

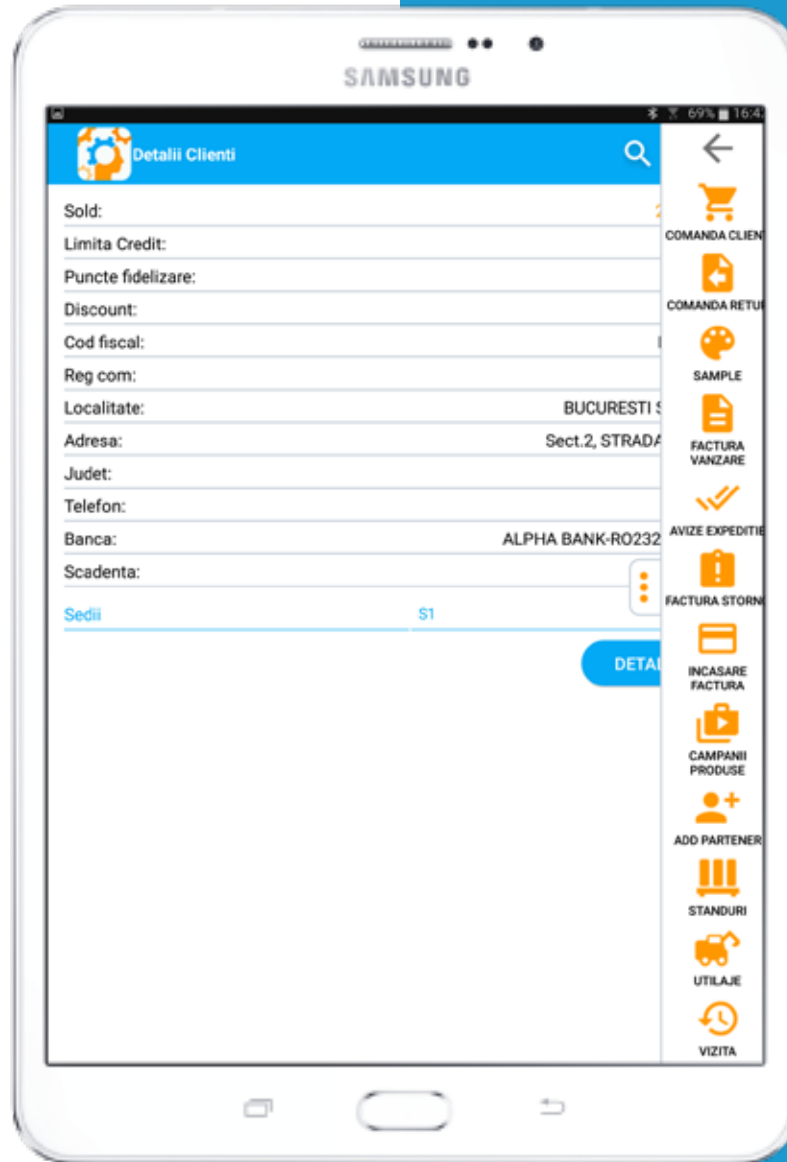


NEXT IT

Memo SFA soluția TA pentru agenți de vânzări informați și eficienți

WWW.NEXTISOLUTIONS.RO





Memo SFA

Câteva avantaje ale utilizării soluției Memo SFA



ÎMBUNĂTĂȚIREA RELAȚIEI CU CLIEȚII

Datorită faptului că agenții de vânzări au întotdeauna acces la informații esențiale în timp real.



CREȘTE EFICIENȚA AGENȚILOR DE VÂNZĂRI

Prin accesul la politicile comerciale de preț, promoții cadou, oferte, precum și aplicarea automată a acestora. Acces în orice moment la informații cu privire la client:

- Date de contact și adrese
- Date istorice de vânzări
- Sold client
- Vizite realizate anterior



SUNT ELIMINATE OPERAȚIILE REDUNDANTE DIN PROCESUL DE VÂNZARE

Realizate atât de către agent cât și de către personalul din Back-Office.



SUNT REDUSE COSTURILE PRIN CREȘTEREA PERFORMANȚEI AGENȚILOR DE VÂNZĂRI

Crește viteza de lucru pentru preluarea comenzilor sau emiterea facturilor.



REDUCEREA COSTURILOR

Prin eliminarea definitivă a operării documentelor de vânzare (comenzi, facturi, chitanțe, etc.) de către personalul din Back-Office.



ELIMINAREA ERORILOR DE COMUNICARE ȘI OPERARE

Dintre agentul de vânzări și personalul din Back-Office.



MONITORIZAREA EFICIENTĂ A PROCESULUI DE VÂNZARE



ACCES ÎN TIMP REAL LA INFORMAȚII DIRECT DIN TEREN

- Stocuri cu detalii pe loturi, date de expirare, etc.;
- Solduri ale clienților;
- Vânzări istorice.



ACCES ÎN TIMP REAL LA SITUAȚIA DIN TEREN

Comenzi preluate de către agenți, facturi emise, chitanțe emise, vizite realizate.



ÎMBUNĂȚĂȚIREA CASH-FLOW-ULUI COMPANIEI

Prin reducerea termenelor de incasare si accesul in timp real la incasarile din teren.



CREȘTEREA NUMĂRULUI DE CLIENȚI

Prin instrumente dedicate departamentului de marketing și vânzări.



GEOLOCALIZAREA SEDIILOR CLIENȚILOR

În momentul facturării.



MONITORIZAREA PREȚURILOR CONCURENȚEI







A stocurilor la raft pentru produse critice.



Memo Back Office

Modulul Back Office este o componentă a aplicației Memo SFA dedicată funcțiilor de suport pentru agenți și managerilor de vânzări. Memo Back-Office este o aplicație Web care centralizează toate datele culese pe teren de către agenți.

Deasemenea cu ajutorul modulului Memo BackOffice sunt gestionate următoarele:

-  **POLITICI DE PREȚ**
-  **PROMOȚII** (articole cadou pentru promoții X+1; articole cadou pentru mix de produse, etc.).
-  **STABILIRE TRASEE DE VIZITARE CU OBIECTIVE PENTRU FIECARE VIZITĂ.**
-  **STABILIRE CAMPANII DE MARKETING** (campanii preț concurență; stoc produse la raft).
-  **STABILIRE TARGET PE AGENT DEFALCAT** pe lună/trimestru/semestru/an și/sau pe grupe de produse/ produse/ clienți.
-  **RAPOARTE CENTRALIZATE CU ACTIVITATEA AGENȚILOR:**
 - Comenzi efectuate pe luni clienți/grupe de produse/produse;
 - Facturi emise pe luni clienți/grupe de produse/produse;
 - Facturi/comenzi emise pe client/localitate/județ;
 - Dashboard agenți.

Memo SFA

Memo SFA este soluția dedicată exclusiv agenților și este funcțională pe terminale mobile cu sistem de operare Android. Pentru utilizarea aplicației pe terminale mobile nu este necesară o conexiune la Internet.

1. Pre-Sales

Permite preluarea comenzilor direct de pe terminalul mobil de către agenții de vânzări și cuprinde următoarele:

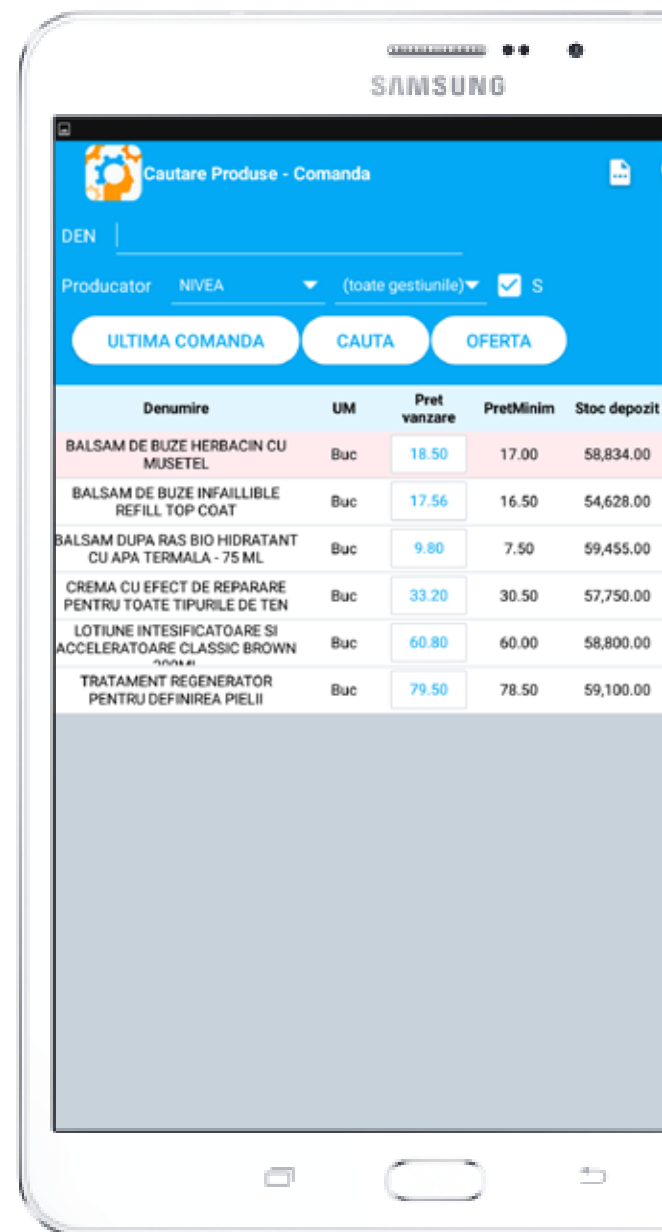


RUTA ZILNICĂ DETALIATĂ PE CLIENȚII CE TREBUIE VIZITAȚI ȘI OBIECTIVE DE ATINS LA FIECARE VIZITĂ.



DETALII DESPRE CLIENȚI:

- Date de contact;
- Date de contact puncte de lucru;
- Sold client cu detalieri pe facturi;
- Limită de credit;
- Discounturi setate în Back Office și acordarea automată pe comenzi.





OFERTE PENTRU FIECARE CLIENT cu aplicare automată în comenzi a prețurilor sau a discounturilor în funcție de cantitățile minime din oferte.



PROMOȚII CU ARTICOLE CADOU MIXATE pe articole individuale, coș de produse, etc. cu aplicare automată în comandă.



STOCURI PE PRODUS DETALIAȚE pe gestiuni, date de expirare, loturi, acolo unde există.



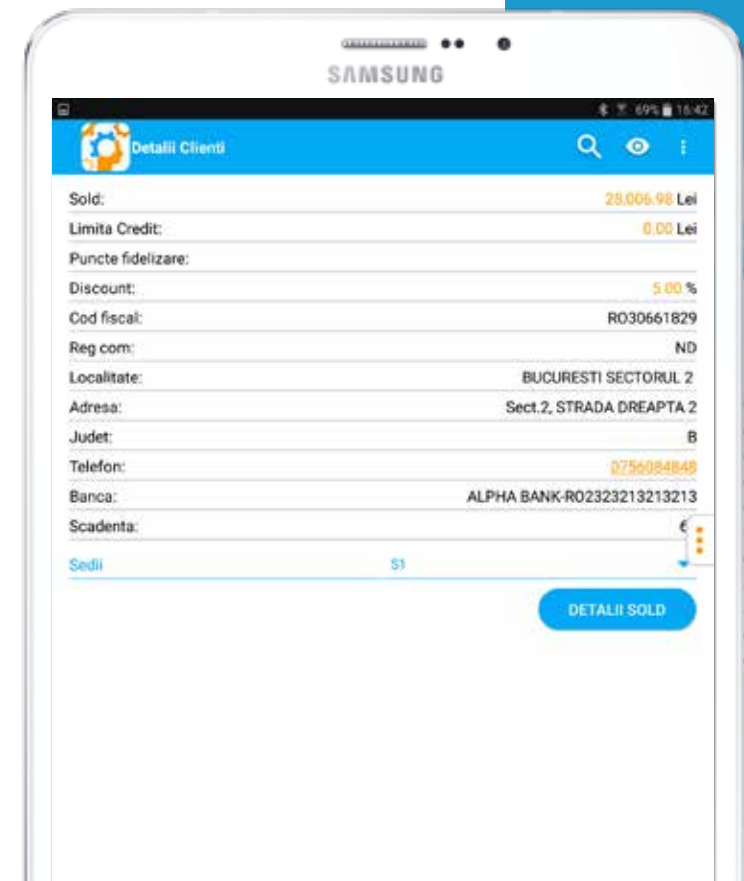
ISTORIC VIZITE EFECTUATE LA CLIENT.



ISTORIC VÂNZĂRI PE CLIENT CU APLICARE AUTOMATĂ A ULTIMEI COMENZI.

2. Van-Sales

Modulul Van-Sales permite introducerea facturilor sau a chitanțelor direct la sediul clientului cu listarea acestora pe imprimante matriciale sau termice (Rego, Epson, Zebra). Toate opțiunile din modulul Pre-Sales sunt valabile și în modulul Van-Sales.



3. Marketing & Merchandising

Cu ajutorul acestui modul agentul de vânzări poate prelua o serie de informații din piață:



PREȚURI ALE PRODUSELOR CONCURRENTE VÂNDUTE LA CLIENT. Aceasta operațiune este inițiată din modulul Back Office și are ca parametri perioada de timp pe care se desfășoară precum și produsele care fac obiectul campaniei



STOCURI LA RAFT PENTRU PRODUSE CHEIE SETATE ÎN BACK OFFICE.



INFORMAȚII DESPRE MATERIALE PROMOȚIONALE LĂSATE LA CLIENT , RAFTURI, ETC.



IMAGINI CU PRODUSE LA CLIENT.



ALTE CAMPANII.

Agent	(tot Agentii)										
Tip	Valoare										
(tot Clientii)	CAUTA										
	Februarie	Martie	Aprilie	Mai	Iunie	Iulie	August	Septembrie	Octombrie	November	Decembrie
05.50	101,119.90	271,875.80	291,628.00	316,211.90	360,580.70	121,581.35	214,819.00	421,172.25	40,752.91	0.00	0.00
09	279.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	294.00	0.00	0.00
12.2	1310	0.00	8790	52875	0.00	8890	28425	4026.75	15858	0.00	0.00
51	4154	0.00	25000	10546	0.00	40235.5	27580	7905	3868	0.00	0.00
80	0.00	0.00	12301.2	0.00	9424.2	0.00	4096	14370.9	6146.34	0.00	0.00
803	24500	0.00	34000	0.00	30182	22099.4	22836	198940	8426.4	0.00	0.00
07.3	30480	175348.0	0.00	171627.5	0.00	0.00	18240	54079.25	1992.6	0.00	0.00
1.6	0.00	96020	0.00	0.00	0.00	5000	8420	7000	2206.72%	0.00	0.00
000	28442.0	0.00	48962.0	199040	0.00	0.00	0.00	1110	3020	0.00	0.00
052	21006	0.00	14701.29	0.00	0.00	0.00	147075.5	25078	4891.2	0.00	0.00
00	0.00	0.00	0.00	0.00	40123	9220	0750	2012.6	1118.318	0.00	0.00
10	12876	0.00	18924	153000	222219	84781.26	21316.6	14842.75	146.26	0.00	0.00

4. Activități interne

Modulul permite agenților de vânzări introducerea de pe terminalul mobil a următoarelor:

Client	Estimat Vanzare	Estimat Incasare	Observatii
ADAMA COSMETICS SRL	6.300,00	0,00	
ADAMON LUX FREEST SRL	5.200,00	0,00	
ANDRA BEAUTY	0,00	1.200,00	
BRADALI TRANS SRL	0,00	1.250,00	
BRAND IDENTITY DEVELOPMENT SRL	0,00	1.200,00	cu amanet cu o zi plata
BRANXEL RO SRL	2.540,00	960,00	
CASTRASLEY COMP S.R.L.	6.200,00	0,00	
DENTA 3000 SRL	6.000,00	0,00	



TRANSFERURI DE MARFĂ DINTR-O GESTIUNE ÎN ALTA



INTRODUCEREA ZILNICĂ A PREVIZIUNILOR DE ÎNCASARE, respectiv vânzare, cu trimiterea acestora pe email



ÎNCHIDEREA DE ZI A VÂNZĂRILOR ȘI A ÎNCASĂRILOR prin compararea acestora cu previzionatul



RAPORT ZILNIC DE ACTIVITATE

5. Trasee de vizitare, vizite realizate și lead-uri



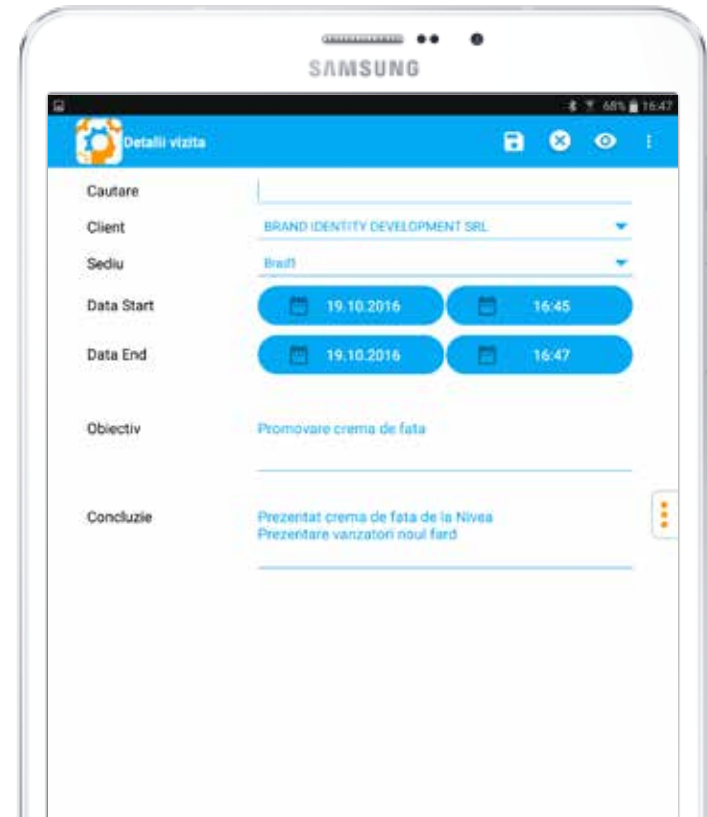
AGENȚILOR DE VÂNZĂRI LE POT FI SETATE TRASEE DE VIZITARE A CLIENȚILOR cu obiective stabilite pentru fiecare client vizitat.



VIZITELE STABILITE POT FI VIZUALIZATE ȘI INTRODUSE REALIZĂRILE PE FIECARE CLIENT. Pot fi adăugate suplimentar și vizite noi care nu fac parte dintr-un traseu.



AGENȚII POT INTRODUCE INFORMAȚII DESPRE POTENȚIALI CLIENȚI. Aceste informații ajung centralizat în Back Office și pot fi folosite ulterior în procesul de vânzare, inclusiv prin generarea de vizite la clienți potențiali.



6. Catalog de produse

În Back Office pot fi introduse imagini pentru fiecare produs din portofoliu. Astfel agenții de vânzări pot arăta clienților imagini cu produsele pe care urmează să le vândă. Acest modul elimină materialele de marketing în format printat.

Vanzari clase produse pe luna

An: 2016 Agent: (toti Agentii) Tip: Cautati

Cliet: (toti Clientii) CAUTA

Clasa Produs	Ianuarie	Februarie	Martie	Aprilie	Mai	Iunie	Iulie	August	Septembrie	Octombrie	November	December
TOTAL	5,800.00	2,900.00	2,200.00	6,740.00	15,700.00	6,700.00	4,100.00	10,940.00	10,700.00	2,877.00	0.00	0.00
COSMETICE COSMETICE SABABAT	0.00	300	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	240	0.00	0.00
COSMETICE COSMETICE ORGANICE	1300	300	0.00	700	2500	0.00	700	1200	300	400	0.00	0.00
COSMETICE CREMAM DE OCHI	1000	400	0.00	3000	3000	0.00	1000	3400	700	150	0.00	0.00
COSMETICE FARDURI	400	0.00	0.00	300	0.00	2000	0.00	900	6000	100	0.00	0.00
COSMETICE MAZCARI / BAMEI	0.00	400	0.00	7000	0.00	400	300	270	2700	700	0.00	0.00
COSMETICE PROTECTIE SOLARA	1300	400	2200	2.00	2500	0.00	0.00	300	400	20	0.00	0.00
PRODUSE DE INGALINIRE BUZE	200	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	300	200	400	150	0.00	0.00
PRODUSE DE INGALINIRE DE LIP	400	500	0.00	1200	3200	0.00	0.00	6.00	20	00	0.00	0.00
PRODUSE DE INGALINIRE LACURI DE UNGHII	400	600	0.00	340	0.00	0.00	0.00	3400	400	100	0.00	0.00
PRODUSE DE INGALINIRE PEA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	700	800	500	200	100	0.00	0.00
PRODUSE DE INGALINIRE TEN	0.00	400	0.00	400	4000	4000	400	0.00	200	0	0.00	0.00

6. Rapoarte și target-uri

În modulul Back Office se poate seta target-ul pentru fiecare agent pe următoarele perioade: lună/trimestru/semestru/an și detaliat pe produs/client/grupă de produse/cumulat. Aceste informații ajung pe terminalul mobil, iar împreună cu vânzările realizate îi oferă în permanență agentului o situație reală asupra obiectivelor setate.

Rapoartele de vânzări sunt instrumente necesare oricarui agent pentru o eficientizare a procesului de vânzare. Câteva exemple de rapoarte disponibile pe terminalul mobil:

- ✓ **COMENZI EMISE ÎN PERIOADĂ**, cu detaliere pe client/sediu client/grupe de produse/produs.
- ✓ **VALOARE TOTALĂ COMENZI EMISE** pe an/lună/zi.
- ✓ **VALOARE COMENZI EMISE** pe grupă de produse/producător.
- ✓ **FACTURI EMISE ÎN PERIOADĂ**, cu detaliere pe client/sediu client/grupă de produse/produs.
- ✓ **VALOARE TOTALĂ FACTURI EMISE** pe an/lună/zi.
- ✓ **VALOARE FACTURI EMISE** pe grupă de produse/producător.
- ✓ **BORDEROU ÎNCASĂRI** pe lună/zi/client/număr de chitanță.
- ✓ **VÂNZĂRI DETALIAȚE** pe luni și grupă de produse/produs/client.



NEXT IT

