



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.

- پیش فاکتور

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

- تحویل 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 پیش فاکتور 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 صدوق شمالی، کوچه شهید قرائت پلاک ۴۲ تلفن : ۰۳۱۱۶۶۴۳۵۰۳ و فکس: ۰۳۱۱۶۶۳۱۳۳۴ web site : www.e-ir.com	بازنگری	
			شماره	تاریخ
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.

- ✓ نقدی

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

- نحوه تحویل کالا

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

- تخفیف‌ها

در بازه‌های زمانی متفاوت شرکت تخفیف‌های ویژه‌ای را برای محصولات خود در نظر می‌گیرد، چنانچه پیش فاکتور مشتری در این زمان صادر شده باشد، این تخفیف‌ها باید در محاسبه قیمت منظور گردد.

- تعیین جداول قیمت

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

- آرشو قیمت و تخفیف

از آنجائی که محاسبه فاکتور نهائی باید بر اساس میزان واقعی بارگیری و جدول قیمت زمان پیش فاکتور و تخفیف‌های آن دوره صورت می‌گیرد، بنابراین باید کلیه جداول قیمت و تخفیف بر اساس زمان مربوطه ذخیره گردد تا در زمان صدور فاکتور قیمت محاسبه گردد.

- امتیاز مشتریان

بر اساس نحوه تعامل مشتریان با شرکت و میزان اعتبار و بدهی (چک) آنها، سیستم باید برای مشتریان شرکت امتیاز در نظر بگیرد.

- سیستم مدیریت چک

از آنجا که پرداخت بسیاری از مشتریان توسط چک انجام می‌شود و چک تا زمانی که وصول نشده باشد، جزء بدهی مشتری به حساب می‌آید، سیستم برای کنترل سقف اعتبار مشتریان باید مجهز به یک سیستم مدیریت چک باشد.

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



گروه داده‌ورزی 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.

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