

Maxi-vente

mæstria
SOLUTIONS



SOLUTION OPTIMALE EN VENTE-DISTRIBUTION-LIVRAISON

Gestion des routes de vente pour les entreprises manufacturières et distributeurs • Contrôle précis des activités reliées aux ventes sur chaque route, à la gestion des inventaires et à la facturation par clients et par produits • Module de télémarketing et précommandes pour planifier les ventes et la préparation du chargement • Multicompagnies • Gestion simple des groupes de produits • Suivi téléphonique des commandes • Interface utilisateur intuitive • Ordinateurs de main permettant une saisie efficace sur la route • Impression des factures sur la route • Multitude de rapports avec exportation des données vers MS Excel, MS Word et PDF • Interface directe avec des systèmes comptables qui éliminent les retranscriptions et les erreurs • Point de vente convivial pour comptoir de vente supporté

PARTENAIRE ET COMPATIBLE

ACOMBA

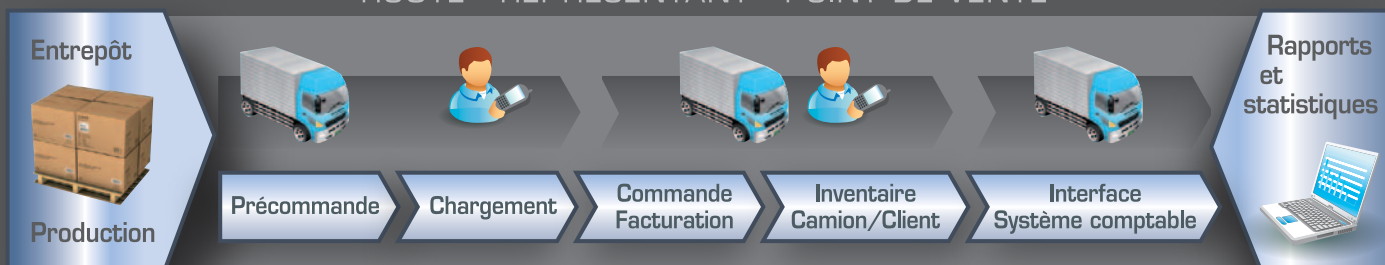
Avantage



SOLUTION OPTIMALE EN VENTE-DISTRIBUTION-LIVRAISON

Elle permet d'effectuer toutes les opérations relatives à la vente et à la facturation pour les distributeurs, manufacturiers, revendeurs et courtiers. L'information circule entre la plateforme centrale, l'équipe de vente et la distribution mobile, d'une façon simple et efficace. La gestion de l'inventaire, de la facturation et des commandes se réalise avec un minimum de répétition pour l'équipe administrative. Elle permet un lien direct avec le système comptable. Grâce à ces différents modules offerts en option, elle comble les besoins les plus divers tels que la gestion des commissions, la facturation de temps, la gestion de l'expédition, le transfert direct aux bannières (EDI), la gestion des commandes fournisseurs et la gestion des activités de télémarketing. Peu de temps après la mise en place de MAXI-VENTE les résultats sont visibles. On dénote une économie de temps, un meilleur contrôle des commandes clients, un livraison juste à temps, de meilleures communications avec les employés sur la route, une facturation plus rapide, une diminution de la paperasse et l'élimination des erreurs de transcription.

ROUTE - REPRÉSENTANT - POINT DE VENTE



GESTIONNAIRE SUR PC

- Gestion des clients, des bannières et des séquences de visite
- Gestion des produits, des listes de prix et des promotions
- Gestion des routes de vente, du service et de la distribution
- Prise des commandes des fournisseurs et des clients
- Prise des commandes des distributeurs
- Acheminement des messages aux employés sur la route
- Transfert des données à l'aide d'ordinateurs de main
- Exportation des données dans un système comptable
- Gestion du chargement et de l'inventaire du véhicule
- Sélection et gestion des séquences de visite
- Visualisation des statistiques de vente et de l'état des comptes
- Prise et transfert des commandes clients vers le module central
- Contrôle des prix de vente, en fonction des clients
- Retour de produits et rachat de la marchandise
- Vente des produits à la caisse ou à l'unité, à un poids fixe ou variable

AVANTAGES

- Solution abordable
- Application d'un module unique dédié à chacune des routes
- Connexion à distance par FTP
- Affichage des graphiques des ventes
- Séquences de visite et d'appel des clients pour le télémarketing
- Séquences sur sept jours et huit semaines

SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES

- Interface avec systèmes comptables
- Interfaces bilingues
- Ordinateurs de main et imprimantes portatives

MAXI-REP

- Outil optionnel pour le travail des représentants
- Interface conviviale fonctionnant sur ordinateur portable
- Prise de commandes liées à MAXI-VENTE
- Gestion des promotions et des ententes
- Gestion de l'inventaire