



SALES PRO 2.1 deve il suo successo allo sviluppo in collaborazione con alcune affermate agenzie, che da anni ne hanno fatto il loro principale strumento di lavoro al fine di gestire in modo ottimale la vendita di marchi di prestigio e i rapporti con le aziende rappresentate.

- Sales Pro nasce per gestire in modo rapido ed efficace una complessa ed articolata agenzia di rappresentanza, ma può essere un valido strumento di gestione anche per il singolo agente di commercio.

- Sales Pro è ottimizzato per il settore abbigliamento, può però essere personalizzato in base alle specifiche esigenze che si possono verificare in altri settori

- Funziona su computer Windows e Macintosh, sia in rete che su singola postazione

- E' di facile apprendimento, non richiede la frequenza di corsi o particolari conoscenze informatiche da parte dell'utente

- A richiesta può essere integrato con il gestionale dell'azienda rappresentata, in rete locale o via web

REQUISITI DI SISTEMA:

WINDOWS

Computer 486/33 o successivo compatibile INTEL

RAM 16 MB

WINDOWS 95, WINDOWS 98, WINDOWS NT 4.0 (Service Pack 3), WINDOWS 2000 e superiori

MACINTOSH

Computer Power Macintosh

RAM 16 MB

MAC OS 8.1 o success



LE FUNZIONALITA' DI SALES PRO

Sales Pro 1.2 e' il programma gestionale per agenzie di rappresentanza nel settore della moda. Può gestire un'agenzia di rappresentanza composta da uno o più agenti coadiuvati da subagenti, che svolgono l'attivita' di rappresentanza per piu' ditte, ognuna delle quali propone differenti linee.

PROCEDURA DI IMMISSIONE ORDINI E FATTURE

L'ordine viene immesso inserendo i dati essenziali: cliente, data ordine, nr. pezzi, importo totale. I dati del cliente, la zona, agente e subagente e relative provvigioni vengono inserite automaticamente dal programma (anche se le provvigioni possono essere variate). La procedura di immissione di un ordine e' questione di un minuto.

Dopo l'immissione dell'ordine verranno inseriti gli eventuali annullamenti o ridimensionamenti, e infine dalle copie delle fatture delle ditte si registreranno gli importi fatturati. Di ogni singolo ordine (e di conseguenza anche degli ordini nel loro insieme) verranno automaticamente tenuti sotto controllo i seguenti aspetti: importo e nr. pezzi ordinati, parte annullata, residuo dell'ordine (dopo gli eventuali ridimensionamenti), parte fatturata, parte da fatturare.

GESTIONE PROVVISIIONI

Le provvigioni possono essere differenziate in base al venditore, alla linea e anche alla zona (per esempio in Lombardia l'agente Rossi e il subagente Bianchi percepiscono rispettivamente il 2% e il 7% sulle vendite del prodotto A, ma in Piemonte gli stessi venditori potrebbero avere una provvigione differente per lo stesso prodotto). Le provvigioni inoltre possono essere modificate in base all'ordine (per esempio dopo avere contrattato con l'azienda un determinato sconto per un'ingente quantita' o per un cliente particolare)



CONTROLLO DELL'INEVASO

Controllo inevaso: la parte inevasa degli ordini viene visualizzata sia in termini di percentuale che di cifre (per capire quante provvigioni si sono perse a causa di mancata consegna da parte della ditta committente)

CONTROLLO DEGLI ANNULLAMENTI

Controllo Annullamenti: sia nei confronti della clientela che degli stessi venditori potrà essere utile verificare importi e percentuali degli annullamenti e ridimensionamenti degli ordini

VERIFICA PAGAMENTI PROVVISORIALI

Verifica pagamenti da azienda ad agenzia, da agenzia ai subagenti, con situazione aggiornata dei crediti verso l'azienda e dei debiti verso i collaboratori.

GESTIONE BUDGET

Budget: ad ogni subagente potrà essere assegnato un obiettivo da raggiungere per ogni linea rappresentata, e sarà possibile verificare in tempo reale la percentuale di venduto rispetto al budget, lo stesso dicasi per la situazione riferita al budget totale assegnato al subagente nonché al budget totale per singola linea.

FATTURAZIONE VERSO LE AZIENDE RAPPRESENTATE

Fatturazione all'azienda: il programma contiene un modulo per creare le proprie fatture, siano esse riferite ad anticipi provvisoriali che a provvigioni maturate.

GLI ARCHIVI DI SALES PRO

CLIENTI

anagrafica - archivio ordini, annullamenti, fatture - appunti commerciali - nominativi nella stessa zona - resoconti linee acquistate, media ordini, stampe resoconti

DITTE RAPPRESENTATE

anagrafica - linee, venditori e relative provvigioni - resoconti

LINEE RAPPRESENTATE

organizzazione vendita, ordini per anno e subagente

BUDGET

assegnazione di budget per linea/subagente, controllo andamento rispetto alle vendite con resoconto visuale (barre colorate), controllo raggiungimento budget per linea e per subagente.

AGENTI

anagrafica - organizzazione vendita (zone e subagenti)

SUBAGENTI

anagrafica - linee rappresentate

ZONE

codice zona - elenco linee vendite per zona - elenco clienti

ARCHIVI DOCUMENTI

ORDINI

immissione dati ordine - visualizzazione relativi annullamenti e fatture - riepilogo ordini, annullamenti, fatture, parte inevasa, con totali, media ordini, ripartizione tra clienti nuovi e vecchi, provvigioni agenzia, agente, subagente. Confronti tra 2 periodi, confronti tra gli ultimi 4 anni. Stampe report dettagliati o semplificati relativi a -ordinato fatturato residuo -confronti 2 anni -confronti 4 anni Tutti i report possono essere riassunti e ordinati per subagente/zona/lina/cliente, linea/subagente/zona/cliente/, zona/linea/cliente.

FATTURE

immissione dati fattura cliente con riferimento agli ordini. Resoconto provvigioni saldate dalla Ditta all'agenzia e dall'agenzia ai subagenti. Stampa del resoconto provvigionale per l'agenzia e per i subagenti.

ANNULLAMENTI

immissione dati annullamento, quantita', importo, riferimento ordine. visualizzazione altri annullamenti dello stesso cliente - resoconto annullamenti.

FATTURE PROVVIGIONI

inserimento dati fattura, scelta tra fattura per provvigioni maturate (dedotti gli anticipi) e fattura per anticipo provvigioni. Resoconto fatturato. Stampa fattura .

IMPOSTAZIONI

possibilita' di assegnare ad ogni agente i propri subagenti, le relative linee e le zone attribuite, con provvigioni differenziate per agenzia, agenti, subagenti, linee, zone. Personalizzazione categorie clienti, dati agenzia

REPORT A VIDEO

Report a video: utili per controllare in modo semplice ed immediato l'andamento delle vendite, la percentuale di raggiungimento dei budget, la media ordini, o altri dati che possono successivamente essere approfonditi a mezzo di ricerche, stampe ecc.

I report a video si rivelano particolarmente utili per presentazioni della propria attivita' e riunioni con subagenti e collaboratori, poiche' presentano solo alcuni dati nascondendo quelli piu' riservati (es.percentuali e provvigioni dell'agenzia)

REPORT ANNUALE

riepilogo a video di ordini, annullamenti, fatture, residuo da evadere e relative provvigioni ripartite per agenti e subagenti

REPORT 4 ANNI

riepilogo a video di ordinato e fatturato per anno con relative percentuali di incremento o decremento.

CONFRONTI LINEE/ANNI/ZONE

confronti tra l'anno in corso e il precedente selezionando linea, anno, e zona a confronto con un'altra linea, anno, zona

STAMPE

Anche per le stampe si e' tenuto conto della riservatezza dei dati dell'agenzia. Molte stampe possono essere prodotte in formato condensato oppure analitiche, con o senza le provvigioni e le percentuali riservate all'agenzia, in modo che possano essere distribuite ai subagenti o analizzate durante le riunioni di lavoro quando non sono oggetto di analisi da parte degli amministratori. Grande rilievo nelle stampe e' dato agli strutturati report di confronto per linea e per cliente rispetto a periodi precedenti.