



GREENWARE
RETAIL SOLUTION

ارائه دهنده راهکارهای یکپارچه و جامع مدیریت فروشگاه‌ها

GREEN WARE



PRODUCTION

سبز افزار آریا <

SABZ AFZAR ARYA

شرکت سبز افزار آریا، با هدف ایجاد بستری مناسب در زمینه ارائه راهکارهای یکپارچه فناوری اطلاعات تاسیس گردید. اکنون پس از یک دهه فعالیت، هزاران کاربر در قالب صدها شرکت از خدمات نرم افزاری این شرکت استفاده می نمایند.

شرکت سبز افزار آریا با بهره مندی از حدود ۵۰ نیروی متخصص در زمینه های فناوری اطلاعات، منابع و مدیریت توانسته است با تاسیس شعب خود در شهرهای چالوس، رشت، بابل، تبریز، اصفهان، مشهد، شیراز، قم، اهواز، کرمان و... به امر فروش محصولات خود و آموزش، پشتیبانی و خدمات پس از فروش آنها بپردازد.

شرکت سبز افزار آریا با هدف مشاوره، طراحی و پیاده سازی نرم افزار و تکنولوژی های مدیریت اطلاعات و با تأکید بر نگرش «جلب رضایت مشتری» بهبود مستمر محصولات و تضمین خدمات را، سرلوحه وظایف خود قرار داده و برای تحقق آن به استفاده از سیستم های نوین مدیریتی تأکید می نماید. هدف ما درک نیازهای مشتریان و تأمین خواسته های آنان از طریق تقویت فعالیت های تحقیق و توسعه، بهره گیری از تجربیات و نظرات مشتریان، ارائه محصولات و خدمات متنوع و مطلوب با رعایت استانداردهای قابل قبول است.



◀ ماموریت سیستم جامع و یکپارچه فروشگاه‌ها

امروزه کاهش هزینه‌های عملیاتی و بالا بردن سطح انعطاف پذیری سیستم، خلاقیت کارکنان، پاسخگویی به مشتریان و جلب رضایت آنها کلیدهای اصلی استراتژی تجارت الکترونیک در فروشگاه‌ها می‌باشند.

کمیون یک سیستم متمرکز و اجرای سیستم‌های فروش قدیمی از دستیابی فروشگاه‌ها به اهداف تجاریشان ممانعت می‌کند.

در این راستا سیستم یکپارچه مدیریت فروش، GPOS به منظور اجرای یک سیستم فروش نوین و ایجاد یک سیستم متمرکز و انعطاف پذیر برای مدیریت فروشگاه‌ها در هر سطح و اندازه طراحی و پیاده سازی شده است.

این سیستم می‌تواند سازمان فروشگاه را به ۳ سطح نقاط فروش (POS (point of sales، دفتر مدیریت شعبه (Back Office) و دفتر مدیریت مرکزی (Head Office) تقسیم کرده، و سطح وسیعی از عملیات مدیریت کالاها، کارمندان و مشتریان را در دفتر مرکزی در اختیار مدیران ارشد قرار دهد.

یکی از مهمترین مشخصات یک سیستم یکپارچه، جمع آوری صحیح اطلاعات به روز و نظارت و کنترل بر نحوه تولید و پردازش آنها می‌باشد. از دیگر مشخصه‌های سیستم یکپارچه فروش قابلیت انطباق پذیری آن با ساختار فروشگاه می‌باشد. بطوریکه این سیستم قابلیت نصب و راه اندازی برای فروشگاه‌های بسیار بزرگ در سطح بین المللی تا یک فروشگاه کوچک را دارا است. کاربر با استفاده از زیرسیستم پیکربندی فروشگاه، قادر به تعریف ساختار سازمانی فروشگاه با توجه به نیازهای خود در دفتر مدیریت مرکزی می‌باشد. پس از تعریف اجزاء، کاربر قادر به نصب نرم افزارهای مورد نیاز در اجزاء تعریف شده می‌باشد.

نحوه نصب و راه اندازی آسان یکی از مشخصات بارز سیستم می‌باشد، بطوریکه نصب و راه اندازی و اتصال اجزاء سیستم از طریق شبکه میسر می‌باشد. کاربر با استفاده از زیر سیستم

نظارت و کنترل می‌تواند بصورت بلادرنگ، وضعیت اجزاء سیستم و وظایف تعریف شده را کنترل نماید و مشکلات بوجود آمده در سیستم که گزارش میشوند را مشاهده کرده و در جهت رفع آنها اقدام نماید.

از اصلی‌ترین ماموریت‌های سیستم یکپارچه فروشگاه‌ها می‌توان به 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 ارایه اطلاعات لازم به مدیران جهت پیش بینی و برنامه ریزی‌های مورد نیاز فرآیندها اشاره نمود.

◀ خصوصیات غیر عملیاتی (Features) سیستم یکپارچه فروشگاه‌ها

◀ حوزه عملکرد (Scalability) : نرم افزار مذکور در فروشگاه‌های کوچک و مستقل با یک صندوق (Standalone) و فروشگاه‌های بزرگ و زنجیره‌ای (ChainStores) با چندین صندوق قابل استفاده می‌باشد.

◀ دسترسی (Accessibility) : امکان دسترسی صندوق‌ها به اطلاعات پایه و دسترسی مدیریت مرکزی فروشگاه به اطلاعات عملکرد هر یک از فروشگاه‌ها

◀ استفاده آسان (User Friendly) : واسط گرافیکی کاربر به نحوی مطلوب تهیه گردیده و برای استفاده راحت تر با صفحه کلید، کلیه فرم‌ها دارای کلیدهای میانبر می‌باشند.

دانش فنی و تجربه کارشناسان و متخصصین خود آماده ارائه انواع خدمات پشتیبانی بصورت موردی یا قراردادی به مشتریان می‌باشد که در صورت عقد قرارداد پشتیبانی می‌توان از مزایای ویژه‌ای نظیر ارائه خدمات در ساعات غیراداری و روزهای تعطیل، تهیه نسخه‌های پشتیبان (Backup) طی دوره‌های مشخص و ... نیز برخوردار گردید.

◀ معماری نرم افزار (SoftwareArchitecture)

این نرم‌افزار با متدولوژی شیء‌گرا و معماری سه لایه، به زبان C# و با بانک اطلاعاتی MS SQL Server پیاده‌سازی شده است. در معماری سیستم از آخرین الگوهای رایج بهره‌برداری شده و با ترکیب مناسب آنها سعی شده نسخه‌ای منحصر به فرد متناسب با شرایط و امکانات مشتریان تدارک دیده شود.

طراحی سه لایه واقعی (قابل تفکیک به صورت فیزیکی) با استفاده از NETRemoting. سبب شده که علاوه بر سهولت پشتیبانی، با فراهم آوردن امکان پردازش موازی در سیستم‌های بزرگ، مشکلات مربوط به سرعت و کارایی برطرف گردد.

وجود تنظیمات در فایل‌های XML تطبیق نرم‌افزار با شرایط جدید را بدون نیاز به Compile مجدد و تهیه نسخه جدید میسر می‌سازد.

سازگاری Remoting با انواع پروتکل‌های شبکه ارتقاء امنیت سیستم را درجایی که نیاز به امنیت بیشتری است به سهولت ممکن می‌کند.

زیرساخت Transactional برای جلوگیری از عقیم ماندن عملیات طولانی و ثبت اطلاعات ناقص یا اشتباه، به خوبی انجام وظیفه می‌کند.

در صورت بروز هر خطا تمام اطلاعات لایه‌ها به صورت XML نگهداری می‌شود و امکان ارسال آن به شرکت برای بررسی و رفع ایراد به سادگی فراهم شده است.

در نرم‌افزار صندوق فروش، به راحتی امکان استفاده از صندوق‌های حساس به لمس (Touch POS) نیز فراهم شده است.

◀ یکپارچگی (Integrity): سیستم موجود دارای حداکثر یکپارچگی بوده و کلیه زیرسیستم‌ها از ارتباط اطلاعاتی جامعی برخوردار هستند و افزونگی اطلاعات (Redundancy) در آن به حداقل ممکن رسیده است.

◀ قابلیت اطمینان (Reliability): به کمک زیرساخت واکنشی (Transactional) برنامه، هیچ داده‌ای بصورت ناقص یا اشتباه ثبت نشده و یا توسط عملیات اشتباه از بین نمی‌رود.

◀ امنیت (Security): جلوگیری از دسترسی‌های غیرمجاز با احراز صلاحیت کاربر و استفاده از مکانیزم کنترل سطوح دسترسی روی گزینه‌های برنامه و نیز اطلاعات تولید شده (حیطه بندی اطلاعات) به تفکیک هر فروشگاه و همچنین رمزگذاری داده‌های با اهمیت و کلیدی سیستم

◀ ثبت وقایع (Logger): امکان ثبت کلیه وقایع، هشدارها و خطاهایی که در سیستم اتفاق می‌افتد و رؤیت آنها به کمک ابزاری به نام Log Viewer

◀ کارکرد بدون اتصال به شبکه (Offline Processing): نرم‌افزار صندوق فروش قادر است در شرایطی که ارتباط آن با شبکه و سرویس دهنده قطع شده، عملیات مدور فاکتور فروش را انجام دهد و با برقراری ارتباط، به کمک سرویسی به نام Task Tracker بصورت خودکار شروع به ارسال اطلاعات فروش به سرویس دهنده نماید.

◀ شناسایی دستگاه‌های جانبی (DriversDevice): پشتیبانی از استاندارد UPOS در نرم‌افزار صندوق فروش به طوریکه هر یک از دستگاه‌های جانبی می‌توانند با بهره‌گیری از راه‌اندازهای OPOS خود، در برنامه قابل شناسایی و قابل استفاده باشند.

◀ پشتیبانی فنی (Technical Support): تیم پشتیبانی این شرکت با بهره‌گیری از



سیستم مدیریت پیکربندی اطلاعات پایه

از مهمترین و اساسی ترین سیستم ها در يك سیستم یکپارچه و جامع، سیستم مدیریت اطلاعات پایه و پیکربندی آن می باشد که کار اصلی آن ورود صحیح و یکپارچه اطلاعات و نظارت و کنترل بر نحوه ثبت و پردازش آنها می باشد. مدیر سیستم در این زیرسیستم، توانایی تعریف اطلاعات پایه فروشگاه و دیگر اطلاعات مربوط به فروشگاه و اجزاء آن را دارا می باشد.

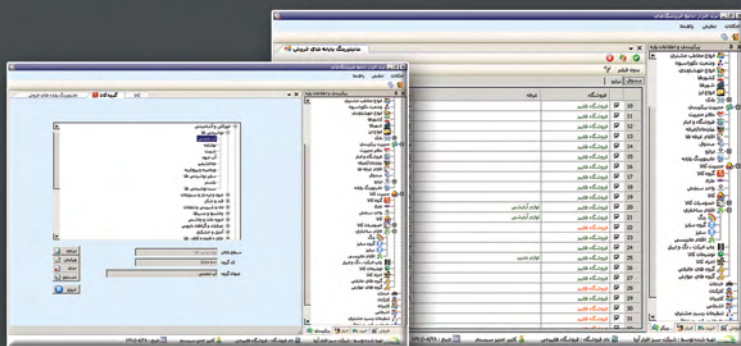
در این زیر سیستم تمامی ارتباط ها و نحوه تعامل هر فروشگاه با انبارها و دفتر مرکزی دیده شده و تماما با استانداردهای جهانی جهت استفاده در فروشگاه های زنجیره ای و بین المللی با بستر شبکه ای را دارا می باشد. نیازهای هر زیر مجموعه از سیستم بطور جداگانه توسط دفتر مرکزی قابل تعریف و بصورت online قابل پیگیری و کنترل می باشد. نظارت بر زیر مجموعه ها از جمله مهمترین امکانات يك سیستم مکانیزه مناسب می باشد که با يك داشبورد کاری مناسب و UserFriendly باید در اختیار کاربر قرار گیرد.

بروزرسانی آسان و کاملا مکانیزه زیر مجموعه ها از نظر بسیاری از صفات و خواص کالا در سیستم یکپارچه فروشگاهی نیز سهم بسزایی در عدم اتلاف زمان و انرژی خواهد داشت.

اطلاع رسانی به موقع و ارائه گزارشات کاربردی جهت رفع ایرادات و مشکلات موجود در زیرمجموعه ها نیز از مزایای استفاده از زیر سیستم مدیریت اطلاعات پایه می باشد.

امکانات

- معرفی دفاتر مدیریت بصورت زنجیره ای، مدیریت مرکزی، مدیریت شعب
- معرفی فروشگاه بصورت نامحدود برای هر دفتر
- معرفی انبار بصورت نامحدود برای هر دفتر
- معرفی غرفه بصورت نامحدود برای هر فروشگاه
- معرفی اقلام هر غرفه
- معرفی انواع کالا (استاندارد، ساختنی، مواد اولیه، خدماتی، ماتریسی و ...)
- معرفی واحدهای شمارش کالا
- معرفی بارکدهای هر کالا
- تخصیص مارک و گروه کالا بصورت سلسله مراتبی (درختی)
- معرفی گروه های مالیات بر ارزش افزوده و عوارض و تعیین نرخ هر يك و انتساب به اقلام معرفی شده



- معرفی انواع ارز و نرخ تبدیل هریک به ریال
- معرفی نیروی انسانی شاغل در فروشگاه ها و تخصیص فروشنده یا غرفه سازمانی به هریک
- معرفی کلیه اشخاص اعم از تأمین کننده و مشتری بصورت شخصی یا شرکتی و ثبت مشخصات نحوه ارتباط با هریک
- مدیریت گروه بندی مشتریان
- معرفی کلیه صندوق های فروشگاه ها و تعیین شناسه ای برای هریک از آنها که در نرم افزار صندوق بطور خودکار قابل شناسایی باشند
- معرفی انواع خدمات به تعداد دلخواه که علاوه بر اجناس، قابل فروش به مشتری هستند
- نظیر پیک، بسته بندی و غیره
- تعیین اجزاء تشکیل دهنده کالا به منظور استفاده از آن در ترکیب و ساخت کالا و صدور رسید محصول (BOM)
- معرفی انواع کلاس های قیمت فروش به تعداد دلخواه نظیر مشتریان عمومی، مشتریان عمده، کارکنان، نمایندگان، شرکت های همکار و غیره
- معرفی کاربران سیستم و تعیین سطوح دسترسی هریک که در سطح گزینه های برنامه و داده های هر محل (حیطه بندی اطلاعات) قابل تعریف می باشد
- تنظیمات رسید مشتری اعم از آرم فروشگاه، تبلیغات بالا صفحه و پایین صفحه

Prod



CONFIGURATION

RETAIL MANAGEMENT

← سیستم مدیریت انبار، کالا و حسابداری انبار

طبقه بندی و کد گذاری کالاها در يك سازمان از اهمیت بالایی برخوردار می باشد چرا که بخش های مختلف سازمان با آن درگیر بوده و از آن استفاده می کنند. این سیستم با دیگر زیر سیستم ها در ارتباط بوده و به آنها سرویس می دهد. علاوه بر این سیستم مدیریت انبار و کالا با ارائه حقوق دسترسی، امکان جدا سازی کالاهای مربوط به هر انبار و غرفه را نیز دارد.

انبار محل تجمع یا ذخیره سازی اقلامی است که موجودی های درون آن برای ارضای نیازها و تقاضاهای آتی مصرف می گردند. انبار در مؤسسات تولیدی، خدماتی و بازرگانی به عنوان يك حلقه ارتباطی بین تولید و مصرف و توزیع و همچنین حلقه ارتباطی بین خرید و فروش مواد و کالا و خدمات محسوب می شود. فرآیندهای زیر سیستم مدیریت انبار به شکل کلی شامل تحویل گرفتن کالا، نگهداری کالا و همچنین تحویل دادن و کنترل موجودی های درون انبار می گردد.

استفاده از ابزارهای مناسب (نظیر بارکد) قابلیت های بسیاری را در جهت شناسایی موجودیت های مختلفی را در انبار به ما می دهد که از جمله آنها می توان به اطلاعات کالاها، اطلاعات محصولات ترکیبی و اطلاعات تهیه کنندگان اشاره کرد.

در يك سیستم کامل انبار، ورود کالا، خروج کالا، انتقال کالا و مرجوع کالا و ... بطور کامل ثبت و نگهداری شده و قابلیت ره گیری را خواهد داشت.



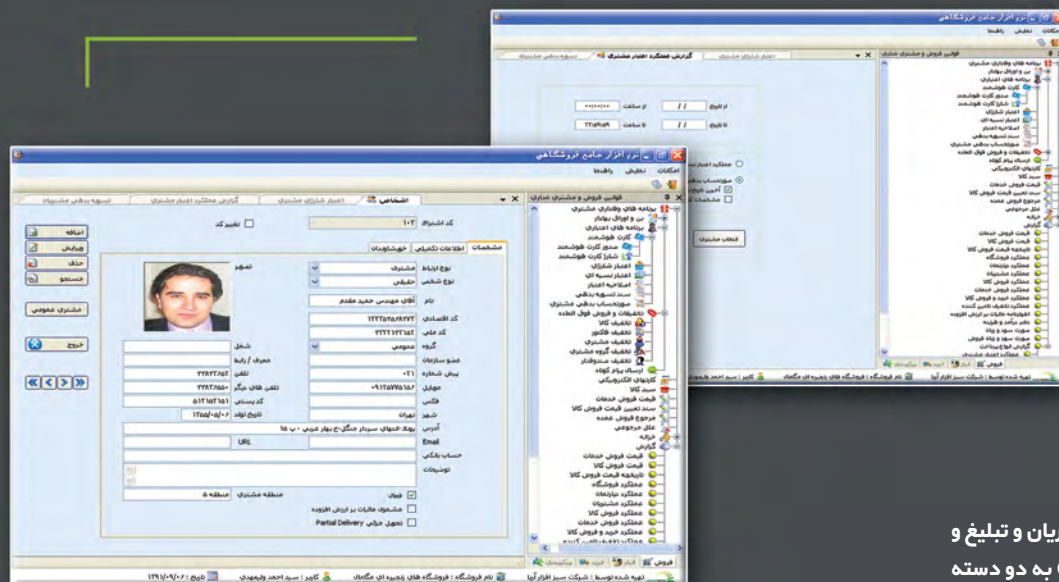


امکانات

- ◀ ثبت انواع سند رسید خرید ورودی انبار
- ◀ ثبت سند رسید دریافت و انتقال به فروشگاه، عادی و اضافه موجودی
- ◀ ثبت انواع سند حواله ارسال خروجی انبار
- ◀ ثبت سند حواله مرجوع خرید، حواله انتقال-فروشگاه به منظور انتقال اجناس به سایر فروشگاه‌ها، حواله مصرف، حواله کسری موجودی، حواله ضایعات
- ◀ صدور سند تبدیل به منظور تبدیل مقداری از یک جنس به مقدار جنس یا اجناسی دیگر که برای تبدیل اقلام فله به انواع بسته بندی به کار می رود
- ◀ صدور سند ترکیب به منظور ساخت کالا براساس اجزاء تشکیل دهنده آن
- ◀ تعیین نقطه سفارش و تعیین میزان سفارش
- ◀ تعیین حداقل موجودی و حداکثر ظرفیت برای هر جنس در هر محل نگهداری جنس و تعیین آن براساس عملکرد آن محل در مدت زمان مورد نظر
- ◀ قیمت گذاری اسناد انبار به یکی از روش‌های قیمت‌گذاری متعارف FIFO (اولین صادره از اولین وارده)، LIFO (اولین صادره از آخرین وارده) و قیمت میانگین موزون
- ◀ انبارگردانی در هر محل نگهداری جنس و گزارش مغایرت ناشی از آن و صدور اسناد تعدیل
- ◀ انبارگردانی (افزایشی/کاهشی) بصورت خودکار
- ◀ غرفه گردانی در هر محل نگهداری جنس و گزارش مغایرت ناشی از آن و صدور اسناد تعدیل
- ◀ انبارگردانی (افزایشی/کاهشی) بصورت خودکار
- ◀ امکان بهره‌گیری از دستگاه PDA در فرآیند انبارگردانی و استفاده نرم‌افزار جاری از اطلاعات شمارش اقلام ذخیره شده در دستگاه مذکور به منظور افزایش سرعت و دقت در کلیه مراحل انبارگردانی
- ◀ صدور انواع درخواست ارسال کالا، انواع درخواست خرید، انواع درخواست مرجوع خرید
- ◀ امکان صدور درخواست ارسال کالا براساس نقاط سفارش اقلام فروشگاه
- ◀ امکان صدور درخواست خرید کالا براساس نقاط سفارش اقلام انبار
- ◀ کنترل موجودی اقلام براساس نقاط سفارش و اطلاع رسانی به تامین کننده از طریق sms
- ◀ گزارش‌های متنوع انبار نظیر اسناد وارده و صادره، موجودی تعدادی و ریالی، کاردکس تعدادی و ریالی، اقلام قابل سفارش و ...



ارائه دهنده راهکارهای یکپارچه و جامع مدیریت فروش



سیستم مدیریت ارتباط با مشتری

یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های هر مجموعه تجاری موفق جلب رضایتمندی مشتریان و تبلیغ و جذب افراد بیشتری برای استفاده از خدمات آن می‌باشد. مشتریان (customer) به دو دسته مشتریان موجود و مشتریان جدید تقسیم می‌شوند که برنامه ریزی‌های انجام شده در ارتقاء ارتباط با مشتریان موجود و جلب نظر افراد جدید برای پیوستن به این مجموعه می‌باشد. از مهمترین اهداف سیستم اطلاعاتی مدیریت ارتباط مشتری، ثبت و نگهداری اطلاعات کامل، قابل اعتماد و بروز شده‌ای از مشتریان موجود می‌باشد تا دسترسی و پردازش آنها توسط مدیر مربوطه به راحتی انجام پذیر بوده و تحلیل‌ها و vision فروش قابل اعتمادتر باشد. اطلاعات این سیستم از منابع مختلف و با تکنیک‌های مختلف جمع‌آوری شده و قابلیت‌های مختلفی جهت کنترل داده‌ها در جهت عدم تکراری بودن و ... به کاربر داده می‌شود. مدیریت حساب مشتریان، جذب مشتریان و سیستم ارائه جوایز باعث افزایش فروش و ارتقاء سطح سرویس دهی به مشتریان می‌شود. از قابلیت‌های دیگر این سیستم ارتباط آن با سیستم‌های دیگر و دریافت اطلاعات از آنها می‌باشد که در صورت استفاده از استانداردهای موجود امکان پذیر می‌باشد.

امکانات

- ◀ امکان قرعه‌کشی آنلاین و اهدای انواع جوایز بر اساس زمان و مبالغ مورد نظر
- ◀ معرفی کلیه مشتریان به صورت شخصی یا شرکتی و ثبت مشخصات نحوه ارتباط با هر یک
- ◀ مدیریت گروه بندی مشتریان

- ◀ مدیریت اعتبارات مشتریان
- ◀ تعریف اعتبار به صورت بن، کارت اعتباری، کارت هدیه و ...
- ◀ نمایش و استفاده Online اعتبار مشتری
- ◀ کنترل و مدیریت جوایز برای هر خرید توسط مشتری
- ◀ قابلیت دسترسی به اطلاعات مشتریان در هر شعبه
- ◀ نمایش اطلاعات سر جمع خریدهای مشتری
- ◀ قابلیت نمایش اطلاعات خرید و مرجوع خرید مشتریان
- ◀ امکان استفاده از دستگاه IDCaller
- ◀ امکان استفاده از دستگاه کنترل قیمت (Price Checker)
- ◀ قابلیت تعریف انواع تخفیفات
- ◀ تخصیص تخفیفات به گروه‌های مشتریان
- ◀ فروش کالا با قیمت‌های خاص به گروه‌های مختلف مشتریان
- ◀ تعریف و تخصیص کارت هدیه
- ◀ تعریف و تخصیص کوپن تخفیف و قرعه‌کشی

9

GREEN WARE

RETAIL SOLUTION

commitment
excellence

good attention
relationship loyalty

customer needs

indicators
criticism
professional

thank you
assistance
interaction
training

CUSTOMER REALIZATION



on time
human
product

satisfaction

sincerely
exceed
upgrading
anticipation

politeness

trouble shooting
support helpful

service

personalization

systematic

perception
promises

building
correct

سیستم صندوق فروش

صندوق فروش (POS) برگ های درخت سیستم یکپارچه مدیریت فروش می باشد که در نقطه آخر این سیستم قرار دارد و فروش نهایی از این طریق انجام می شود. کارایی زیاد، قابلیت انعطاف، راحتی استفاده و راهنمای Online از ویژگی های اساسی و مهم در طراحی يك سیستم فروش می باشد که باید بطور حداکثری آن را تامین کرد. این سیستم در فروشگاه های بزرگ و کوچک بصورت یکسان و به ازاء هر ایستگاه کاری قابل استفاده بوده و اطلاعات را بصورت Online و یا Offline به مدیریت فروشگاه (Back Office) ارسال می نماید. توانایی عملکرد این سیستم بصورت Offline و Online به دلیل احتمال قطعی شبکه ارتباطی و تاثیر مستقیم آن بر فروش از مهمترین فاکتورهای سیستم مناسب جهت فروشگاه های زنجیره ای و بین المللی می باشد تا حتی لحظه ای اخلال در امر فروش بوجود نیاید.

امکانات

- ◀ فروش اجناس بصورت عادی، بن، سهمیه ای، سیدی (مجموعه ای)
- ◀ امکان فروش خدمات (نظیر پیک، بسته بندی و ...)
- ◀ امکان صدور فاکتور برای اقلام فله به کمک بارکد ترکیبی (کدجنس + وزن جنس) یا فاکتور ترازو
- ◀ تسویه فاکتور فروش بصورت نقدی (اعم از دریافت وجوه ریالی و ارزی)، چک، چک پول، پرداخت از طریق کارت های الکترونیکی
- ◀ اتصال به شبکه بانکی کشور (شتاب)

- ◀ تسویه فاکتور فروش بصورت بن نقدی، اعتباری، نسیه، کارت هدیه
- ◀ تسویه فاکتور فروش بصورت تقسیط وجه پرداختی و تعیین کارمزد آن و در نهایت تعیین بقیه پول مشتری
- ◀ تعیین قیمت فروش اقلام فاکتور با توجه به کلاس قیمت فروش (گروه مشتری) انتخابی و در نهایت تعیین مبلغ قابل پرداخت فاکتور بر این اساس
- ◀ امکان صدور قبض تخفیف پارکینگ به صورت ریالی و ساعتی، بر اساس مبلغ فاکتور
- ◀ محاسبه و اعمال تخفیف های سیستمی، تخفیف کالا، تخفیف فاکتور، تخفیف مشتری، تخفیف گروه مشتری
- ◀ امکان تخفیف صندوق دار ضمن صدور فاکتور بر حسب مورد تا سقف تعیین شده برای وی
- ◀ محاسبه و اعمال مالیات بر ارزش افزوده و عوارض اقلام فاکتور فروش بصورت خودکار
- ◀ رؤیت مالیات بر ارزش افزوده و عوارض در رسید چاپی
- ◀ امکان تعلیق فاکتور فروش نیمه کاره و فروش هم زمان به چند مشتری
- ◀ امکان تغییر قیمت فروش کالا و خدمات در فاکتور فروش در صورت احراز صلاحیت کاربر
- ◀ ابطال فاکتورهای فروش تأیید شده و مرجوع کل اقلام آن به سیستم
- ◀ مرجوع قسمتی از اقلام فاکتور فروش با رجوع به فاکتور و تعیین علت برگشت اقلام
- ◀ محاسبه مبلغ قابل برگشت تخفیف های سیستمی و نیز اضافات فاکتور بصورت خودکار
- ◀ محاسبه مبلغ قابل برگشت از تسهیلات واگذار شده (فروش قسطی) به هنگام ابطال فاکتور فروش با در نظر گرفتن کارمزد آن حتی در شرایطی که چند قسط پرداخت شده باشد
- ◀ بازبینی فاکتور فروش و اطلاع از نحوه پرداخت مشتری و یا تخفیف ارائه شده به هنگام مرجوع جنس
- ◀ امکان تعیین مبلغی بعنوان هزینه مرجوع به هنگام مرجوع جنس و کسر آن از مبلغ قابل عودت به مشتری
- ◀ امکان عودت چک، بن نقدی، اعتبار و کارت هدیه مشتری علاوه بر وجه نقد به هنگام مرجوع جنس
- ◀ تسویه صورتحساب بدهی
- ◀ دریافت قسط و شارژ اعتبار مشتریان
- ◀ تحویل فاکتور فروش به پیک یا تحمیلدار (Delivery)
- ◀ امکان تسویه صورت حساب با هر یک از پیک ها



- ◀ امکان برداشت وجه از صندوق و یا واریز وجه به آن در حین کار و بدون صفر نمودن آن
- ◀ گزارش نمایش عملکرد صندوق (X) به منظور کنترل کارکرد فروش آن
- ◀ گزارش نمایش صفر صندوق (Z) به منظور تسویه با آن
- ◀ صدور خودکار سند حسابداری به تفکیک انواع پرداخت با صدور صفر صندوق براساس الگوی تعریفی
- ◀ سفارشی سازی رسید مشتری با تعیین شکل و طرح رسید مشتری و گنجاندن آرم، بارکد فاکتور، تعداد اقلام فاکتور، نحوه پرداخت، مشخصات مشتری، چندین تذکر، اطلاع یا شعار تبلیغاتی در ابتدا و انتهای آن به شکل دلخواه
- ◀ مرفه جویی در مصرف کاغذ با جمع بندی کالاهای یکسان و با یک قیمت فروش در یک سطر و نیز امکان سفارشی نمودن رسید چاپی با حذف موارد غیر ضروری
- ◀ تخصیص بارکد کالا، تخصیص بارکد فروشنده، تخصیص بارکد مشتری، تخصیص بارکد فاکتور، تخصیص بارکد بن، تخصیص بارکد پیک و ...
- ◀ شناسایی هر یک از آنها بصورت خودکار (توسط تحلیل گر بارکد) به منظور سرعت بیشتر و جلوگیری از خطا به هنگام صدور فاکتور، مرجوع فاکتور، تحویل به پیک (Delivery)، تسویه صورتحساب بدهی، دریافت قسط و شارژ اعتبار مشتری
- ◀ امکان تخصیص کارت های مغناطیسی (Magnetic) یا RFID به مشتریان به منظور افزایش سرعت، دقت و امنیت در فرآیندهایی نظیر تعیین کلاس قیمت فروش اجناس، فروش اعتباری، تقسیط، تسویه صورتحساب و شارژ اعتبار مشتری
- ◀ امکان بهره گیری از دستگاه های جانبی مختلف نظیر چاپگر، بارکدخوان، کارت خوان مغناطیسی، ترازو، کشوی پول، نمایشگر مشتری و ...
- ◀ کارکرد صندوق فروش حتی در شرایطی که ارتباط آن با سرویس دهنده برقرار نمی باشد (Offline) و ارسال اطلاعات Offline به سرویس دهنده در زمان برقراری ارتباط بصورت خودکار توسط نرم افزار جانبی صندوق فروش
- ◀ امکان تنظیم Time Server به منظور استفاده همه کلاینت ها از یک تاریخ و ساعت مشخص



ارائه دهنده راهکارهای یکپارچه و جامع مدیریت فروش

امکانات

- انعقاد انواع قرارداد تامین جنس با اشخاص حقیقی و حقوقی و تعیین نرخ مصوب خرید
- اقلام قرارداد در طول مدت قرارداد و صدور فاکتورهای خرید وارده بر مبنای قراردادهای مذکور
- انعقاد قرارداد مشارکت تأمین جنس با اشخاص حقیقی و حقوقی و تعیین درصد سهم سازمان از فروش اجناس تأمین کننده
- تعیین کسور قرارداد مشارکت تأمین جنس و مبالغ و درصدهای مربوطه
- تعیین حداقل مبلغ ماهانه سهم سازمان در قرارداد مشارکت تأمین جنس
- محاسبه و کسر مبلغی از فروش اقلام قراردادهای مشارکت تأمین جنس معادل درصد سهم سازمان مندرج در قرارداد
- امکان فسخ یا غیر فعال نمودن قرارداد ها بصورت موقت یا دائم
- امکان تغییر مفاد سرفصل و اقلام قرارداد به عنوان الحاقیه قرارداد
- سفارش گذاری خودکار بر مبنای طرح تجدید موجودی (Replenishment Plan) و تنظیم سفارش خرید خودکار و موردی از تأمین کننده بر اساس تجمیع درخواست های خرید ارسالی شعب
- ثبت فاکتورهای خرید اجناس با عنوان سند خرید با ذکر تأمین کننده، شماره فاکتور، تخفیف، خرید، مالیات و عوارض، هزینه های سربار و ...
- خرید محلی فروشگاه ها بنا بر سیاست تعیین شده
- مدور سند خرید اقلام امانی بر مبنای فروش صورت گرفته در بازه زمانی مورد نظر
- مرجوع خرید اجناس به تأمین کننده مورد نظر
- مدور خودکار اسناد حسابداری مرتبط با خرید و مرجوع خرید بر اساس الگوی تعریفی
- گزارش های متنوع تهیه و خرید نظیر سابقه اقلام خریداری شده و مرجوع شده، سفارشات، ارزیابی تأمین کنندگان و ...
- تهیه گزارش های متنوع نظیر مشاهده قرارداد با کلیه پیوست ها و الحاقیه ها، ارزیابی تأمین کنندگان از نظر عملکرد فروش و سود دهی با یکدیگر یا هر یک در قراردادهای مشابه و ...
- پروموشن خرید
- Rebate
- امکان محاسبه و ثبت درآمد حاصل از مشارکت در حالت حق العمل کاری یا مدور سند خرید از تسویه حساب فروش مشارکتی



سیستم مدیریت تهیه و خرید

مدیریت تهیه و خرید در سازمان های مختلف دارای اهمیت زیادی می باشد. در حقیقت کلیه امور خرید اقلام مصرفی و سرمایه ای در یک سازمان بر عهده این سیستم می باشد. این سیستم از سیستم های لجستیک به حساب آمده و با زیرسیستم های زیادی در ارتباط می باشد. سیستم خرید جهت انجام امور خرید از سیستم های مدیریت کالا و انبار، مدیریت ارتباط با مشتری و حسابداری سرویس دریافت می کند. از طرفی سیستم هایی چون فروش نیز از سرویس گیرندگان این سیستم به حساب می آیند.



PROCUREMENT

MANAGEMENT



بازار آری

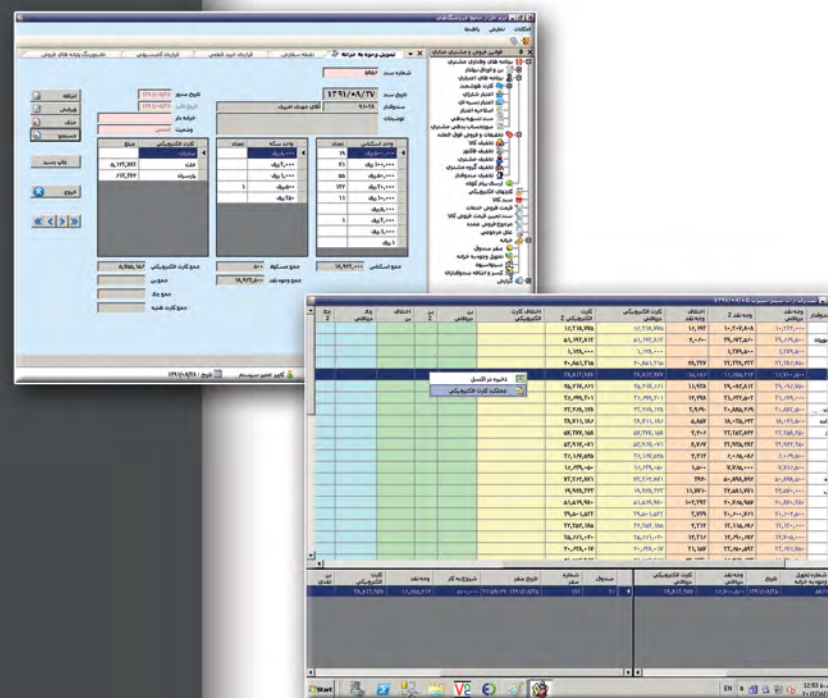
ارائه دهنده راهکارهای یکپارچه و جامع مدیریت فروش

سیستم مدیریت فروش

تحقق "مدیریت فروش بر مبنای اطلاعات" نیاز به امکانات، جهت شناخت بازار دارد. بدین منظور سیستم فروش اطلاعات جامع نسبت به کالاهای قابل فروش، مشتریان، وضعیت اعتباری مشتری و پراکندگی جغرافیایی حوزه های فعالیت ایشان را بدست می دهد. با بهره گیری از این سیستم می توانید کلیه درخواست های مشتریان وضعیت آنها در هر مرحله، کلیه تعهدات قطعی نسبت به مشتریان، تراز ریالی مشتریان و موجودی انبار را در هر لحظه داشته باشید. اطلاعات به روز فرصت مدیریت مناسب فروش را به همراه می آورد.

امکانات

- تعین قیمت فروش کالا
- تعین قیمت خدمات
- تعین قیمت به ازای هر کلاس قیمت فروش در هر فروشگاه
- تعین قیمت توسط سند قیمت گذاری فروش کالا
- امکان قیمت گذاری فروش مجموعه ای از اقلام با اعمال درصد افزایش مورد نظر بر قیمت خرید
- معرفی انواع کوپن و کوپن های صادر شده
- معرفی سبد کالا (مجموعه کالا)
- معرفی انواع اقلام سهمیه ای
- مدور انواع بن، تخمیم به عاملین بن و تسویه حساب با آنها و انواع گزارشات مورد نظر
- مدیریت ارائه جوایز
- مدیریت برنامه های تشویق مشتری
- امکان معرفی انواع حراج و تخفیف بر اساس کالا، فاکتور، مشتری، گروه مشتری و صندوق دار و یا ترکیبی از آنها
- مدیریت اعتبارات مشتریان (اعتبارات online و offline) و گزارشات مرتبط
- مدیریت گردش حساب اعتباری مشتری



MENT SYSTEM



- ◀ معرفی انواع کارت های الکترونیکی و تعیین حساب بانکی مرتبط
- ◀ گزارش های متنوع آنالیز فروش بصورت بلادرنگ نظیر عملکرد فروشگاه
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد دپارتمان
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد مشتریان
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد کالا
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد فروشندگان
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد صندوق داران
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد صندوق
- ◀ گزارش های متنوع عملکرد کلاس های قیمت فروش
- ◀ گزارش های انواع پرداخت شامل چک، چک پول، کارت های الکترونیکی، انواع بن، اعتباری، قسطی و ...
- ◀ مشاهده ژورنال فروش
- ◀ مشاهده فاکتورهای فروش
- ◀ مشاهده خلاصه فروش و فروش روزانه
- ◀ مشاهده خلاصه فروش کلی، به تفکیک صندوق و به تفکیک صندوق دار هر فروشگاه
- ◀ امکان ارسال و ذخیره کلیه گزارشات به تمامی فرمت های رایج از جمله، Word، Html، Excel، Pdf، Text
- ◀ تخفیفات ویژه (دسته ای از اقلام جایزه، هدیه، تخفیف)





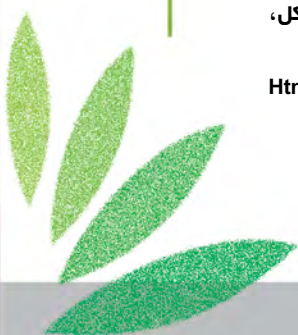
سیستم حسابداری مالی

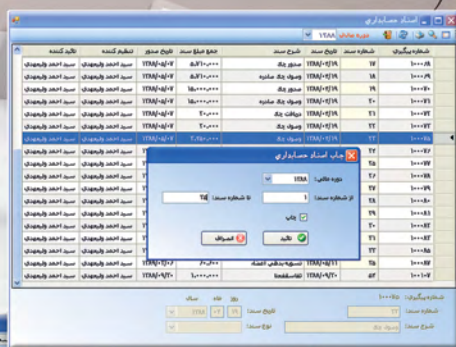
امکانات

- تعیین اطلاعات پایه حسابداری نظیر دوره مالی، گروه‌های حساب، انواع سند حسابداری، تعیین انتقال مانده حساب مورد نظر به حسابی دیگر در عملیات پایان دوره مالی و ...
- معرفی سرفصل حساب‌های مالی بصورت درختی (تعریف حسابها تا سطوح دلخواه) و تعیین کدینگ مالی سازمان بر اساس ساختار مورد نظر و گزارش کتابچه کدینگ سازمان
- امکان جستجو و نمایش سرفصل حساب‌های مالی به طرق مختلف (جستجو، جدولی و درختی) جهت تسهیل در انتخاب هر حساب و تسریع فرآیند ثبت اسناد حسابداری
- تعیین گروه‌ها و حساب‌های شناور به منظور جلوگیری از تعاریف تکراری و تهیه تراز هر یک به سادگی نظیر کارکنان، اشخاص، دفاتر مدیریت، مندوق‌ها، حساب‌های بانکی، تنخواه گردان و ...
- معرفی گروه‌ها و حساب‌های شناور جدید که در سایر سیستم‌ها وجود ندارند نظیر جاری شرکاء و نظیر آن
- استفاده از حساب‌های مالی و حساب‌های شناور در ثبت اسناد حسابداری
- مدور اسناد حسابداری بصورت پیش نویس و پیمایش مراحل گردش کار هر سند تا مدور سند قطعی حسابداری که مشتمل بر مراحل بازسازی و مرتب سازی، کنترل و مدور سند قطعی حسابداری می‌باشد
- ثبت آرتیکل‌های حسابداری بصورت مجموعه ای از حساب‌های شناور، نظیر اشخاص، از يك فایل
- کپی از اسناد دلخواه و ویرایش نسخه جدید آن بنا بر نیاز کاربر
- طبقه بندی اسناد حسابداری (تخصمی کردن حوزه‌های عملیاتی متفاوت در سازمان مالی)

ادغام اسناد و تولید سند واحد

- امکان مرتب سازی شماره اسناد به ترتیب تاریخ و شماره و اختصاص شماره سند جدید
- امکان جستجوی اسناد حسابداری بر اساس کلیه خصوصیات سند و آرتیکل‌های آن
- قابلیت مدور اسناد حسابداری برای مراکز و شعب با توجه به سطح دسترسی کاربر امکان مدور عملیات پایان دوره مالی شامل اسناد سود و زیان، اختتامیه و افتتاحیه بصورت خودکار
- امکان مدور اسناد حسابداری عملیاتی بصورت خودکار بر اساس الگوی اسناد پیش نویس تعریفی (شابلون مدور سند خودکار) نظیر خرید، فروش، انواع دریافت و پرداخت و ...
- مدور اسناد خلاصه بعنوان روکش اسناد
- مرور کلیه حساب‌ها اعم از حسابهای مالی و حساب‌های شناور و ترکیبی از هر دو در مقاطع زمانی دلخواه
- تهیه انواع گزارش‌های متنوع مالی در مقاطع زمانی دلخواه نظیر دفاتر مالی (دفتر حساب‌های کل، معین و ...)، دفاتر روزنامه (ریز/ خلاصه)، انواع متنوع ترازهای آزمایشی و تراز حساب‌ها و ...
- امکان ارسال و ذخیره کلیه گزارشات به تمامی فرمت‌های رایج از جمله، Word، Html، Excel، Pdf، Text
- تراز مراکز هزینه
- امکان انتقال گردش حسابی به حساب دیگر
- قابلیت ورود و مدور اسناد مالی از / به فایل اکسل

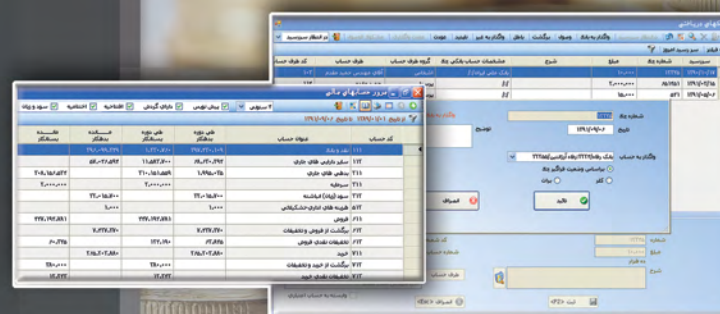




سیستم مدیریت خزانه

امکانات

- معرفی انواع ارز و تغییر بهای هر یک
- تعریف بانک‌ها، شعب و حساب‌های بانکی مربوط به آنها
- معرفی دسته چک برای حساب‌های جاری
- مدور چک روی برگ دسته چک تعریف شده و تعیین طرف حساب آن و امکان مدور رسید
- تحویل چک به تحویل گیرنده
- کنترل چک‌های صادره و تعیین وضعیت آن بصورت تکی یا دسته‌ای (در انتظار سررسید، پاس، برگشت، باطل و ناپدید)
- ثبت چک‌های دریافتی و کنترل آن و تعیین وضعیت آن بصورت تکی یا دسته‌ای (در انتظار سررسید، پاس، برگشت، باطل، ناپدید، خرج و مشکوک الوصول)
- مدور سند حسابداری خودکار براساس الگوی مدور سند خودکار متناسب با فرآیند دریافت و پرداخت
- امکان رؤیت تاریخچه چک صادره یا دریافتی
- امکان جستجوی چک‌های صادره یا دریافتی براساس کلیه خصوصیات آن
- گزارش چک‌های صادره یا دریافتی قابل وصول براساس تاریخ سررسید در بازه زمانی مورد نظر
- دریافت و پرداخت و گزارشات صندوق
- مفر صندوق فروش و ثبت صورت شمارش و تحویل وجوه صندوقداران به خزانه
- عملکرد روزانه فروش فروشگاه تحت عنوان سیتواسیون، تعیین کسرو اضافه صندوقداران و تعیین تکلیف آن
- مدور سند حسابداری بصورت خودکار براساس الگوی مدور سند خودکار متناسب با فرآیند فروش، برگشت از فروش با حمایت از انواع پرداخت و انواع قرارداد تامین جنس
- کنترل موجودی کشوی پول صندوق فروش





❧ کیوسک اطلاع رسانی فروشگاه‌ها

کیوسک اطلاع رسانی با امکان ارتباط مستقیم با سیستم یکپارچه مدیریت فروشگاه‌های سبز به عنوان ابزاری که توسط آن مشتریان می‌توانند در سطح فروشگاه به اطلاعات و مشخصات کالا، قیمت و تخفیف‌ها و دیگر اطلاعات مربوط به کالاها دست یابند، طراحی و پیاده‌سازی شده است.

❧ نرم افزارهای مبتنی بر فناوری موبایلی

نرم افزار مبتنی بر فناوری موبایل در راستای سهولت در عملیات کاری انبارها و سطح فروش ساخته شده است و عملکرد آن در ارتباط مستقیم (Online) یا غیر مستقیم (Offline) با پایگاه داده سیستم امکان پذیری باشد. برنامه نویسی برای این دستگاه‌ها که معمولاً از سیستم ویندوز CE یا ویندوز موبایل استفاده می‌کنند به صورتی انجام شده تا کاربران بخش‌های مختلف در فروشگاه و انبار از اثر بخشی بیشتری از نظر زمان انجام عملیات و اطمینان بیشتر در انتقال اطلاعات بهره‌مند گردند.

❧ امکانات

- ❧ عملیات شمارش انبار و ارسال مستقیم سند انبارگردانی
- ❧ امکان تحویل کالا از تامین‌کننده و ثبت سند رسید کالا به صورت مستقیم
- ❧ عملیات تحویل کالا از انبار مرکزی یا انبار فروشگاه‌ها به انبارها یا فروشگاه‌های دیگر
- ❧ عملیات مرجوع کالا از انبار به تامین‌کننده و ثبت سند مرجوع به صورت Online
- ❧ عملیات درخواست کالا از سطح فروش به انبار و تامین سطح فروش
- ❧ جمع‌آوری بارکدهای کالا و ارسال به هر یک از اسناد مربوطه
- ❧ امکان مشخص نمودن قیمت‌ها، پروموشن‌ها و دیگر اطلاعات کالا در سطح فروش
- ❧ جمع‌آوری بارکدهای کالا، تعریف بارکدهای دیگر کالا و چاپ اтиکت کالا



◀ سامانه تحت وب تامین کنندگان

این سامانه مبتنی بر وب بوده و حوزه عملکرد آن ، تعامل با تامین کنندگان در سه حوزه بازرگانی، برنامه ریزی کالا و مالی می باشد. این سامانه به تامین کننده این امکان را میدهد که از طرح کسب و کار خود با فروشگاه اطلاع پیدا نموده و بصورت لحظه ای موجودی اقلام مرتبط با خود را کنترل نموده و براساس نقاط سفارش تعیین شده، خود اقدام به تامین اقلام مورد نیاز نماید. این امکان بعنوان یک لینک روی پورتال یا فروشگاه مجازی سازمان قرار گرفته و با ورود کاربر و تعیین سطح دسترسی آن تحقق می یابد. کاربر می تواند گزارش فروش خالص اقلام مرتبط با خود را در مقاطع زمانی دلخواه تهیه نموده و از اقلام پرفروش و کم فروش خود اطلاع پیدا کند. این رویه به وی این امکان را می دهد که سطح کالای مورد نظر را مدیریت نموده و نیز منابع خود را صرف تامین اقلام پرفروش نماید که در نهایت منجر به افزایش سود حاصله برای طرفین خواهد شد.

هدف اصلی از اجرای این سامانه ، کاهش مراجعات حضوری تامین کننده به دفتر مرکزی و شعبات فروشگاه و جلوگیری از افزایش تعداد کارشناس مسئول در بخش های ذیربط ، کاهش خطای انسانی و در نهایت تسریع در روند فرآیندهای شناسایی و پذیرش تامین کنندگان و محصولات جدید، دریافت فایل محصولات و معرفی اقلام و صدور مصوبه تامین جنس، سفارش و ارسال جنس به انبار شعبات، اطلاع رسانی به تامین کننده در خصوص اقلام مصوبه و میزان فروش این اقلام و نهایتاً عملیات مالی در خصوص صدور اعلامیه بستنکار تامین کننده می باشد.



سیستم گزارش ساز و داشبورد مدیریتی تحت وب

امکان منحصر به فرد ساخت گزارش در این سیستم به کاربر اجازه می دهد تا با مشاهده ی اقلام اطلاعاتی و ویژگی های هریک، به راحتی فیلدهای مورد نظر خویش را انتخاب کرده و روی آنها شرط ها و ترکیب هایی را اعمال می نماید و می تواند به سادگی، اقدام به ساخت گزارشات و تهیه ی آمارها نماید .

امکانات

آمار میانگین، مجموع و تعداد هریک از اقلام اطلاعاتی (مثلا میانگین فروش، تعداد موارد ثبت شده و ...)

مشاهده ی میانگین، مجموع و تعداد هریک از اقلام اطلاعاتی در مقایسه با اقلام دیگر (مثلا میانگین فروش در هر تاریخ، یا تعداد موارد ثبت شده به تفکیک تاریخ، محل ثبت و ...)

جستجو براساس شرط های مختلف: تساوی، بزرگتر یا کوچکتر بودن، شامل شدن، شروع شدن با... ختم شدن به... ترکیب فصلی یا عطفی نامحدود (مثلا یافتن اسامی کسانی که دارای ویژگی A و B و C یا D یا هستند)

جستجو براساس شرط روی میانگین، مجموع و ... (مثلا مشاهده مواردی که مجموع آنها از مقدار خاصی بیشتر یا کمتر است)

مشاهده ی اشتراکات و اختلافات مجموعه ای و یافتن مواردی که در یک ویژگی دارای دو مقدار مختلف هستند.

امکان انجام محاسبات میان فیلدها و ویژگی های آنها





Tel : +98 21 88659962-5 تلفن: ۸۸۶۵۹۹۶۵ (۱۰ خط)
www.sabzafzar.com info@sabzafzar.com