



شرکت مهندسی به سامان پشرو رایانه

نرم افزار پخش مویرگی

شماره ثبت: ۳۱۰۱۵۹



روش پخش مویرگی در سیستم پیشرو به دو صورت زیر صورت می گیرد:

روش ثبت سفارش (فروش سرد)

این روش از پخش مویرگی مناسب شرکتهایی است که پیش از ارسال کالا توافقات لازم را با خریدار انجام داده و مقدار کالای فروخته شده و رقم آن را مشخص می نمایند. به عنوان نمونه می توان شرکت های پخش لوازم آرایشی و بهداشتی را نام برد. این روش از ثبت سفارش مشتری در سیستم آغاز می گردد و پس از توزیع، در نهایت با تسویه فاکتور مشتری و گزارشات مربوط به این روش به پایان می رسد.

روش Hot sale (فروش گرم)

این روش از پخش مویرگی مناسب شرکتهایی است که در زمان تحویل کالا، مقدار قطعی فروش را مشخص می نمایند. به عنوان نمونه می توان شرکت های پخش لبنیات را نام برد. در این سیستم به هر یک از عوامل پخش در هر مسیر، مقداری از کالا که به صورت تقریبی برآورد شده است داده می شود، سپس مسیر پخش و توزیع هر یک از عوامل مشخص شده و عامل فروش، در همان محل فروش توافق لازم را صورت داده و کالای مورد نیاز خریدار را تحویل می دهد. جهت تحویل کالا و ارایه فاکتور روش های گوناگونی وجود دارد که برنامه پیشرو قادر به انجام همه این روش ها می باشد.

آنچه که در برنامه پیشرو اهمیت دارد این است که می توان تلفیقی از این دو روش را در برنامه پیشرو پیاده نمود به این معنی که در ابتدا ثبت سفارش صورت گیرد ولی توزیع و برگرداندن کالاها از روش Hot Sale صورت پذیرد، همچنین نرم افزار پیشرو به شکلی طراحی شده است که مشتریانی که دارای مرکز پخش و چندین شعبه هستند و می خواهند هنگامی که کالایی به نقطه سفارش رسید به صورت اتوماتیک ثبت سفارش در مرکز پخش ثبت شود و بطور کلی بین شعب و مراکز پخش ارتباط برقرار باشد، بتوانند از این نرم افزار به صورت کامل استفاده نمایند.

از مزایای عمده نرم افزار پخش مویرگی پیشرو می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- کاهش خطای انسانی در انجام محاسبات و تحویل کالاها
- تسریع فرآیند صدور فاکتور و محاسبات فروش



- توانایی اعمال سقف مبلغ برای فاکتورهای فروش
 - اعمال قوانین برای نحوه تسویه حساب با مشتری (با توجه به اطلاعات گذشته مشتری و قوانین اعمالی از سوی شرکت برای میزان نقد، مبلغ چک، تاریخ چک، مانده حساب و...)
 - صدور انواع گزارشات از سیستم مرکزی جهت انجام امور تسویه حساب عاملین فروش پس از توزیع و پایان روز کاری
 - توانایی گرفتن گزارشات عملکرد ویزیتور (تعدادی- ریالی، زمانی و گزارشات ترکیبی عملکرد مربوط به ویزیتور)
 - امکان گرفتن گزارشات مقایسه‌ای و گزارشات متنوع نموداری از عملکرد فروش
 - قابلیت دسته بندی مشتریان به گروههای مختلف توسط خود برنامه
- مشخصات تکمیلی سیستم پخش پیشرو به شرح ذیل می‌باشد:
- امکان تعیین نقطه سفارش در سطح کالا
 - تعیین چهار قیمت فروش و دو قیمت خرید برای هر کالا
 - تعریف و دسته‌بندی طرف حساب‌های تجاری
 - تعریف شهر، منطقه و کدینگ نواحی و تخصیص آن به طرف حساب جهت توزیع کالا
 - امکان تعیین فرمول قیمت فروش کالا برای طرف حساب
 - اختصاص درصد تخفیف ثابت در فاکتور فروش جهت هر طرف حساب
 - تعیین سقف جهت اعتبار نسیه، چک‌های شخصی و چک‌های غیر شخصی و مبلغ هر فقره چک برای طرف حساب
 - امکان اختصاص درصد تخفیف ثابت در فاکتور فروش جهت هر طرف حساب
 - تعیین درصد پورسانت عاملین فروش
 - ثبت سفارش
 - امکان تبدیل اتوماتیک سفارش به حواله
 - انتقال انبار به انبار کالا



- امکان تعیین نحوه بارگیری کالاها براساس ناحیه طرف حساب و ظرفیت حمل خودرو و توزیع کالاها در نواحی مشخص شده
- امکان تعیین خلاصه مسیر خروج کالا(توزیع)، جهت کنترل نحوه بارگیری و پخش کالا
- امکان تعیین تخفیف به صورت نقدی یا درصدی در سطح اقلام فاکتور فروش
- ثبت فاکتور خرید، فاکتور فروش، فاکتور برگشت از خرید و فاکتور برگشت از فروش
- انعطاف‌پذیری بالا جهت پیاده‌سازی گردش کار مورد نظر شما در سیستم
- امکان تعیین و تخصیص جوایز فروش برای مشتریان
- ارتباط کامل با سیستم چک و بانک و امکان ثبت چک در زمان صدور فاکتورها
- گزارش‌های متنوع از خرید و فروش و برگشتی‌ها با امکان استفاده از فیلترهای مختلف
- گزارش‌های خرید و فروش به صورت نموداری
- گزارش‌های مختلف فروش و برگشت از فروش به تفکیک تاریخ، کالا، خریدار و ...
- گزارش‌های مختلف خرید و برگشت از خرید به تفکیک تاریخ، کالا، فروشنده و ...
- امکان تهیه گزارش‌های فصلی خرید و فروش دارایی
- گزارش پورسانت عوامل فروش و مقایسه‌های مختلف