کمک می‌کند تا در هنگام سفارش‌گیری، توافق مناسبی با مشتریان داشته باشید. این راهکار با راهکار دریافت و پرداخت نیز یکپارچه است و به فرآیند تسویه و وصول مطالبات سازمان فروش، سرعت می‌بخشد.

فرآیندهای فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیفات را متناسب با رابطه‌ی تجاری هر گروه از مشتریان تعیین می‌کنید.

فروش محصولات را افزایش می‌دهید



مدیریت کارآمد فرآیندهای فروش به تناسب تعاملات گوناگون با مشتریان و در پی آن، سیاست‌گذاری‌های مورد نظر سازمان فروش، به شما کمک می‌کند تا سهم فروش محصولات‌تان را افزایش دهید.

راهکار فروش راهکاران، با امکان تعریف سیاست‌های افزایشی و کاهش‌دهی فروش هم‌چون، انواع تخفیفات، مالیات و عوارض براساس پارامترهای متنوعی مانند مراکز فروش، کانال فروش، حوزه فروش، محصول، مشتری و... کمک می‌کند تا فرآیندهای فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیفات را متناسب با رابطه‌ی تجاری هر گروه از مشتریان تعیین کنید.



فرآیندهای متنوع فروش را در سازمان تان متناسب سازی می کنید



در فضای رقابتی کسب و کار فروش هر چه سرعت بخشی به فرآیندهای فروش بیش تر باشد، توان سازمان شما برای پاسخ گویی به نیاز بازار افزایش می یابد.

راهکار فروش راهکاران، با بهره مندی از امکان مدیریت گردش کار متناسب با فرآیندهای مورد نظر سازمان شما، کار را در کوتاه ترین زمان به کاربر مربوطه ارجاع می دهد و در کنار آسان سازی امور سازمانی و کاهش هزینه، کمک می کند تا زمان پاسخ گویی به مشتریان را کاهش دهید.

در همکاری سیستم با شناخت
از فرآیندهای کسب و کار فروش و نیاز
مدیران، راهکارهایی متناسب
با نیاز شما عرضه می کنیم.
نیازهای خود را با ما در میان بگذارید
و راهکار مناسب کسب و کارتان را
در اختیار بگیرید.

با تقویت ارتباط با مشتریان، بازاریتان را گسترش می‌دهید و فرصت‌های جدیدی فراهم می‌کنید.



بازارتان را گسترش می‌دهید

در اختیار داشتن بستری که بتواند ارتباط موثرتری با مشتریان عمده فراهم کند، کمک می‌کند تا با تقویت ارتباط با مشتریان، بازاریتان را گسترش دهید و فرصت‌های جدیدی فراهم کنید.

راهکار فروش راهکاران، امکانی فراهم می‌کند تا اطلاعات کاملی از مشتریان‌تان در اختیار داشته باشید. هم‌چنین، با راهکار خدمات الکترونیک مشتری، بستری را فراهم می‌کند تا مشتریان در کم‌ترین زمان، اطلاعات مورد نیازشان را بررسی و بدون قرارگیری در صف انتظار، درخواست‌شان را ثبت کنند، صورت حساب‌شان را ببینند، نسبت به محصولات و خدمات دریافتی‌شان بازخورد ثبت کنند و وضعیت سفارش خود را تا مرحله صدور فاکتور پی‌گیری کنند؛ از سوی دیگر، درخواست ثبت شده مستقیم به کارتابل کارشناس فروش منتقل می‌شود و به فرآیند بررسی سفارش‌ها سرعت می‌بخشد. به این ترتیب با کاهش هزینه‌های سفارش‌دهی، ایجاد سهولت در ثبت و پی‌گیری درخواست فروش و کاهش زمان تحویل محصول می‌توانید ارتباط موثرتری با مشتریان خود داشته باشید.



عملکرد کارکنان فروش را بهبود می بخشید



پیاده سازی درست الگوهای ارزیابی و پورسانت به شما کمک می کند تا با نظارت موثر بر عملکرد کارکنان فروش، عملکرد آنان را بهبود ببخشید و درآمد سازمان را افزایش دهید.

راهکار پورسانت فروش، امکان فرمول نویسی منعطف و قدرتمندی را برای شما فراهم می کند تا سیاست های تدوین شده در محدوده ی پورسانت را به سرعت و با دقت اجرایی کنید. یکپارچگی این ماژول با ماژول های فروش، پخش و دریافت و پرداخت سبب می شود تا استخراج اطلاعات اولیه و محاسبه ی پورسانت در کم ترین زمان ممکن و به شکل اتوماتیک انجام و به ماژول جبران خدمات منتقل شود.

فروش صادراتی تان را مطابق قوانین جهانی انجام می دهید



در فرآیند فروش صادراتی، نیاز است تا کارها براساس استانداردهای بین المللی و توافق شده ی طرفین انجام شود و کنترل و نظارت کارآمدی بر آن داشته باشید.

راهکار فروش صادراتی راهکاران، روش های پرداخت متنوع بین المللی را پوشش می دهد و با نمایش پیام یادآوری به کاربر براساس روش پرداخت تعیین شده، امکان پی گیری به موقع مطالبات و ارسال اسناد حمل را برایتان فراهم می کند؛ هم چنین با پوشش فرآیندهای متنوع آماده سازی، تحویل و حمل کالا طبق قوانین اینکوترمز (Incoterms)، کمک می کند تا کالا را مطابق شرایط تعیین شده در پروفورم و در زمان و مکان مناسب به مشتری یا نماینده ی او تحویل دهید.

به بینش عمیق در کسب و کارتان می‌رسید



فضای رقابتی کسب و کار فروش داشتن اطلاعات درست و به‌روز را برای تصمیم‌گیری سریع اجتناب‌ناپذیر می‌کند. با توجه به این‌که هر یک از واحدهای اصلی شرکت، به نوعی با فرآیند فروش مرتبط هستند، مدیران کسب و کار فروش نیاز دارند تا از لحظه‌ی دریافت سفارش تا تحویل و تسویه حساب، افزون بر کنترل‌ها و گزارش‌های عملیاتی، نسبت به گردش فرآیندها دیدی جامع داشته باشند و از درستی عملکرد آن‌ها مطمئن شوند.

ابزارها و گزارش‌های تحلیلی خاص در هوشمندی تجاری (BI) به این نیازهای اطلاعاتی مدیران ارشد و میانی پاسخ می‌دهد. با این راهکار اطلاعات عملکردی فرآیندهای گوناگون شرکت که در ERP یا سایر منابع اطلاعاتی ثبت و نگهداری می‌شوند، تجمیع و یکپارچه شده و در ساختاری مناسب تحلیل و تصمیم‌سازی، در داشبوردهای مدیریتی نمایش داده می‌شوند. با بهره‌مندی از میز تحلیل در سیستم، می‌توانید با چند کلیک به عمق داده‌ها نفوذ کنید، شاخص‌های مورد نظرتان را از ابعاد گوناگون تجزیه و تحلیل کنید و برای گرفتن تصمیم‌های کارا، دیدی جامع و دقیق به‌دست آورید.

در هوشمندی راهکاران مهم‌ترین ابعاد کسب و کار فروش مانند فروش، مالی، لجستیک، منابع انسانی و... به‌همراه مهم‌ترین شاخص‌های هر بُعد متناسب با مسائل خاص کسب و کار هر شرکت تحلیل می‌شود و با ساخت گزارش‌های تحلیلی و داشبوردهای مدیریتی، در دسترس مدیران قرار می‌گیرد.



در تحلیل مالی؛ آگاه می‌شوید که حاشیه سود شرکت چه قدر بوده است، وصول مطالبات و سررسید حساب‌ها چگونه است، نسبت‌های مالی مهم را مانیتور می‌کنید، هم‌چنین جریان وصول و مطالبات بازر را می‌بینید.

در تحلیل لجستیک؛ سودآوری محصولات تامین‌کنندگان یا برندهای گوناگون را بررسی می‌کنید و از میزان موجودی قابل فروش محصولات و پوشش‌دهی آن‌ها در زمان مورد نظر، آگاه می‌شوید.

در تحلیل منابع انسانی؛ از میزان انفصال و جذب نیروها، متوسط زمان کارکرد کارکنان فروش و متوسط هزینه‌های استخدام آگاه می‌شوید و درمی‌یابید که تعداد کارکنان با سابقه‌ای که از شرکت جدا شده‌اند در چه نسبتی با کل کارکنان شرکت هستند.

در تحلیل مشتری؛ از ابعاد گوناگون، وضعیت مشتریان خود را بررسی و تحلیل می‌کنید، می‌توانید تعداد دفعات خرید (تعداد فاکتور)، حجم ریالی خرید، متوسط تعداد ارقام در هر خرید، تنوع کالا، جمع کل تخفیفات ریالی، نسبت خرید نقد به سایر روش‌ها، برندهای خریداری شده، تعداد فاکتورهای تسویه شده و نشده، درصد سفارش‌های فاکتور شده و... را بررسی کنید. هم‌چنین می‌توانید با آگاهی از شاخص سهم خرید مشتری (تعدادی و ریالی) در مقایسه با گروه صنفی / گروه کالایی / گروه برند، وضعیت فعلی مشتری را تحلیل کنید و مشتریان خود را براساس رشد مثبت و منفی در دوره‌های مختلف زمانی رتبه‌بندی کنید.

از نمونه مهم‌ترین تحلیل‌های این حوزه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

در تحلیل فروش؛ آگاه می‌شوید که به چند درصد از اهداف تعدادی و ریالی فروش دست یافته‌اید، عملکرد مبلغی و تعدادی کارمندان فروش چگونه است، اثربخشی تخفیفات و ترفیعات روی فروش سازمان را بررسی می‌کنید، هم‌چنین تحلیلی از مشتریان جدید و از دست رفته در اختیار دارید.

موفقیت مشتری

شرکت صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیران)



با توجه به محصولات شرکت مادیران، مشتریان این مجموعه طیف گسترده‌ای از سازمان‌ها و فروشگاه‌ها تا مصرف‌کننده را شامل می‌شوند که نیازمند سیاست‌گذاری و مدل‌های تجاری متفاوتی در فرآیند فروش هستند. این موضوع، تنوع رویه‌های فروش را در مادیران پدید می‌آورد که هر رویه‌ی فروش، واحد سازمانی متفاوتی را برای پیش‌برد کار در اختیار دارد. مادیران نیازمند سیستم جامعی بود که بتواند در عین پاسخ‌گویی به تنوع رویه‌های فروش، دسترسی به اطلاعات فروش را میان واحدها تفکیک کند.

راهکاران با امکانات تعریف و لایه‌بندی سازمان فروش در قالب سیستمی، هم‌چنین با بهره‌مندی از موتور سیاست‌گذاری فروش، افزون‌بر پشتیبانی از رویه‌های متنوع، دسترسی به اطلاعات را تفکیک کرده است. اکنون راهکار فروش راهکاران در یک زمان، پاسخ‌گوی نیازهای بیش از ۱۰ نوع رویه‌ی فروش مادیران است.