

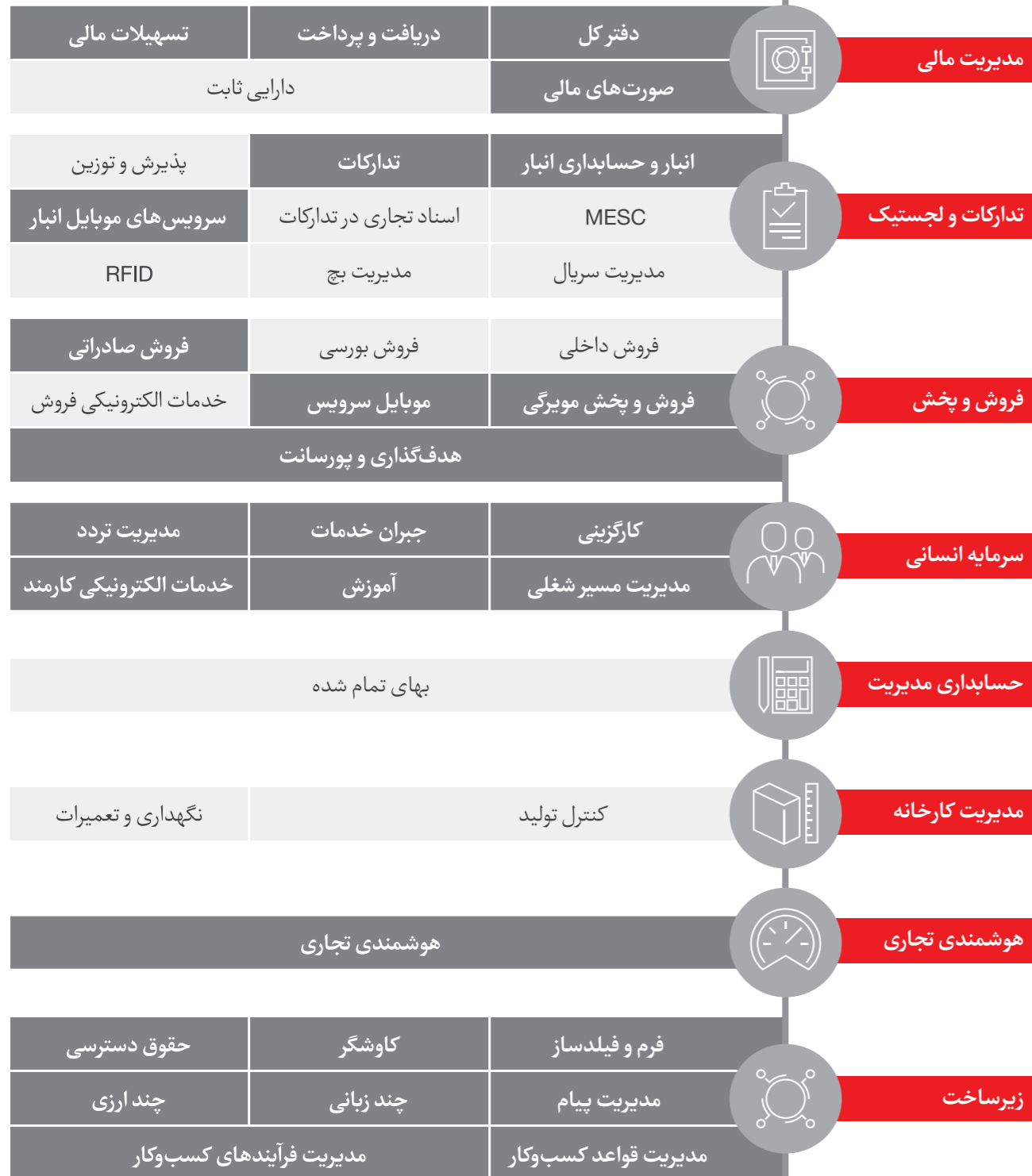


راهکاران
همکاران سیستم

از امروز تا همیشه

راهکار پخش همکاران سیستم

سبد محصولی راهکاران (ERP)



■ مازول های راهکار جامع پخش ■ سایر مازول های راهکاران



با راهکار پخش همکاران سیستم، در بازار پیشرو هستید



در بازار رقابتی امروز، «سهم از بازار»، «سهم از مشتری» و «مدیریت زمان» اهمیت ویژه‌ای دارد؛ هر چه زمان گرفتن سفارش تا ارسال محصولات کوتاه‌تر باشد، فروش‌تان افزایش می‌یابد و فرصت بیش‌تری در اختیار خواهید داشت تا به توسعه کسب‌وکار‌تان بپردازید.

فرآیند فروش و پخش، با تعداد زیاد مشتریان، پراکندگی جغرافیایی آنان و حجم زیاد عملیات روزانه‌ی شرکت‌های پخش مواجه است و برای پاسخ‌گویی مناسب و به‌موقع، نیازمند افزایش دقت و کارایی است. هم‌چنین عملکرد مجزای بخش‌های گوناگون در یک شرکت پخش، سبب می‌شود تا تمام اطلاعات یک‌جا گردآوری نشود؛ در نتیجه تسلط به کار کم می‌شود، امکان خطای کارکنان افزایش می‌یابد، پاسخ‌دهی به نیاز مشتریان و فرآیند کار با کندی پیش می‌رود و هزینه‌های سریار ناشی از موازی‌کاری عملیات روزانه، هزینه‌های شرکت را افزایش می‌دهد.

راهکار پخش همکاران سیستم؛

- فرآیندهای فروش موثرگی و توزیع را مکانیزه می‌کند.
- پراکندگی کار را مدیریت می‌کند.
- زمان سفارش تا تحویل کالا را به شکل چشم‌گیری کاهش می‌دهد.
- با امکان گزارش‌گیری و تحلیل فرآیندها، دید جامعی از شرکت و چگونگی وضعیت فروش در اختیار قرار می‌دهد.

راهکار پخش، با ماژول‌های خرید، انبار و حسابداری انبار، دریافت و پرداخت و حسابداری یکپارچه است. هم‌چنین، تمام فرآیندهای فروش سرد و پخش گرم، فروش عمده و فروش در کارخانه را از سفارش‌گیری تا توزیع و تسویه حساب پشتیبانی می‌کند.



ویژگی‌های راهکار پخش همکاران سیستم



- ارائه اطلاعات دقیق و به موقع از وضعیت فروش و میزان سودآوری محصولات
- متناسب سازی رویه‌های فروش، قیمت‌گذاری و اعطای تخفیف برای هر گروه مشتری
- تسهیل پی‌گیری به موقع مطالبات از مشتریان
- اعمال سیاست‌های مدیریتی شرکت در قالب مدل‌های ارزیابی و پورسانت
- مقایسه عملکرد با اهداف فروش
- استفاده از فرمول‌های متنوع و پیچیده و محاسبه دقیق پورسانت
- بهینه‌سازی فرآیند سفارش دهی و پی‌گیری وضعیت سفارش توسط مشتری
- پشتیبانی کامل از عملیات شعب فروش و مدیریت متمرکز
- مدیریت رویه‌های اصلی فروش مویرگی
- ایجاد امکان برنامه‌ریزی برای مراجعه به مشتری
- امکان طراحی تخفیفات و جوایز متنوع برای مشتریان
- کنترل و نظارت کافی بر عملکرد کارکنان فروش و پخش





فرآیندها را ساده می‌کنید

ابزارهای راهکار پخش کمک می‌کنند تا فرآیندهای پیچیده و زمان بر را ساده کنید، به آن‌ها سرعت ببخشید و نظارت کاملی بر فرآیندها داشته باشید.

موبایل سرویس راهکار پخش در زمان پیشبرد فرآیندهای فروش، توزیع و وصول، اطلاعات مورد نیاز از مشتری را در اختیار کارکنان فروش شامل ویزیتور، فروشنده‌ی گرم، موزع و مامور وصول قرار می‌دهد؛ با ثبت زمان و مکان ویزیت، شما را از زمان حضور کارکنان تان در محل مشتری آگاه می‌کند؛ کنترل حساب مشتری و صدور فاکتور را به شکل آنی انجام می‌دهد و شما را از درستی عملکرد آنان و آگاهی مشتری از تخفیفات و جوایز، مطمئن می‌کند؛ هم‌چنین عملکرد کارکنان ثبت و ضبط می‌شود و محاسبه‌ی پورسانت آنان را در پایان ماه برای شما ساده‌تر می‌کند. به این ترتیب، می‌توانید از دوباره‌کاری و تاخیر در پیشبرد فرآیندهای مختلف فروش و پخش جلوگیری کنید.

سیاست‌های شرکت را بهتر پیش می‌برید



تسلط به اطلاعات مالی شرکت، اعمال درست سیاست‌های تخفیفی و جوایز، آگاهی از حساب مشتریان و اطمینان از عملکرد درست کارکنان، به شما کمک خواهد کرد تا سیاست‌های شرکت را بهتر پیش ببرید.

راهکار پخش با استفاده از قابلیت مدیریت حساب‌ها، این امکان را فراهم می‌آورد تا هم‌زمان با ثبت سفارش، اطلاعات کامل حساب مشتری را ببینید و تخفیفات و جوایز را به تناسب آن برای مشتری اعمال کنید. هم‌چنین امکان مغایرت‌گیری روزانه‌ی مطالبات در راهکار پخش این امکان را برای شما فراهم می‌آورد تا به‌شکل روزانه، گزارش پول‌های دریافتی را از ماموران وصول بگیرید و از خطاهای احتمالی جلوگیری کنید.

اطلاعات دقیقی را در اختیار می‌گیرید



آگاهی از موجودی و خروجی دقیق انبار کمک می‌کند تا انبارهای پخش، از کالاهای کم‌فروش و تاریخ گذشته پر نشوند یا با موجودی ناکافی برای سفارش‌های دریافتی مواجه نشوید.

راهکار پخش به‌دلیل یکپارچگی با ماژول انبار و حسابداری انبار می‌تواند تصویری شفاف از اطلاعات مورد نیاز مدیران و کارشناسان را فراهم کند. امکان مغایرت‌گیری روزانه در این راهکار، کمک می‌کند تا در پایان هر روز و به‌هنگام تحویل بارهای برگشتی، آن‌ها را با مقدار بار تحویل گرفته‌شده در صبح، سفارش‌های تحویل داده‌شده و بارهای مرجوعی تطبیق دهید و حساب دقیقی از انبار داشته باشید، هم‌چنین از خطاهای احتمالی کارکنان جلوگیری کنید. با این امکان، هزینه‌های انبارگردانی و کسری انبارگردانی را نیز کاهش می‌دهید.



در همکاری‌های سیستم با شناخت از
فرآیندهای کسب‌وکار پخش و نیاز
مدیران، راهکارهایی متناسب
با نیاز شما عرضه می‌کنیم.
نیازهای خود را با ما در میان بگذارید
و راهکار مناسب کسب‌وکارتان را
در اختیار بگیرید.

فرآیند لجستیک را بهبود می‌بخشید



لجستیک در جایگاه محوری‌ترین فرآیند پخش، هزینه و زمان بسیاری را به خود اختصاص می‌دهد پس به سازوکاری نیاز دارید که فرآیند آن را بهبود ببخشید و از هزینه‌های اضافی بکاهید.

راهکار پخش با امکان برنامه‌ریزی برای مراجعه به مشتریان، بخشی از مشکل زمان‌بر و هزینه‌بر بودن لجستیک را برای شرکت‌های پخش حل می‌کند. این برنامه با توجه به نوع کار شامل سفارش‌گیری، فروش گرم، توزیع و وصول مطالبات است و متناسب با برنامه‌ی زمان‌بندی شده و مسیرهای مشتریان تنظیم می‌شود. با این امکان می‌توانید با توجه به اطلاعات مشتریان و تجربیات شرکت، برنامه‌ریزی مراجعه به مشتریان را اجرا و کنترل کنید.

بازارتان را گسترش می‌دهید



رسیدگی به امور مشتریان عمده، به دلیل سهم بزرگی که در کسب‌وکار شرکت پخش دارند، اهمیت بسیاری دارد؛ با تقویت ارتباط با این مشتریان می‌توانید بازارتان را گسترش دهید و فرصت‌های جدیدی را فراهم کنید.

مشتریان عمده می‌توانند با بهره‌مندی از ماژول خدمات الکترونیکی مشتری، سفارش‌شان را ثبت کنند، صورت‌حساب‌شان را ببینند، نسبت به محصولات و خدمات دریافتی‌شان بازخورد ثبت کنند و وضعیت فرآیند سفارش تا تحویل کالا را رصد کنند. ماژول خدمات الکترونیکی مشتری به شما امکان می‌دهد تا ارتباط موثرتری با مشتریان عمده خود داشته باشید.

به بینش عمیق در کسب و کارتان می‌رسید



فضای رقابتی کسب و کار پخش، 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 پخش مرتبط هستند، مدیران کسب و کار پخش نیاز دارند تا از لحظه‌ی دریافت سفارش تا توزیع 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 تر، دیدی جامع و دقیق به دست آورید.

در هوشمندی راهکاران مهم‌ترین ابعاد کسب و کار فروش و پخش مانند فروش، مالی، لجستیک، منابع انسانی و... به همراه 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 می شوید که حاشیه سود شرکت چه قدر بوده است، وصول مطالبات و سررسید حساب ها چگونه است، نسبت های مالی مهم را مانیتور می کنید، هم چنین جریان وصول و مطالبات باز را می بینید.

در تحلیل لجستیک؛ سودآوری محصولات تامین کنندگان یا برندهای گوناگون را بررسی می کنید، می توانید با آگاهی از میانگین تناژ خودروها و میانگین فاکتورهایی که هر خودرو تحویل می دهد، از چگونگی انجام کارها در این بخش مطلع شوید و ببینید آیا تناژ خودروها یا تعداد آن ها پاسخگوی فاکتورهایی که شرکت دریافت می کند، هست یا خیر؟ هم چنین با آگاهی از متوسط تاخیر ارسال بارها می توانید به دنبال دلیل این مشکل برآیید.

در تحلیل منابع انسانی؛ از میزان انفضال و جذب نیروها، متوسط زمان کارکرد کارکنان فروش و متوسط هزینه های استخدام آگاه می شوید و درمی یابید که تعداد کارکنان با سابقه ای که از شرکت جدا شده اند در چه نسبتی با کل کارکنان شرکت هستند.

در تحلیل مشتری؛ از ابعاد گوناگون، وضعیت مشتریان خود را بررسی و تحلیل می کنید، می توانید تعداد دفعات خرید (تعداد فاکتور)، حجم ریالی خرید، متوسط تعداد اقلام در هر خرید، تنوع کالا، جمع کل تخفیفات ریالی، نسبت خرید نقد به سایر روش ها، برندهای خریداری شده، تعداد فاکتورهای تسویه شده و نشده، درصد سفارش های فاکتور شده و... را بررسی کنید. هم چنین می توانید 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 دوره های مختلف زمانی رتبه بندی کنید.

از نمونه مهم ترین تحلیل های این حوزه می توان به موارد زیر اشاره کرد:

در تحلیل فروش؛ آگاه می شوید که به چند درصد از اهداف تعدادی و ریالی فروش دست یافته اید، پوشش مشتریان (تعداد ویزیت) و سبد خرید مشتریان در چه وضعیتی است، عملکرد مبلغی و تعدادی کارمندان فروش چگونه است، میانگین ریالی هر فاکتور چه قدر است، اثربخشی تخفیفات و ترفیعات روی فروش سازمان را بررسی می کنید، هم چنین تحلیلی از مشتریان جدید و از دست رفته در اختیار دارید.



از زبان مشتری

پورنگ پورامینی؛ مدیر فناوری اطلاعات
شرکت صنایع غذایی بهروز نیک

تا پیش از به‌کارگیری راهکار پخش همکاران سیستم، سامانه‌ی پخش با سامانه‌ی حسابداری و انبار یکپارچه نبود، اسناد پخش در سامانه‌ی دیگری نگهداری می‌شد و زمان و انرژی زیادی برای جلوگیری از مغایرت بین دو سامانه صرف می‌شد.

پس از به‌کارگیری راهکار پخش و راه‌اندازی موبایل سرویس برای سفارش‌گیری، این موارد بسیار کم‌رنگ شد. امکان دسترسی سریع‌تر و ساده‌تر به گزارش‌های آماری عملکرد فروش به‌دست آمد؛ با توجه به یکپارچه بودن عملیات مالی و انبار، عملاً کنترل‌های بازدارنده‌ی مغایرت به سیستم سپرده شد؛ هم‌چنین امکان عملیاتی کردن سیاست‌های تشویقی و نظارت بهتر بر حسن اجرای آن برای سازمان فروش و تیم مالی فراهم آمد. به‌علاوه، پایه‌ریزی مناسبی برای هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی و گسترش عملیات فروش فراهم شده است.

مشتریان نمونه:



