

خدمتكم اولويتنا ...

ورضائكم ...

GROWTH V

Info @growth-ye.com

www.growth-ye.com **ERP**

هدفنا ...

إدارة المبيعات:



يمكنك القيام بأعمال التخطيط والتنفيذ لبرامج البيع بالكفاءة العالية من خلال اعتمادك على نظام مبيعات جروت الذي يساعدك على تحقيق الاهداف البيعية والحفاظ على سيولة عالية وزيادة الربحية من خلال التقارير فورية التي توفر المعلومات الشاملة والدقيقة عن العملاء والمنتجات وفريق المبيعات ومناطق البيع والتنبيهات الالية والمرونة العالية وأدوات المتابعة والعديد من مميزات الأخرى. كما يعزز نظام مبيعات جروت من قدرة المنشأة لتخطيط حجم المبيعات على مستوى مناطق التوزيع والمندوبين والأقسام البيعية والفروع وأيضا الأصناف المخزنية.

1 إدارة العملاء

تحديد طريقة القبض (حسب الفاتورة / الأول فالأول) من العميل وتأثيراتها على متابعة اعمار الديون

إمكانية تعريف الرقم الضريبي لاحتساب الضريبة المضافة وجميع الضرائب اليا

إمكانية ارفاق جميع الوثائق والصور التي تخص العميل

إمكانية انشاء حقول بيانات اضافية للعميل حسب احتياج المنشأة من خلال ميزة إعدادات الادلة الموضحة اعلاه



إمكانية تسجيل بيانات العميل الأساسية مع إمكانية تسجيل البيانات الشخصية مثل العنوان وارقام الهاتف والفاكس والجوال والبريد الإلكتروني و الواتساب.

إمكانية تقسيم العملاء حسب نوع العميل والفئة والقطاع والمنطقة ومندوب المبيعات والمحصل مع إمكانية تحديد عدد ايام التحصيل

إمكانية تحديد سقف الرصيد (حد المديونية) وكذلك أيام المديونية ويقوم النظام بالتنبيه عند تجاوز العميل السقف والتعامل معها.

2 إدارة مناطق البيع:

2

2

إمكانية ربط العملاء والمندوبين بمناطق البيع.

1

يوفر النظام دليل مستقل لمناطق البيع مع إمكانية ربط دليل الفروع أو أي دليل آخر.

3 إدارة العروض:

3



يساعدك نظام جروث من تعزيز قدرات المنشأة التنافسية وزيادة المبيعات من خلال إمكانية إنشاء عدد غير محدود من عروض مبيعات بسهولة ومرونة عالية مع إمكانية تحديد فترة العرض والفروع والأصناف ونوع العرض (كميات / أسعار / نسبة / كميات تراكمية / خصومات / أصناف مركبة / هدايا / أصناف مجانية / وغيرها ...).

يوفر نظام مبيعات جروث ادارة فعالة لمندوبين المبيعات والمحصلين من خلال إمكانية التخطيط والمتابعة والتقييم بكفاءة عالية وتوفير المعلومات الفورية مما يساعدك على اتخاذ القرارات التي تعمل على رفع أداء فريق المبيعات وزيادة المبيعات مما يرفع نسبة الأرباح. وذلك من خلال المميزات التالية:

إمكانية تسجيل بيانات مندوبين المبيعات في دليل مرن وسهل مع إمكانية ربط الحسابات من دليل الحسابات وكذلك إمكانية ربطه بفرع أو عدة فروع ومخزن وصندوق وسيارة وأيضا إمكانية ربطه بحساب موظف من دليل الموظفين

إمكانية تصنيف مندوب المبيعات إذا كان مشرف أو مندوب

إمكانية تحديد هدف تحصيل سنوي للمحصل حيث يقوم النظام بتوزيعه اليها على أشهر السنة بطريقة سهلة ودقيقة مع إمكانية توزيعه يدويا مما يساعد على متابعة وتقييم كل محصل واتخاذ القرارات المناسبة.

إمكانية تحديد نوع المندوب (مندوب مبيعات / محصل / كليهما (مندوب مبيعات ومحصل))

إمكانية تحديد نسبة العمولة للمحصل وتاريخ البدء باحتساب العمولة مع إمكانية تعريف عدة فترات مع تحديد نسبة عمولة مختلفة لكل فترة.

إمكانية تحديد نسبة العمولة لمندوب المبيعات وتاريخ البدء باحتساب العمولة مع إمكانية تعريف عدة فترات مع تحديد نسبة عمولة مختلفة لكل فترة.

إمكانية تنفيذ الخطة السنوية لمبيعات الاصف على مستوى كل مندوب من خلال تحديد هدف بيعي كميات سنوي حسب الصنف مع إمكانية توزيع الهدف السنوي بطريقة سهلة ودقيقة فمثلا يمكن تحديد النسبة من الهدف السنوي للنصف الاول من السنة ثم تحديد النسبة للربع الاول من نسبة النصف الاول وبعد ذلك تحديد النسب لشهر لكل من شهر يناير وفبراير ومارس من نسبة الربع الاول فيقوم النظام اليا بتوزيع الكميات حسب النسب المحددة لكل شهر من نسبة الربع الأول مما يساعد على متابعة وتقييم كل مندوب واتخاذ القرارات المناسبة.

يمكنك النظام ايضا من تعريف تسلسل مستقل لفواتير المبيعات (نقدية / آجلة / خدمة) او سندات قبض حسب المندوب او المحصل .

إمكانية إيقاف العمولة او إيقاف المندوب او المحصل .

7

8

9

10

11

12

إمكانية تحديد نسبة العمولة لمندوب المبيعات وتاريخ البدء باحتساب العمولة مع إمكانية تعريف عدة فترات مع تحديد نسبة عمولة مختلفة لكل فترة.

إمكانية تحديد نسبة عمولة ربح للمندوب المبيعات وتاريخ البدء باحتساب العمولة مع إمكانية تعريف عدة فترات مع تحديد نسبة عمولة مختلفة لكل فترة.

تحديد صلاحيات الخصومات والحوافز والاسعار والسقوف حسب المندوب.

حركة المبيعات *



يوفر نظام جروث قدر كبير من المرونة التي تساعدك على إدارة حركة المبيعات بكفاءة عالية من خلال تهيئة الدورة المستندية للمبيعات بما يناسب احتياجات منشأتك مع إمكانية انشاء عدة دورات مستندية للمبيعات مثلا حسب القسم او المخزن او نوع المخزون (الأصناف) حيث لا تظهر إلا الأصناف المخزنية المحددة لهذه الدورة المستندية فقط مع إمكانية تحديد الفرع و الصندوق و حساب الإيرادات و منطقة البيع و الحقول البيانات الإضافية في كل مستند كذلك إمكانية انشاء مطبوع مخصص (و ذلك من خلال ميزة إدارة الدورات المستندية و ميزة إضافة حقول إضافية للواجهات و التي (تم توضيحها أعلاه).

يمكنك تفعيل سياسة تسعير الأصناف الخاصة بمنشأتك بكفاءة ومرونة عالية من خلال شاشة تسعير الأصناف التي تم توضيحها أعلاه.

إمكانية التخطيط لمبيعات الأصناف المخزنية حيث يمكن تحديد موازنة سنوية وشهرية لمبيعات مجموعة أصناف او صنف معين مع إمكانية تحديد هدف كمية ثم يقوم النظام بتوزيعها على أشهر السنة اليا او يمكن توزيعها يدويا بطريقة سهلة ودقيقة قرر

1

2

3

- يوفر لك نظام جروث إمكانية تحديد الكميات المجانية والخصومات والهدايا حسب العميل او حسب شريحة من العملاء حيث يقوم النظام باستدعائها اليا في فاتورة المبيعات بمجرد اختيار العميل معين.
- إمكانية تعريف الملحقات المجانية حسب الصنف مخزني حيث يقوم النظام استدعائها اليا في فاتورة المبيعات عند اختيار صنف معين.
- إمكانية تسجيل عروض أسعار للعملاء مع إمكانية تحديد تسعيرة معينة وتحديد تاريخ انتهاء صلاحية العرض وأيضا يمكن تحديد الخصم وبعده طرق

4

5

6

- إمكانية تسجيل سند صرف بضاعة قبل فاتورة المبيعات او تعدها حسب حاجة المنشأة مع إمكانية ربطه بأمر البيع او فاتورة المبيعات
- إمكانية تسجيل سند صرف بضاعة قبل فاتورة المبيعات او تعدها حسب حاجة المنشأة مع إمكانية ربطه بأمر البيع او فاتورة المبيعات
- إمكانية تسجيل فاتورة مبيعات (نقدية /أجلة) مع إمكانية ربطها مع امر بيع او سند صرف بضاعة مع إمكانية تحديد السائق او السيارة الخاصة بالفاتورة

7

8

9

إمكانية تسجيل جميع المصاريف الخاصة بالفاتورة وتوزيعها بالطريقة المناسبة مع إمكانية تحديد موعد استحقاق الفاتورة الآجلة حيث يقوم النظام بالتنبيه اليها عند استحقاق الفاتورة ويساعدك على تحصيلها من خلال متابعتها في اعمار الديون

10

يوفر النظام عدة طرق لسداد العميل حيث يمكن ان يقوم النظام بتسديد الأول فالأول مع إمكانية ان يقوم العميل بالتسديد من فاتورة محددة او من عدة فواتير

11

إمكانية تحديد الخصم في الفواتير النقدية والآجلة على مستوى الصنف أو الفاتورة حيث يمكن ان يكون مبلغ او نسبة او يقوم النظام باستدعاء الخصم الذي تم تحديده في بطاقة العميل مع إمكانية ترحيل الخصم إلى الحسابات المحددة له

12

إمكانية احتساب جميع أنواع الضريبة على مستوى الفاتورة مع إمكانية ترحيل الضريبة إلى الحسابات المخصصة لها

13

إمكانية تسجيل مردودات مبيعات مع إمكانية ربطها بفواتير المبيعات

14

إمكانية تسجيل فاتورة خدمية نقدية او آجلة حيث يمكن اختيار الأصناف الخدمية من دليل للأصناف الخدمية وهو دليل مستقل عن دليل المواد والأصناف والذي تم توضيحه أعلاه

15

وبذلك يمكن الحصول على تقارير وتحليل مفصلة ودقيقة عن المبيعات حسب الفروع والمنحوب أو منطقة البيع أو كليهما معا والتي تلعب دورا رئيسيا في اتخاذ القرارات ورسم الخطط المتعلقة بنشاط المنشأة

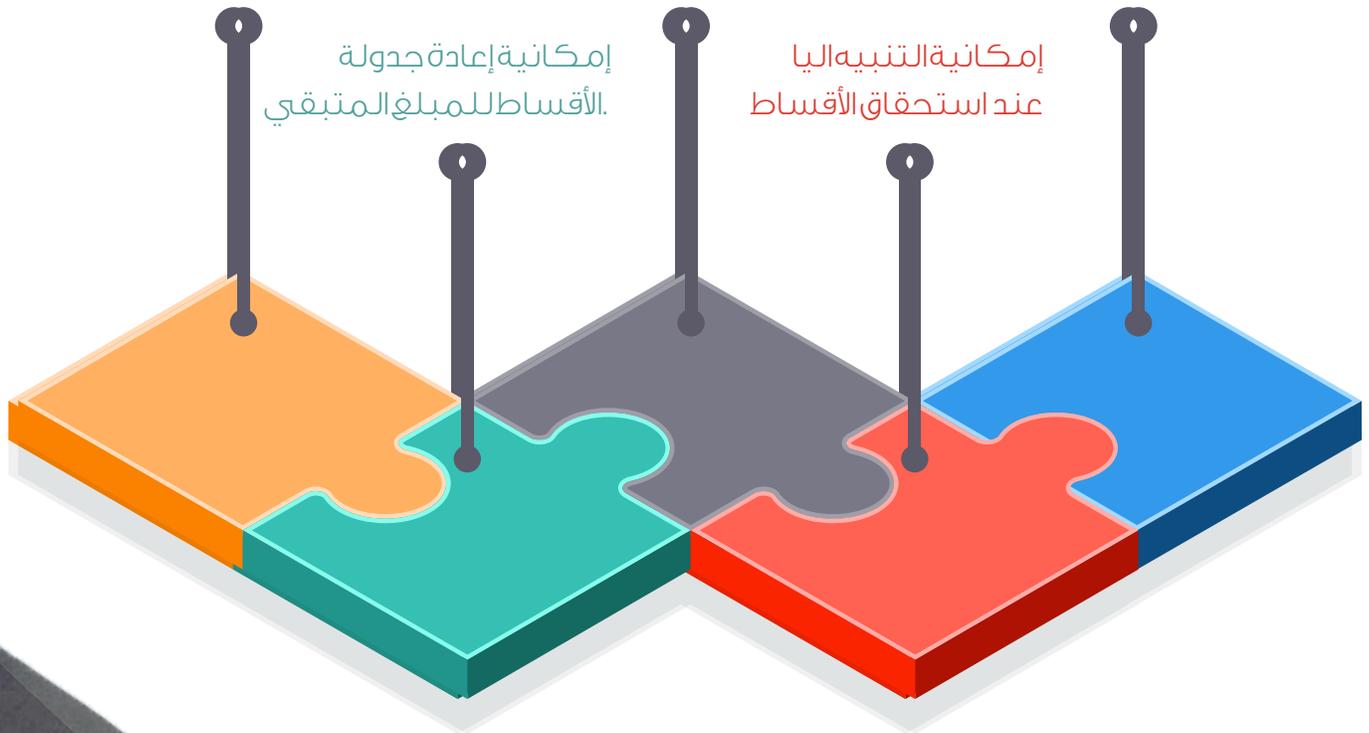
البيع
بالإقساط:

1

يمكنك تقسيط سداد العميل لمبلغ فاتورة المبيعات من خلال نظام جروث والذي يساعدك على توزيع الأقساط سداد بحسب المبلغ وعدد الدفع مع إمكانية تحديد مواعيد

إمكانية متابعة وتحليل أقساط حيث يوفر النظام معلومات عن الأقساط المسددة والمتبقية حسب العميل واعداد الديون

- يتيح النظام تصنيف العملاء الى عدة درجات بحسب معايير تقييم متعددة مثل نسبة السداد أو صافي المبيعات أو هامش الربح وغيرها



2 فاتورة صرف الكميات المجانية

كما يمكن صرف كميات مجانية للعملاء بشكل مستقل مع إمكانية ربطها بفواتير معينة وتحديد نوع البونص من قائمة إضافة أنواع البونص من التهيئة العامة للنظام، كما يمكن استعراض كافة أنواع البونصات التي تم منحها للعميل عند عملية مردود المبيعات و نسبة البونص الممنوح من الكمية الفعلية و تطبيق المعادلة عند المردود

ويمكن كذلك من خلال النظام إدارة عمليات البونص للعملاء عند البيع و صرف البونصات الإضافية بأنواعها المختلفة والاحتساب التلقائي للبونص

عند البيع أو المردود بحسب النسب المعرفة مسبقا حسب الأصناف أو المجموعات وكذلك العملاء أو حسب البونص الممنوح للعميل من خلال فواتير المبيعات

3 مزامنة المبيعات:

يوفر النظام ربط مبيعات الفروع مع المركز الرئيسي بعدة طرق

بطريقة الاون
لاين (عبر الشبكة)

02

01

بطريقة الاوف لاين
(خارج الشبكة)

من خلال الربط الشبكي
والذي تم شرحه أعلاه



5 أجزاء النظام التكاملية مع

التكامل التام لنظام إدارة المبيعات والعملاء مع جميع أجزاء نظام جروش في كافة التأثيرات المالية و المخزنية و الإدارية.

6 تقارير المبيعات:

- 1 تقرير بيانات العملاء
- 2 تقرير بيانات مناطق البيع
- 3 تقرير بيانات مندوبين المبيعات والمحصلين
- 4 مبيعات وتسديدات العملاء
- 5 مبيعات حسب الفواتير / العميل / الصنف
- 6 مبيعات حسب مردودات الفواتير / العميل / الصنف
- 7 صافي مبيعات حسب الفواتير / العميل / الصنف
- 8 المبيعات والتكلفة المخزنية
- 9 تحليل المبيعات

صافي
المبيعات
و القيمة
المضافة

12

مبيعات
الخدمات

11

تقرير اسعار
البيع

10

حركة
مبيعات
المندوبين
تفصيلي

15

ملخص
المبيعات
على مستوى
الفرع

14

تحليل
المنصرف
للفروع

13

تحليل
المخزون
المنصرف
بسر
الحركة

18

حركة
اجمالي
المستندات

17

صرف
الكميات المجانية

16

صافي
المبيعات
و
المصرفات

21

اجمالي
مبيعات و مردودات
الاصناف

20

التحويلات
الى الفروع بسعر
البيع

19

الحركة
الاجمالية
لمندوبين
المبيعات

24

ربحية
المبيعات
للفواتير

23

ربحية
المبيعات
للمندوبين

22



27 المبيعات و عمولة الربح للمندوب

26 الاهداف و المبيعات للمندوبين

25 صافي المبيعات حسب المندوب

30 العملاء المتجاوزين المديونية

29 عمولات المبيعات

28 حركة المندوبين

33 الكميات الواردة و المنصرفة لعميل

32 ربحية العملاء

31 تحليل اقساط مبيعات و تسديدات العملاء

36 استحقاقات السداد

35 اجمالي التحصيل (اجمالي/ تفصيلي) حسب الفرع لكل محصل (عميل/ كل العملاء)

34 التحصيلات الشهرية اجمالي