



سیستم مدیریت فروش

پروسه فروش شامل موارد زیر می‌گردد:

- درخواست

در این مرحله مشتری لیست درخواست خود را به شرکت ارائه می‌کند. در این مرحله ممکن است که درخواست مورد قبول قرار بگیرد یا خیر، در صورت قبول درخواست مرحله پیش‌فاکتور آغاز می‌گردد.

- پیش‌فاکتور

در این مرحله یک پیش‌فاکتور با ذکر شرایط فروش و مبلغ آن صادر می‌شود، این پیش‌فاکتور برای پرداخت وجه به مشتری داده می‌شود، هر زمان که مشتری اقدام به پرداخت وجه بنماید، پیش‌فاکتور به حواله فروش تبدیل می‌گردد. در خصوص مشتریانی که امکان خرید اعتباری دارند، چنانچه مجموع مبلغ درخواست از سقف اعتبار آنها بالاتر نرود، مستقیماً پیش‌فاکتور تبدیل به فاکتور می‌گردد.

- حواله فروش

بر اساس حواله فروش مشتری حق دریافت کالا از شرکت را خواهد داشت، پس از صدور حواله فروش پیمانکاری که برای حمل کالای درخواستی توسط مشتری به شرکت معرفی شده است می‌تواند به شرکت مراجعه نموده و برای دریافت کالا اقدام نماید. درخواست کننده کالا هر کسی می‌تواند باشد ولی تا زمانیکه پیش‌فاکتور به حواله تبدیل نشده باشد، درخواست کننده مشتری شرکت به حساب نمی‌آید.

- تحويل کالا

با مراجعه پیمانکار حمل به کارخانه در کارخانه برای پیمانکار حمل یک مجوز بارگیری توسط واحد فروش مستقر در کارخانه صادر می‌شود. پیمانکار بر اساس مجوز بارگیری بار را از کارخانه صادر می‌نماید.

- فاکتور

فاکتور نهایی پس از خروج کالا از کارخانه بر اساس بارگیری واقعی انجام می‌شود، خصوصاً در مورد بار فله به علت متغیر بودن حجم بارگیری تانکرها این مسئله از اهمیت خاصی برخوردار است که پس از بدست آمدن حجم واقعی بارگیری فاکتور صادر گردد. در مرحله فروش همیشه میزان پیش‌فاکتور به اندازه‌ای گرفته می‌شود که از ظرفیت واقعی بارگیری بیشتر باشد، پس از بدست آمدن ظرفیت واقعی و صدور فاکتور غالباً مشتری مبلغی را از شرکت طلبکار می‌شود که در صورت خرید مجدد به حساب او منظور خواهد شد و یا می‌تواند وجه را نقداً از شرکت دریافت نماید.

از	صفحه	آدرس : اصفهان، خیابان شیخ صدوq شمالی، کوچه شهید قرائت پلاک ۴۲ تلفن : ۰۳۱۱۶۶۴۳۵۰۳ و فکس: ۰۳۱۱۶۶۳۱۳۳۴ web site : www.e-ir.com	بازنگری	
			تاریخ	شماره
۳	۱		۱۳۸۶/۱۰/۰۱	۱۵



گروه داده‌ورزی آریانا

سایر موارد مربوط به بحث فروش عبارتند از:

- انواع مشتریان

مشتریان شرکت به ۲ دسته تقسیم می‌شوند:

- ✓ اعتباری

این دسته از مشتریان، به عنوان عوامل فروش شرکت شناخته می‌شوند و در حقیقت مشتریان منتخب شرکت می‌باشند که با ارائه ضمانتنامه‌های مربوطه اجازه خروج اعتباری کالا را پیدا می‌کنند، سقف اعتبار این مشتریان بر اساس ضمانتنامه آنها نزد شرکت مشخص می‌شود. مشتری اعتباری می‌تواند تا سقف اعتبار خود از شرکت بار خارج نماید.

- ✓ نقدي

حالت عمومی مشتریان شرکت است، که در ازاء خرید خود باید پول نقد پرداخت نمایند.

- نحوه تحويل کالا

بر اساس سقف موجودی انبارها و برنامه تولید کارخانه زمان و نحوه تحويل بار برای مشتری مشخص خواهد شد.

- تخفيف ها

در بازه‌های زمانی متفاوت شرکت تخفيف‌های ویژه‌ای را برای محصولات خود در نظر می‌گیرد، چنانچه پیش‌فاکتور مشتری در این زمان صادر شده باشد، این تخفيف‌ها باید در محاسبه قيمت منظور گردد.

- تعين جداول قيمت

هیئت مدیره شرکت به صورت متوالی برای محصولات تعين قيمت می‌کند، سیستم برای محاسبه قيمت باید قابلیت استفاده از جدول قيمت تعين شده را داشته باشد.

- آرشيو قيمت و تخفيف

از آنجائی که محاسبه فاکتور نهائی باید بر اساس ميزان واقعی بارگیری و جدول قيمت زمان پیش‌فاکتور و تخفيف‌های آن دوره صورت می‌گیرد، بنابراین باید کلیه جداول قيمت و تخفيف بر اساس زمان مربوطه ذخیره گردد تا در زمان صدور فاکتور قيمت محاسبه گردد.

- امتياز مشتريان

بر اساس نحوه تعامل مشتریان با شرکت و ميزان اعتبار و بدھي(چك) آنها، سیستم باید برای مشتریان شرکت امتياز در نظر بگيرد.

- سیستم مدیریت چك

از آنجا که پرداخت بسياري از مشتریان توسط چك انجام می‌شود و چك تا زمانی که وصول نشده باشد، جزء بدھي مشتری به حساب می‌آيد، سیستم برای کنترل سقف اعتبار مشتریان باید مجهز به يك سیستم مدیریت چك باشد.

از	صفحة	آدرس : اصفهان، خیابان شیخ صدوq شمالی، کوچه شهید فرائت پلاک ۴۲ تلفن : ۰۳۱۱۶۶۴۳۵۰۳ و فکس: ۰۳۱۱۶۶۳۱۳۳۴ web site : www.e-ir.com	بازنگري	
			تاریخ	شماره
۳	۲		۱۳۸۶/۱۰/۰۱	۱۵



گروه داده‌گردی آریانا

• سیستم مدیریت اعتبارات

اعتبارات مربوط به مشتریان و مدیریت میزان برداشت کالا توسط مشتریان اعتباری کنترل میزان پیش‌فاکتورهای صادر شده برای آنها باید توسط سیستم کنترل و مدیریت گردد، بر این اساس سیستم باید قابلیت دریافت کلیه اطلاعات مربوط به اعتبارات مشتریان داشته باشد.

• برنامه‌ریزی تولید

یکی از مسئولیت‌های واحد فروش تعیین برنامه تولید برنامه ماهیانه برای کارخانه می‌باشد، برای پوشش این قسمت سیستم باید با توجه به روند فعلی واحد فروش، عملیات را شبیه سازی کند و یک برنامه تولید به واحد فروش پیشنهاد نماید، واحد فروش با مدیریت و تغییر پیشنهاد انجام شده به برنامه نهائی می‌رسد.

		بازنگری	
از	صفحه	تاریخ	شماره
۳	۳	۱۳۸۶/۱۰/۰۱	۱۵

آدرس : اصفهان، خیابان شیخ صدوq شمالي، كوچه شهيد فرائت پلاک ۴۲
 تلفن : ۰۳۱۱۶۶۴۳۵۰۳ و فکس: ۰۳۱۱۶۶۳۱۳۳۴
 web site : www.e-ir.com