



Modul i/2 Prodej poskytuje rozsáhlou podporu vašemu podnikání díky efektivní tvorbě obchodních nabídek a procesně optimalizované realizaci zakázek. Jednotlivé kroky při zpracování můžete libovolně kombinovat a takto ideálně nastavit vaše obchodní procesy. Každé oddělení vašeho podniku se koncentruje na své zákazníky a není zatěžováno jinými požadavky. Vašemu obchodnímu úspěchu již nestojí nic v cestě.

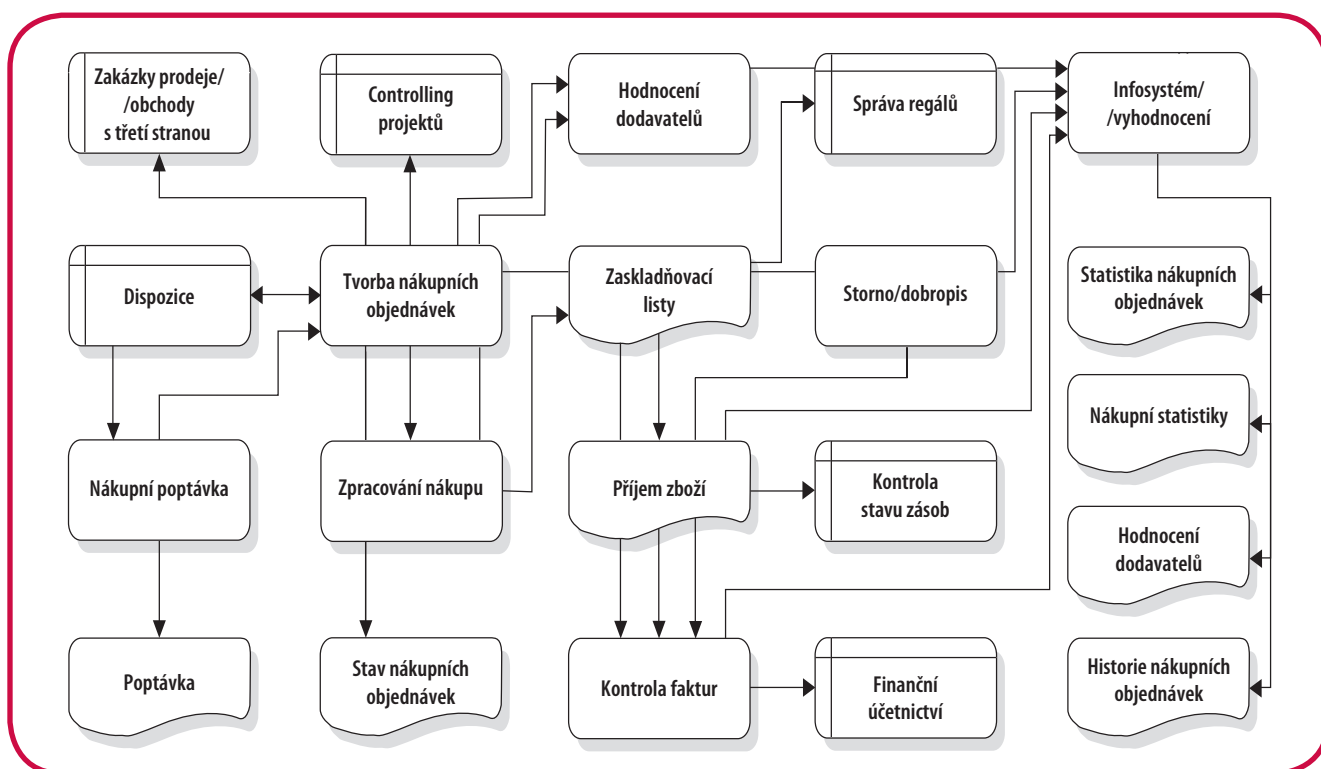
- předání vybraných adres do modulu hromadné korespondence MS Office a OpenOffice
- správa marketingových aktivit
- integrace MS Office, MS Outlook, Outlook Express, Mozilla a OpenOffice

Správa adres

- neutrální správa kontaktních adres neovlivní údaje v číselníku zákazníků
- flexibilní možnosti výběru na základě individuálních atributů adres
- definovaná selekční kritéria zůstávají uložena, aby se proces výběru mohl kdykoliv opakovat
- předání jednotlivých adres do dopisních šablon MS-Office a OpenOffice

Nabídky

- efektivní pořízení nabídky včetně transparentní správy verzí
- distribuce nabídek rovnocenné skupině zákazníků pomocí funkce přidělování
- sledování nabídek s kontrolou termínu opětovného předložení a vyhodnocením pravděpodobnosti uzavření obchodu
- statistika nabídek (zisk/ztráta) s vyhodnocením důvodů odmítnutí
- konverze nabídky do prodejní zakázky, za současného zachování nabídky k opětovnému použití



Pořízení zakázky

- parametricky řízené zobrazení a vývoj individuálního prodejního procesu
- funkce call centrum pro rychlé zadání zakázky
- zobrazení kontextových informací během pořízení zakázky pro optimální vedení uživatele
- přiřazení k projektu pro projektové řízení a kalkulaci
- rozdělení zakázky na různé termíny dodání
- prodejní kusovníky s tvorbou variant
- specifický zák. sortiment a rychlé pořízení zakázky
- přímá tvorba nákupní zakázky z prodejní zakázky
- vzájemné propojení mezi nákupní a prodejní zak.
- vzájemný přenos termínů mezi nákupní a prodejní zakázkou
- obchody s třetí stranou a přímé objednávky ze zakázky
- současně probíhající online kontrola úvěr. limitu

Ceny

- stanovení cen a slev na úrovni skupin zboží, položek a zakázek
- rozsáhlé možnosti nastavení cenových a slevových podmínek pro zákazníka/skupinu zákazníků
- pro stavby a objekty je možné v rámci zákaznických podmínek definovat speciální cenové modely
- stupnicové ceny a slevy na vybraný sortiment
- množstevní stupnice (procent. a hodnotové slevy)
- hodnotová stupnice (procent. a hodnotové slevy)
- časově ohraničitelné množstevní smlouvy se speciálními cenovými podmínkami
- definice časově ohraničitelných prodejních akcí
- automatická nabídka alternativního a náhradního zboží a příslušenství při pořízení zakázky
- automatické vložení volně definovatelných dodatečných položkových nákladů (fixní, volitelná nebo vypočtená hodnota)

- automatická kalkulace volně definovatelných dodatečných nákladů zakázky
- možnost použití funkce nejlepší cena (Best Price)

Zpracování zakázky

- dialogové nebo dávkové zpracování
- vyvolání dokladu a jeho zpracování řízené čárovým kódem
- kontextové informace pro efektivní vedení uživatele
- libovolný počet jednotlivých procesních kroků
- libovolný počet různých formulářů
- storno pořízené zakázky
- archivace dokladů
- opakovaný tisk dokladů možný kdykoliv

Prodejní statistiky

- statistiky prodeje a přijatých zakázek podle zákazníků, zboží a skupin zboží
- skupiny obchodních zástupců a algoritmy výpočtů pro zúčtování provizí
- plán prodeje na úrovni skupin zboží a položek
- plán prodeje na úrovni zákazníků
- mnoho dalších funkcí

