

سیستم سفارشات فروش:

این سیستم یک مرحله قبل از سیستم فروش استفاده شده و از مرحله بازاریابی و یا درخواست اولیه، مشتری را کنترل نموده و تا مرحله فروش و صدور فاکتور پیش می رود. در این سیستم هر سفارش یا بازاریابی موفق، به عنوان یک پروژه تعریف شده و مراحل کار ادامه می یابد.

این سیستم کاملاً Paperless بوده و امکان کنترل های مدیریتی و هوشمند را با امکان ایجاد کارتابل الکترونیک پروژه فراهم می آورد.

امکانات سیستم:

- 1- امکان ثبت درخواست یا معرفی مشتری به عنوان یک پروژه فروش
- 2- امکان تخصیص هر پروژه به فروشندگان (در داخل شرکت) جهت پیگیری پروژه فروش
- 3- امکان ملاحظه کارتابل الکترونیک هر فروشنده توسط خود فروشنده (کارمند فروش)
- 4- امکان ثبت گزارش های روزانه برای هر پروژه در سیستم
- 5- امکان ثبت مشخصات مکاتبات وارده و صادره برای هر پروژه
- 6- امکان ثبت پیش فاکتورهای صادره برای هر پروژه
- 7- امکان ملاحظه گزارش کار روزانه فروشنده ها توسط مدیر مربوطه به صورت کارتابل الکترونیک
- 8- امکان صدور دستور بر روی گزارش کار روزانه فروشنده ها توسط مدیر فروش
- 9- امکان ملاحظه و تأیید و یا عدم تأیید پیش فاکتورهای صادر شده، توسط مدیر فروش
- 10- امکان کنترل مدیریتی هر پروژه و ملاحظه کارهای انجام شده بر روی هر پروژه اعم از کنترل مکاتبات، پیش فاکتورها و گزارشات روزانه مربوطه
- 11- امکان کنترل عملکرد هر فروشنده توسط مدیر فروش
- 12- امکان تعریف و دسته بندی مشتریان و ثبت و نگهداری مشخصات دقیق مسئولین مربوطه (مشتری)
- 13- کنترل هوشمند مراحل اجرای یک پروژه و امکان دسته بندی آنها به تفکیک جاری، در حال انجام، انجام شده و نشده

گزارش ها:

- 1- گزارش از پروژه ها یا بازاریابی های انجام شده
- 2- گزارش از آمار فروش به تفکیک نام فروشنده، تاریخ، کالا و ...
- 3- گزارش از حجم کالای بازاریابی شده و سفارش گرفته شده
- 4- گزارش حجم پیش فاکتورهای صادر شده با فیلدهای مختلف
- 5- امکان چاپ گزارشهای روزانه ارائه شده مربوط به بازاریابی با فیلترهای مختلف
- 6- گزارش از عملکرد فروشندگان با فیلترهای مختلف
- 7- گزارش از لیست سفارش دهندگان به تفکیک مشخصات مختلف
- 8- گزارش از لیست سازمانهای سفارش دهنده
- 9- گزارش از پیش فاکتورهای تأیید شده و نشده

