

نظام إدارة التوزيع

إدارة التوزيع: نظام لتنفيذ خطط الترويج والبيع والتحصيل وجمع بيانات السوق.

من أهم وظائفه:

- 1 تهيئة مزايا العملاء والوكلاء والموزعين، ومزايا المندوبين ومصروفاتهم.
- 2 تهيئة مؤشرات أداء دقيقة ومرنة للمندوبين والمشرفين يمكن تحديثها.
- 3 إعداد خطط سير لمندوبي البيع والمروجين حسب المنتجات أو المناطق أو أي تصنيف آخر تقره المنشأة وفق دراستها للسوق والمنافسين.
- 4 تنفيذ مختلف العمليات من فواتير وسندات بأجهزة Android أو Pocket PC
- 5 جرد مخزون العميل لتحقيق رقابة حركة الأصناف لدى العملاء.
- 6 حفظ وتحليل المعلومات التي يوفرها المندوبون عن السوق والمنافسين.

من أهم مميزاته:

- 1 استخدام مؤشرات دقيقة لأداء مندوبي البيع والمشرفين وفق خطط سير عمليات التوزيع والبيع والتحصيل وتنظيم عمولات البيع بشكل واسع ومرن.
- 2 بناء خطط الترويج والبيع والتحصيل، وضبط وتنظيم العروض الترويجية بالأسعار أو الخصومات أو المجانيات أو غيرها.
- 3 سرعة وسهولة الاطلاع على أي معلومات تفصيلية عن الأصناف والعملاء والوكلاء والمروجين والأسعار، ونتائج دراسة المندوبين للسوق والمنافسين.
- 4 تقليل مخاطر الفاقد في البضاعة وفي المبالغ التي يتم تحصيلها.
- 5 الحصول على تقارير بالخيارات المرغوبة كخط السير أو المناطق أو المنتجات أو المندوبين ومعلومات إحصائية عن الأداء والسوق والمنافسين.

نظام التوزيع يرتبط بالبيع والعميل والمخازن والموظف وغير ذلك، و

أنظمة أونكس برو ERP تتعامل مع بياناته وتتكامل مع إجراءاته.