

نظام المبيعات

المبيعات نظام لإدارة كل ما يتعلق بعمليات البيع من عروض وطلبات ومبيعات ومرتجات وتحليل تقارير وإحصائيات البيع.

من أهم وظائفه:

- ١ إمكانية ترميز انواع متعددة للمبيعات والطلبات والمرتجات وأعباء المبيعات بمختلف انواعها.
- ٢ إنجاز كافة إجراءات البيع ومتابعتها وتقييمها كتحرير طلبات العملاء وعروض الأسعار وإثبات فواتير البيع والارتجاع.
- ٣ قيد الأثر المالي آلياً على الحسابات المتعلقة كالإيرادات والمدينون والصناديق وغيرها.
- ٤ التعامل مع العروض الترويجية بخيارات مرنة ومتعددة.

من أهم مميزاته:

- ١ مرونة التهيئة المتعلقة بالأسعار وآلية تسلسل الفواتير والمردودات وطريقة منح المجاني والخصومات وإعداد العروض الترويجية وغير ذلك.
- ٢ سرعة الحصول على تقارير بيانات عن عمليات البيع والارتجاع وطلبات العملاء وعروض الأسعار بشكل إجمالي أو تحليلي وبخيارات متعددة.
- ٣ إمكانية الحصول على تقارير المقارنة التي تتضمن المعلومات المطلوبة بمختلف الخيارات.

يرتبط المبيعات بكل أنظمة أونكس برو ERP في تبادله القيود والتأثيرات وفي العلاقات والمهام الإدارية المؤثرة على نشاط المنشأة ومبيعاتها.