

# SALES

برنامج دورة المبيعات نظام قوى يساعد على محاكاة الدورة المستندية الفعلية لدى العديد من الشركات (عروض أسعار - أوامر (البيع - الشراء) - أذون (الصرف و الإضافة) - إصدار الفواتير). كما أنه أداة قوية وفعالة لمتابعة حسابات العملاء و الموردين و التحكم بطرق التسعير المختلفة.

## مميزات النظام:

- بناء قاعدة بيانات كاملة للعملاء و الموردين (بيانات شخصية، مالية، إدارية، ضريبية).
- التعامل بفاعلية مع كلاً من ( تصنيف العملاء او الموردين - المندوبين - مناطق البيع - ... )
- متابعة الربط بين (عروض الأسعار وأوامر البيع أو الشراء وأذون الصرف أو الإضافة ) ومراقبة المطابقة بينهم.
- تقارير إجمالية و تفصيلية على مستوى كلا من ( العميل أو المورد - المخزن - المندوب - التصنيف - الصنف - ... )
- تعريف أكثر من دفتر عمل مسلسل للفواتير النقدية و الآجلة.
- دعم كامل لنقاط البيع.
- عدد لا نهائي من أسماء العملاء وتصنيفات العملاء.
- بناء قاعدة بيانات كاملة للعملاء (بيانات شخصية، مالية، إدارية، ضريبية)
- تسجيل الإجراءات الإدارية كأوامر البيع وعروض الأسعار - إصدار فواتير.
- إمكانية إصدار فاتورة لأكثر من إذن صرف.
- إمكانية إضافة شكل اللوجو في رأس الفاتورة وكذلك إمكانية إضافة جزء خاص للاعتماد والإمضاءات في أسفل الفاتورة.
- إصدار كشف حساب تفصيلي وإجمالي للعميل.
- مراقبة مديونيات العملاء على مستوى ( العميل - منطقة البيع - التصنيف - المندوب).



## مميزات النظام:

- مراقبة المبيعات على مستوى كل من (العميل - المخزن - المندوب - التصنيف - الصنف - المجموعة)
- تحليل المبيعات (كميات وقيم) على مستوى العملاء و المجموعات.
- تحليل المبيعات (كميات وقيم) شهري على مستوى (الصنف - العميل - المندوب - المنطقة).
- متابعة أقدمية الدين.
- متابعة الربط بين (عروض الأسعار وأوامر البيع وأذون الصرف) ومراقبة المطابقة بينهم.
- متابعة ربحية الأصناف.
- تعريف أكثر من دفتر لعمل مسلسل للفواتير النقدية و الآجلة.
- إمكانية ربط العميل بـ (المندوب - المنطقة - تصنيف محدد).
- إمكانية أن يكون العميل عميل ومورد في ذات الوقت.
- تحديد فترة سماح وحد ائتمان ونسبة خصم لكل عميل على حدة.
- إمكانية تحديد نسبة الخصم للعميل لكل صنف على حدة.
- أسعار بيع خاصة للعملاء.
- تحديد أكثر من قائمة أسعار مثل: التجزئة، المستهلك.
- بناء قاعدة بيانات كاملة لمندوبي المبيعات.
- دعم كامل للمندوبين (مبيعات - تحصيلات - عمولات).
- تعريف بأنواع الخصومات المختلفة مثل خصم النسبة الثابتة أو المتغيرة أو القيمة الثابتة أو المتغيرة.
- دعم كامل لمبيعات الخدمة.
- دعم كامل لمبيعات التجزئة (نقاط البيع).
- إمكانية تسجيل المبيعات المستهدفة.
- متابعة الربحية المباشرة للمنتجات.
- متابعة ضرائب المبيعات.
- التكامل والربط مع برنامج الخزينة والبنوك.
- إمكانية الربط الترحيل لنظام الحسابات العامة.

