



Driving your business with Focus One ERP



ข้อมูลหลักบริษัทคู่ค้า (Customer-Vendor Master Data)



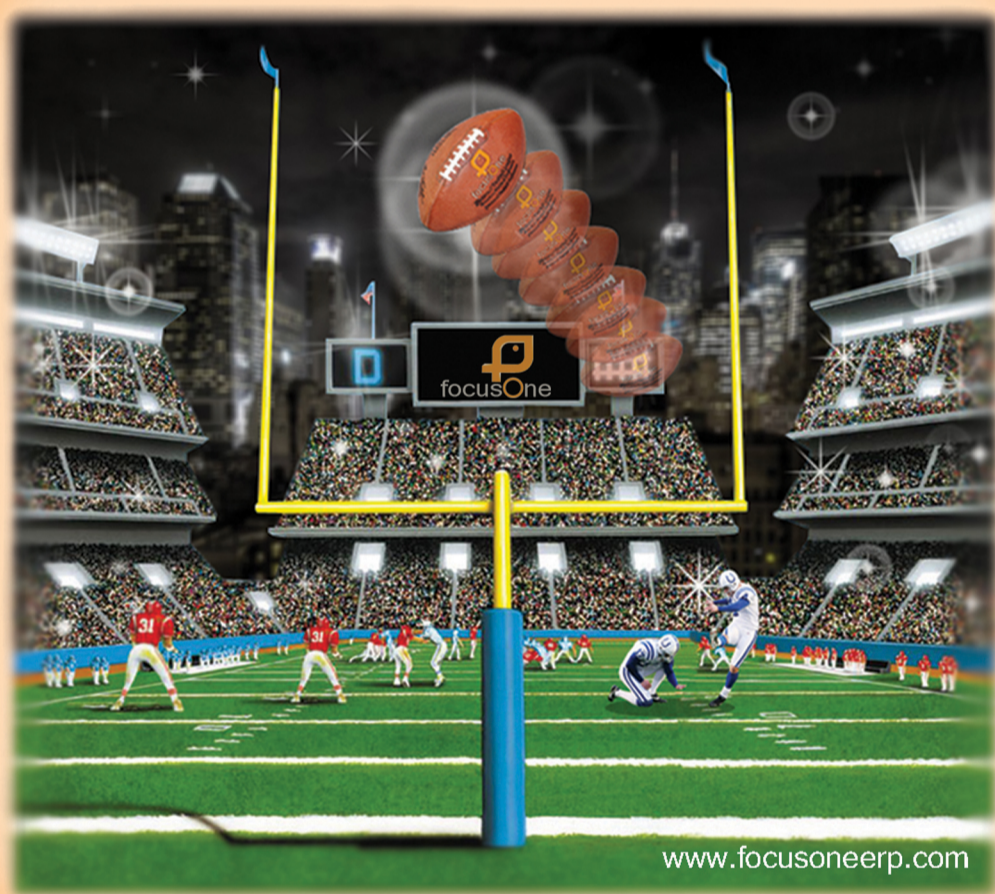
ระบบโฟกัสวันสามารถจัดเก็บฐานข้อมูลบริษัทคู่ค้า ได้หลายประเภทในหลากหลายมิติของข้อมูล เช่น ฐานข้อมูลลูกค้า ตัวแทนจำหน่าย และผู้จัดจำหน่ายสินค้า ในการจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้า ระบบโฟกัสวันสามารถจัดเก็บข้อมูลได้ตั้งแต่ลูกค้ายังเป็น "ลูกค้าเป้าหมาย" (Prospective/Lead) โดยสามารถจัดเก็บข้อมูลเพื่อศึกษาความต้องการของลูกค้า และสร้างโอกาสทางการขายให้มากขึ้น หลังจากเข้าสู่กระบวนการขาย ระบบสามารถเปลี่ยน "ลูกค้าเป้าหมาย" ให้เป็น "ลูกค้า" (Customer) โดยสามารถจัดเก็บข้อมูลเพื่อการติดตามความต้องการ หรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ (Sales Activity) ที่จะรักษาให้ลูกค้ายังคงซื้อสินค้าขององค์กรอย่างต่อเนื่องให้นานที่สุดและมากที่สุด

สำหรับข้อมูลหลักผู้จัดจำหน่าย ระบบสามารถจับเก็บประวัติการซื้อและราคาซื้อครั้งล่าสุดเพื่อประโยชน์ของการต่อรองสำหรับการซื้อครั้งต่อไป



คุณลักษณะเด่นด้านอื่นๆ ของระบบโฟกัสวันในด้านการจัดเก็บฐานข้อมูลคู่ค้า มีดังนี้

1. การนำข้อมูลไปทำเงื่อนไขสำหรับการควบคุมวงเงินสินเชื่อ (Credit Limit)
2. สามารถเรียกดูรายการที่สั่งซื้อครั้งล่าสุดหรือการสั่งซื้อย้อนหลังของผู้จัดจำหน่ายสินค้าแต่ละราย เพื่อสะดวกในการออกใบสั่งซื้อโดยสามารถกำหนดสิทธิในการเรียกดูประวัติการสั่งซื้อเฉพาะผู้ใช้งานที่มีสิทธิ
3. มีการจัดเก็บประวัติการชำระเงิน การใช้วงเงินสินเชื่อหรือระยะเวลาการให้เครดิต (Credit Term)



4. รองรับการกำหนดกลุ่มลูกค้าหรือผู้จำหน่ายเพื่อประโยชน์ในด้านการจัดทำรายงานและการบันทึกการขายรายบัญชี
5. สามารถกำหนดและแสดงสถานะ (inactive/active) ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย
6. สามารถเก็บข้อมูลลูกค้าเป้าหมายในระบบ Sale Opportunity เพื่อเป็นฐานข้อมูลที่น่ามาใช้ในการทำรายการส่งเสริมการขายในอนาคต
7. มีรายงานพื้นฐานเพื่ออำนวยความสะดวกในการดูรายงานเกี่ยวกับ ลูกค้าเป้าหมาย ลูกค้า ผู้จัดจำหน่ายสินค้า เป็นต้น



Driving your business with Focus One ERP

Driving your business with Focus One ERP