



Driving your business with Focus One ERP



ระบบการขาย และ ระบบโอกาสการขาย

(Sale, Sale Opportunity, Sale Commission, and Sale Campaign Module)

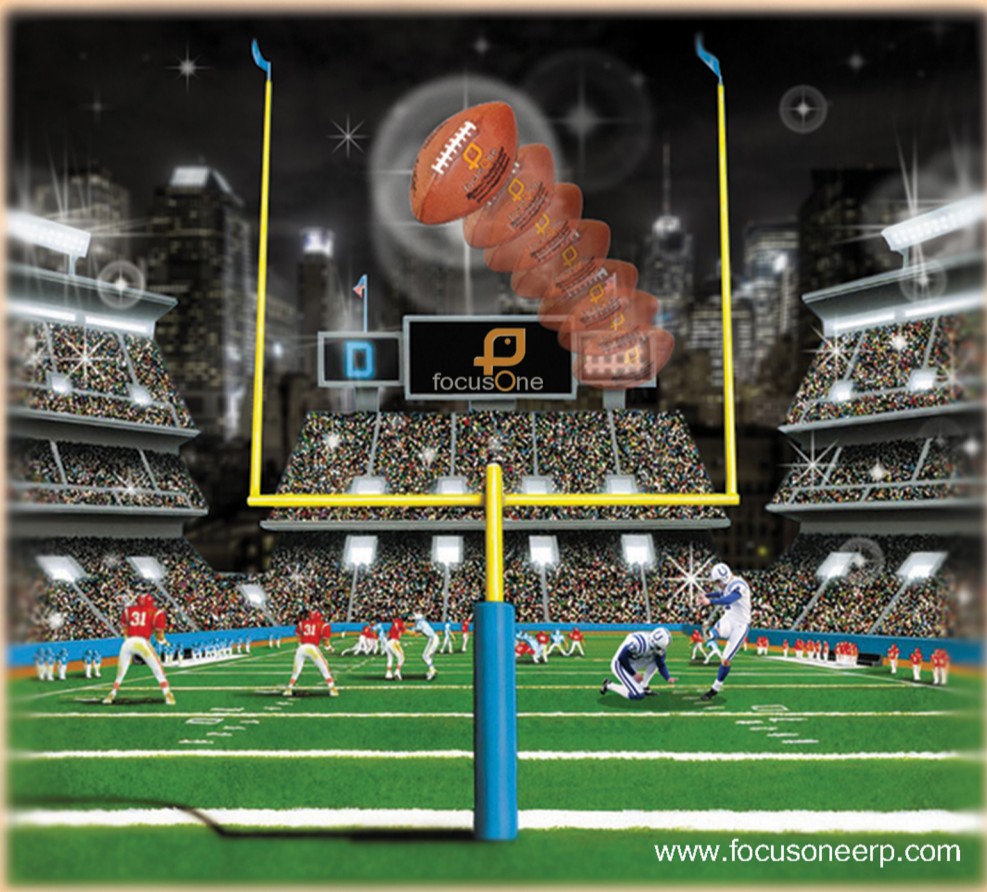


ระบบการขาย และ ระบบโอกาสการขาย ในระบบโฟกัสวัน รองรับการสร้างใบเสนอราคา (Sale Quotation), ใบสั่งขาย (Sale Order), การทำสัญญา(Sale Contract), การคืนของ (Sale Return), การวางบิล (Billing), การออกใบลดหนี้ (Debit Note/Credit Note), รายงานโอกาสการขาย (Sale Opportunity/Lead), ข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์(Sale Activity), และการประมาณการขาย(Sale Analysis)ข้อมูลในแต่ละเอกสารที่กล่าวมาข้างต้นมีความเชื่อมโยงกัน เพื่อให้สามารถสอบ

ย้อนความถูกต้องของข้อมูลในเอกสารที่มีความสัมพันธ์กันได้ นอกจากนี้ระบบการขายของระบบโฟกัสวัน มีคุณสมบัติที่โดดเด่นในด้านการคำนวณยอดขายตามเงื่อนไขการสะสมแต้มเพื่อเป็นส่วนลดในหลากหลายรูปแบบ(Sale Rebate), การสร้างความสัมพันธ์ของข้อมูลสินค้ากับยอดขายในช่วงเวลาที่กำหนด เพื่อการทำแคมเปญโปรโมชัน (Sale Campaign), และการกำหนดส่วนลดการขาย(Sale Discount) ด้วยฐานข้อมูลที่มีการจัดมีการจัดเก็บโครงสร้างงานขายที่ซับซ้อนและยืดหยุ่นดังกล่าวทำให้ระบบโฟกัสวันมีรายงานที่หลากหลายรูปแบบเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริหาร ทั้งในด้านวิเคราะห์ และการวางแผนสำหรับการเพิ่มยอดขายในแต่ละปี หรือการสร้างโปรโมชันการขายเพื่อจะสามารถประเมินผลกำไร และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับธุรกิจคู่แข่งได้อย่างเท่าทัน และเป็นผู้นำตลาดได้ในอนาคตได้

คุณลักษณะเด่นของระบบงานขาย สรุปโดยสังเขป มีดังนี้

- สามารถวางแผนการขายแบบเต็มรูปแบบ
- สามารถควบคุมเครดิตของลูกค้าแต่ละราย ในแต่ละการขาย
- สามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือ เพื่อการออกใบสั่งขายในแต่ละครั้งได้
- สามารถตัดลออกใบสั่งขายเพื่อจัดทำใบสั่งซื้อได้อัตโนมัติ และสามารถตรวจสอบสถานะการส่งสินค้าได้ทันที



- สามารถบันทึกรายการบัญชีอัตโนมัติเมื่อตัดสินค้าจากคลัง และออกใบแจ้งหนี้ และเชื่อมโยงเข้าสู่ระบบบัญชีโดยทันที
- สามารถกำหนดเงื่อนไขในการบันทึกการขาย ตามรายการส่งเสริมการขายได้หลากหลายรูปแบบ
- สามารถกำหนดกลยุทธ์ราคาได้หลายระดับและรูปแบบ
- สามารถกำหนดวิธีการสำหรับการคิดค่าคอมมิชชั่นให้แก่พนักงานขายได้หลากหลายรูปแบบ เช่น กำหนดตามยอดขาย ยอดแจ้งหนี้ ยอดการรับชำระเงิน เป็นต้น
- สามารถวิเคราะห์ยอดขายจากใบเสนอซื้อ การวิเคราะห์การสั่งซื้อที่เข้ามา การวิเคราะห์การส่งของ



คุณลักษณะเด่นของระบบโอกาสการขาย สรุปโดยสังเขปมีดังนี้

- สามารถบันทึกลูกค้าเป้าหมาย กิจกรรมการขายของพนักงานขายในช่วงติดตามลูกค้าเป้าหมาย เช่น การออกใบประเมินราคา การประมาณยอดขาย เป็นต้น
- สามารถจัดทำรายงานเพื่อนำมาใช้ในการสอบทาน KPI ของพนักงานขายได้ เช่น รายงานยอดขายตามโครงการ ตามช่องทางการจัดจำหน่าย ตามพื้นที่การขาย เป็นต้น



Driving your business with Focus One ERP

Driving your business with Focus One ERP