



نرم افزار پخش و توزیع

مویرگی

www.miliac.com



به میلیونر خوش آمدید ...

با توجه به نیازهای جامعه و پیشرفت تکنولوژی و سرعت بالای تغییرات در سیستم های پخش و توزیع و کنترل سخت آن ها برای مدیران ، نیازمند اطلاعات دقیق و بروز از انواع حوزه های مختلف است. این حوزه ها که شامل مالی و حسابداری | انبار و کنترل موجودی | فروش و پخش مویرگی | فرمول های سخت و گسترده پورسانت ها | مدیریت تابلت | شعبات و مراکز فروش و همچنین گزارشات تخصصی و البته به موقع است، به جهت اخذ تصمیمات مهم و بنیادی جزو اولیه ترین نیازهای هر مدیر بشماررفته که این نرم افزار به بررسی جزئی هریک از این موارد میپردازد.

عدم تفکیک پذیری حساب ها، وجود اشتباهات متعدد انسانی، پیچیدگی زیاد بدهکاران و بستانکاران، حساسیت بالا و منطقی مدیران نسبت به ارقام ترازنامه و نتیجتاً پیشرفت تکنولوژی همه نیازمند یک سیستم جامع و دقیق مالی و مویرگی است...

✿ خرید و تامین کنندگان

ثبت فاکتورها، قیمت خرید و درصد تخفیف، هزینه ها و اضافات و کسورات، سیاست های قیمت گذاری، سریال ساخت و ...

✿ خزانه داری

تعریف صندوقدار و تنخواه گردان، سرمایه گذاران و بستانکاران، بانک و اسناد مربوطه، راس گیری و ثبت تسهیلات و وصول و...

✿ منابع انسانی

ثبت و نگهداری کلیه اطلاعات سازمانی، سوابق، حقوق و دستمزد

✿ حقوق و دستمزد

تعریف انواع کسورات و اضافات، مزایا، محاسبه حقوق با امکان تعریف فرمول، وام و شرایط پرداخت، تنظیمات مرخصی و...

✿ دارائی ثابت

معرفی گروه ها و زیردارائی، مراکز استقرار و سند استهلاك و...

✿ اعتبارات

تخصیص اعتبار برای هرفرد، ثبت درخواست هزینه، فرمول گذاری نمودارهای گزارش دهی ساده و قابل درک، ثبت اطلاعات و...

انبار و کنترل موجودی

کارایی منحصر بفرد و عملکرد عالی و قابل انعطاف برنامه از جمله آفلاین و آنلاین بودن انبارها، شرایطی خاص و مدرن را برای مدیریت انبارها بوجود می آورد. این زیر سیستم ها مطابق اصول روز دنیا عمل می کند. برخی از اینها بشرح ذیل مختصراً به اطلاع میرسد:

❖ تفکیک اولیه انبار

❖ بارگیری و صدور حواله و مجوز توزیع

❖ کاردکس انبار به روش میانگین متحرک

❖ گردش کالا طی دوره / میانگین متحرک

❖ کالا طی دوره

❖ کارت انبار

❖ لیست سفارش کالا

❖ موجودی کل کالاها

❖ زیر سیستم موجودی مرکز



اطلاع رسانی به مشتریان، تسهیل ارتباط مشتریان با بخش‌های مختلف سازمان، امکان پیگیری کار مشتریان، ردیابی مشتریان از زمان شروع درخواست تا زمان مرتفع شدن خواسته آنان و ارائه اطلاعات لازم به مدیران جهت برنامه ریزی فرآیند ها از مهمترین ماموریت این نرم افزار به شمار میرود.

زیر سیستم توزیع

انجام انواع فرآیند مسیریابی مناطق، تخصیص فروشنده، مدیریت توزیع فاکتور، صدورحواله ونهایتاً بارگیری و صدور مجوز توزیع (باجریات)

فروش گرم و سرد

شروع با معرفی مراکز فروش، کنترل لحظه ای فروش، تخفیفات جوایز و اهداف فروش، الگوهای ویزیت، کاتالوگ و گزارشات عملکرد

باشگاه مشتریان

اعمال تخفیفات و جوایز و قرعه کشی و... تا ثبت اطلاعات مشتریان ایجاد سامانه وفاداری مشتریان و بررسی روند اعطای جوایز و بن‌ها

زیر تلفن گویا

سیستم به صورت خودکار در ساعات مشخص شده به مشتریان مشخص شده تماس گرفته و پیگیری مطالبات می شود.

ارتباط با مشتری (CRM)

مدیریت ارتباط با مشتری، سیستم کالرایدهی، ضبط مکالمات، پیامک مدیریت جلسات و اقدامات کارکنان، فکس و بایگانی نامه ها و...



محاسبه تخصصی پورسانت

در شرکت‌هایی که فعالیت فروش و توزیع دارند مدیران نگرانند که آیا سیاست‌های بهبود عملکرد و افزایش درآمد فروش بدرستی اجرا می‌شوند و آیا تغییرات در رویه‌ها به سرعت اعمال می‌شوند. ماژول پورسانت فروش اجزایی منعطف و قدرتمند است تا به کمک آن سیاست‌های تدوین شده در محدوده پورسانت فروش در اسرع وقت و با دقت اجرایی شوند.

❁ مدیریت ویزیتور

فرآیند تعریف: اهداف فروش، فرمول بر اساس ریال | تعداد | جمع | تعداد مشتری | LPSC | و نهایتاً متوسط خرید. گزارش‌گیری و چاپ از مبلغ نهایی پورسانت عوامل فروش و توزیع، تعریف بودجه پورسانت اهداف فروش بصورت پله‌ای، الگوی محاسبه پورسانت، فرآیند تعریف تابع نرمال دستیابی به هدف، اعمال تغییرات کمیسیون فروش با حفظ سوابق، دقت عمل کافی در انجام محاسبات پیچیده

❁ زیر سیستم اهداف فروش

فرآیند تعریف اهداف فروش مبلغی و مقداری، تعریف شاخص‌های مورد نظر مدیر و ارزیابی مستقل، تعریف دوره‌های مختلف محاسبه پورسانت و جداول پایه و ضرایب پورسانت، فرآیند محاسبه پورسانت برای نقش‌های مدیر، ویزیتور، مامور توزیع، مامور وصول، فروشنده گرم، راننده و سایر نقش‌ها، یکپارچگی با حوزه منابع انسانی

❁ زیر سیستم جشنواره فروش

فرآیند تعریف اهداف جشنواره فروش مبلغی و مقداری، تعریف دوره‌های مختلف محاسبه پورسانت، فرآیند تعریف دوره‌های مختلف شوک فروش



ارائه ساختاری نوین و بروز از نحوه گزارش دهی به مدیران ...

فرآیند نمایش وضعیت کل سازمان در یک نگاه

فرآیند نظارت بر عملکرد سازمان و واحدها

فرآیند تعیین و تعریف اهداف سازمانی

فرآیند دریافت نرخ رشد روزانه

فرآیند تحلیل کمی و کیفی فروش از جنبه های جوفروشی و فروش اقلام، سطر فاکتور

فرآیند تحلیل کمی و کیفی عملکرد مامورین توزیع و راننده ها

فرآیند محاسبه سود و زیان بر اساس معیارهای صنعت پخش

فرآیند تحلیل کمی و کیفی وضعیت انبارش کالا و استوک موجود در انبار بر اساس سه شاخص سطح موجودی، ضایعات و میانگین مارجین (حاشیه سود)

فرآیند تحلیل وضعیت مالی بر اساس گردش مالی، مدیریت نقدینگی، هزینه ها و درآمدها

فرآیند دریافت گزارش کلی سازمان
(میزان چک در جریان وصول یا میزان نقدینگی)

فرآیند دریافت گزارش موجودی و نقدینگی از حساب ها



شعبات و مراکز فروش

داشتن اطلاعات دقیق و سریع و البته به موقع ، نیاز اولیه هر مدیر شرکت پخش است. این اطلاعات در سطح بالا بسیار حیاتی و همچنین تعیین کننده اند. از طرفی همواره در جمع آوری اطلاعات از شعبات و زیرمجموعه های مورد نظر در نظارت مستقیم آنها دچار مشکلات عدیده ای می باشند . از اینرو اگر بخواهیم این اطلاعات مورد نیاز مستقیم و به صورت آنلاین در سیستم ثبت شوندو در همان لحظه قابل گزارش گیری باشند نیازمند سیستمی هستیم که آنرا سیستم جمع آوری اطلاعات و گزارشات عملکرد می نامیم .

این سیستم بصورت خودکار اطلاعات ذیل را دریافت میکند :

- ❁ دریافت کالا بر اساس گروه بندی کالاها و زیر گروه ها
- ❁ دریافت گروه بندی مشتریان در سطوح مختلف
- ❁ دسته بندی اطلاعات در سطوح استان و مناطق و مسیرها
- ❁ تعریف فرمول های فروش و پورسانت ها
- ❁ امکان فرمول های فروش برای گروه های خاص (استان، مناطق، مشتریان و...)



علاوه بر ارائه انواع اپلیکیشن های اندروید به کاربران، اقدام به ارائه مشاوره های مدیریتی و استفاده بهینه از این تکنولوژی را نیز می کند، که این موضوع باعث افزایش راه های ارتباطی، اعتبار نام تجاری و در نتیجه افزایش تعداد مشتریان محصولات و خدمات سازمان ها خواهد شد.

سفرشگیری آنلاین از طریق تبلت

با استفاده از اپلیکیشن اندرویدی روی تبلت / گوشی و دریافت سفارشات و انتخاب کالا با قابلیت مشاهده تصاویر کالا و ارسال لحظه ای سفارشات و صدور فاکتور خودکار

سیستم ردیاب

بازوی فعال و دقیق میلیونر (GPS) قدرت گرفته از مدیریت ناوگان که امکان ردیابی دقیق عوامل فروش و موزعین را فراهم میسازد با امکان دریافت دقیق ترین گزارشات و خروجی های کارآمد

فروش آنلاین (اندروید مشتریان)

از ثبت نام و انتخاب مسیر تا سفارش و طرح تخفیف و ثبت و تایید نهایی حتی بصورت آفلاین

زیر سیستم کاتالوگ دیجیتال

نمایشی نوین و جذاب از کالاهای عرضه شده با تکیه بر سیستم قوی اندروید با قابلیت های گروه بندی و ایجاد تورمجازی و ثبت تعداد نامحدود عکس و کالا و توضیحات ...

گزارشات

مدیران در جهت پیشبرد اهداف تجاری و بررسی سود و زیان و طراحی روند فروش و عملکرد پرسنل نیاز به گزارشی از فعالیت خود دارند تا بتوانند به تحلیل و بررسی روند اجرایی و دست‌آورد‌های مجموعه بپردازند. این گزارشات عبارتند از :

❖ گزارشات انبار

❖ گزارشات مدیریت شعبات

❖ گزارشات مالی

گزارش گیری متنوع از چک های دریافتی از قبیل چک های وصول شده، برگشتی وصول شده، چک های سر رسید شده و... به تفکیک هر کدام از بانکها و نمایش میانگین سن چک

❖ گزارشات حقوق و دستمزد

محاسبات وام و اقساط، تعدیلات حقوق، کسر خودکار اقساط، عیدی و سنوات، امکان انجام محاسبات فردی و ماهیانه و یا انفرادی و یا گروهی

❖ گزارشات ویزیتور و فروش

گزارش فروش و موجودی تعدادی و ریالی به تفکیک کالا، مراکز، کد ملی، نمایندگی، تامین کننده، امانی و قطعی، فاقد فروش، با قیمت تمام شده، سود حاصله، ویزیتور و فروش و...

آمار مقایسه ای یا واردات و فروش و موجودی نسبت به هدف تولید، میزان تحویل، موجودی ریالی و تعدادی، سال یا تاریخ، لیست ضایعات، کسپی و... لیست کالاهای برتر، لیست مشتریانی با دسته بندی های بسیار جزئی و مجزا



نمای کلی برنامه پخش و توزیع مویرگی

محاسبه تخصصی پورسانت

مدیریت مالی و حسابداری

شعبات و مراکز فروش

فروش و پخش مویرگی

مدیریت تابلت

انبار و کنترل موجودی

داشبورد مدیریت

گزارشات

✓ بروز و دقیق باشید...

شرکت نرم افزاری
میلیونر



www.shopmiliac.com | www.softmiliac.com | info@miliac.com