

نیکان سیستم

نرم افزارهای مالی و اداری

فروش و پخش مویرگی

۰۲۱-۸۸۰۰۸۱۸۰

۰۹۱۲۸۵۸۱۵۶۱

www.NikanSystem.com

بخش مدیریت

دسته بندی بازاریاب ها در گروه های مختلف فروش و تعیین مدیر برای هر بخش فروش در جهت مدیریت بازاریاب های زیر مجموعه و در سافتواری درختی بدون محدودیت دسته بندی و گروه بندی

تعریف تفهیفات ریالی و درصدی- تعدادی و پلکانی روی یک کالا بر اساس فیلترهای منطقه - نمونه پرداخت، گروه مشتری، نوع سفارش گروه فروش یا بازاریاب

تعریف سیاست های قیمت گذاری برای هر کالا بر اساس مراکز پخش، گروه مشتری، طبقه مشتری، درجه مشتری، نوع درخواست، نوع پرداخت، مدت پرداخت، شهر و استان و یا یک مشتری مشخص و تعیین بازه زمانی برای قیمت گذاری

تعریف جایزه تعدادی بر اساس پارامترهای فروش از قبیل گروه مشتری- طبقه مشتری-نمونه پرداخت، نوع درخواست، مرکز پخش، نوع فعالیت، شهر، استان

تعریف علل ضایعاتی- مصرف و برگشت از فروش

.. تعریف نوع درخواست های مختلف مانند فروش از طریق بازاریاب ها، اینترنتی و تلفنی و

امکان هدف گذاری فروش به تفکیک کالا، تعداد فاکتور، تعداد گردش، تعداد مشتری، مبلغ فروش و امکان تحلیل بررسی و مشخص نمودن درصد موفقیت در دستیابی به اهداف تعیین شده و گزارشات مرتبط در جهت مقایسه وضعیت با دوره های گذشته

مدیریت مراکز پخش و اختصاص مشتریان به مراکز پخش و تهیه گزارشات مربوط به آنها

جایزه به فریدار بر مسب فرید فروش بر اساس میزان فرید و تقسیم بندی بر اساس منطقه های مختلف و گروه های بازاریابی مختلف و تعیین محدوده زمانی برای جوایز در نظر گرفته شده





انبار ها و کالاها

امکان تعریف سهمیه بندی کالا یا گروه کالا برای هر فروشنده بر اساس مناطق پخش ، گروه پخش و یا بر اساس بازاریاب ها به صورت درصدی و تعدادی تعریف حداقل و حداکثر حجم و وزن و سایز برای استفاده بهینه از وسیله پخش و کنترل روی آن

تعریف انبارهای متفاوت برای هر مرکز پخش

انتقال کالا به انبارهای متفاوت

صدور اسناد ورودی و خروجی کالاها

تعریف مناطق مسیر بندی متفاوت برای هر یک از فرآیندهای ویزیت-پخش و وصول

امکان ذخیره نمودن عکس کالاها و مشخصات کالاها برای نمایش به خریداران و بازاریاب ها به منظور اطلاع رسانی مناسب و افزایش قدرت تصمیم گیری خریداران

قیمت گذاری گروهی روی کالاها

فعال یا غیر فعال نگاه داشتن هر انبار

تعریف تیم پخش متشکل از مامور پخش،راننده،وسیله نقلیه و کارگر پخش

تیم فروش – فاکتور فروش

تعریف زمان بندی ویزیت روی هر مسیر

امکان تعریف سرپرست فروش ، بازاریاب و رانندگان با ثبت مشخصات کامل و ذخیره نمودن عکس آنها

امکان ارسال پیام های شفصی و گروهی برای بازاریاب ها در جهت ارتباط مستقیم مدیریت و مدیران پخش با بازاریاب ها

امکان تعیین سقف اعتبار برای بازاریابها و مشتریان و نمایش تاریخچه ای از وضعیت و عملکرد هر بازاریاب و مشتری

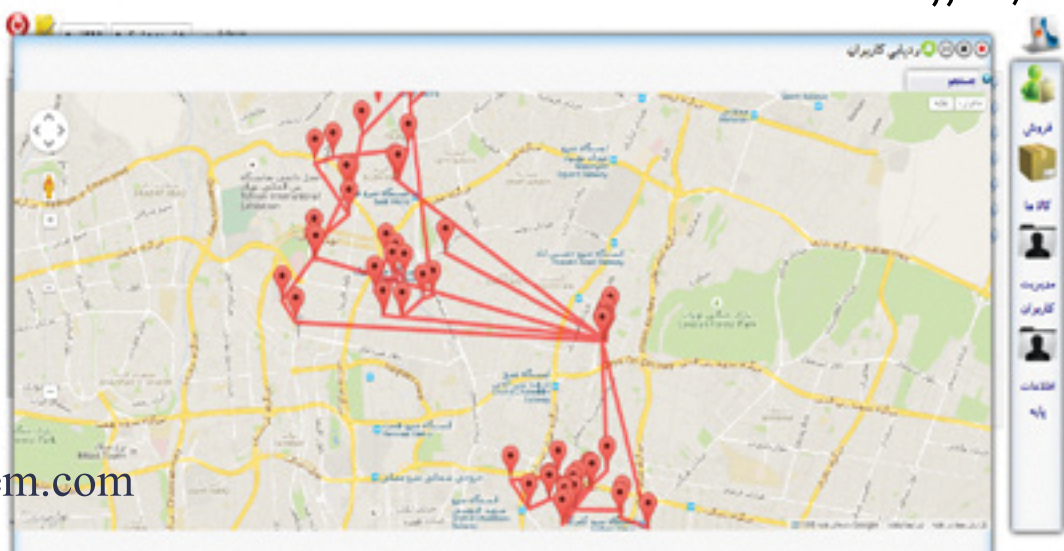
اعمال پورسانت بر مبنای کالا و گروه کالاها و فاکتور به صورت یکنواخت و یلکانی و تعدادی و بر اساس منطقه، گروه مشتری و یا مشتریان خاص و به تفکیک هر بازاریاب یا گروه فروش

تعریف نحوه نگهداری های مختلف برای هر وسیله نقلیه (شرکتی-استیجاری-مالک شفعص

کنترل تعدادی و زمانی روی برگشت فاکتور بر اساس فیلترهای مشتری، مرکز پخش، نوع فعالیت، طبقه مشتری-، درجه مشتری و نوع پرداخت

امکان تعیین زمان و مکان و تاریخ تمویل با اعلام سفارش دهنده

تعریف پیام فاکتور مندرج در زیر هر فاکتور بر اساس فیلترهای نوع فعالیت مشتری- طبقه مشتری، درجه مشتری، شهر، استان و مرکز پخش ، نحوه پرداخت و مبلغ (فاکتور)



مشتری ها

امکان ثبت مشخصات کامل و پرونده مشتری و فعال و غیر فعال سازی مشتری و قرارداد در لیست سیاه

امکان مشخص کردن یک مشتری و یا مشتری به عنوان ویژه در جهت اعمال تخفیفات پورسانت ها و سهمیه بندی مناسب برای آنها

امکان دسته بندی بر اساس صنف ، شهر ، مسیر، گروه پخش و کلاس قیمت برای مشتریها

امکان مسیربندی مشتریان و گزارش گیری های مختلف از قبیل گزارش فروش فروشنده به تفکیک مسیر ، گزارش روزانه فروشنده به تفکیک مسیر ، گزارش فروش کلی مسیر ، گزارش پوشش مسیر فروشندگان

اعمال تخفیفات و جوایز به گروههای مختلف مشتریان به صورت یکنواخت و پلکانی . بر اساس نوع منطقه ، مشتری خاص و مشتری های ویژه و با امکان تعیین محدوده زمانی

امکان پیگیری و تخییر سفارش ثبت شده در صورت فعال سازی توسط مدیریت



گزارشات

گزارش وضعیت هر گروه پخش و یا بازاریاب در ثبت سفارش تعدادی و مبلغی در سیستم

گزارش مقایسه گروه های پخش بر اساس عملکرد ثبت شده در سیستم

گزارش از مناطق مختلف و مشتری ها بر اساس تعداد بازدید صورت گرفته و تعداد بازدید های منجر به صدور فاکتور در جهت تصمیم گیری مناسب بر اساس این شاخص ها در مورد پگونگی تقسیم بندی و گروه بندی مناطق و مشتریان و بازاریاب ها

امکان گزارش گیری از نمونه عملکرد هر یک از تیم های پخش

گزارش از وضعیت فروش هر کالا و یا گروه کالا در محدوده تاریخی و یا بر اساس مناطق و گروه های فروش در جهت مدیریت موجودی انبار و تعیین مناسب سهمیه بندی برای مناطق و بازاریاب ها و یا تعیین پورسانت ها و تخفیفات مناسب جهت فروش با بیشترین بازده

تهیه گزارش از میزان بدهکاری یا سود مشتریان و گروه پخش و هر بازاریاب و



محصولات



سیستم مدیریت فرایندها
فرم ساز
گزارش ساز
اتوماسیون اداری
سیستم مسابداری
فروش - پخش مویرگی
سیستم انبار
سیستم خزانه
فروشگاه اینترنتی

ویژگی های نرم افزار های نیکان سیستم

قابل استفاده برای کامپیوترهای شخصی ، تبلت ها ، موبایل ها و سایر دستگاه هایی که قابلیت نمایش صفحات وب را دارا باشند بدون نیاز به نرم افزار تنها با استفاده از مرورگرهای صفحات وب

قابل استفاده حتی با کمترین سرعت های اینترنت
Gprs, DialUp به دلیل استفاده از کد های سمت کلاینت

عدم حذف ایتیم ثبت شده در سیستم و ثبت تمامی فعالیت های صورت گرفته توسط کاربر یا عملیات های سیستمی و

گزارشات مرتبط از عملکرد هر کاربر در سیستم

تهیه نسخه پشتیبان از اطلاعات به صورت روزانه هفتگی و ماهانه به صورت اتوماتیک و یا دستی

برخی از مشتریان

دستمال کاغذی چشمک
شرکت تولیدی نوشگوار
شرکت ویژن پیک
شرکت نیلو
شرکت مژده شیرین
فرش مهیار دلیجان
شرکت بازرگانی کالای افق روشن
شرکت پازماشین ابنیه
شرکت نوادرمان
شرکت آرد دانه سایان کرمان
شرکت آرد کوثر زاهدان



نیکان سیستم

نرم افزارهای مالی و اداری

۰۲۱-۸۸۰۰۸۱۸۰

۰۹۱۲۸۵۸۱۵۶۱

www.NikanSystem.com

تهران - یوسف آباد - خیابان جهان آرا - کوچه ۱۵ پلاک ۱۸ واحد ۱