



ينظم إيرادات بيع السلع أو الخدمات باستقبال طلبات العملاء وتقديم عروض الأسعار وإصدار الفواتير مع متابعة أرصدة العملاء وأعمار الديون.

أهم الإعدادات:

- إضافة مجموعات وتصنيفات العملاء ومناطق البيع.
- تعريف المندوبين والمحصلين وربط مهامهم بعملاء مستهدفين.
- تعريف تسلسلات الفواتير والمرتجات.

أهم وظائفه:

- 1 إضافة العميل في المجموعة المناسبة حسب التصنيف المعتمد.
- 2 إصدار عروض أسعار وطلبات العملاء.
- 3 إثبات عمليات البيع والمرتج ب طرق الدفع المختلفة.
- 4 تحرير فاتورة بيع أولية يمكن تأكيدها بإجراءات إثبات شحن الأصناف المباعة.
- 5 إثبات مبيعات أصناف الأوزان والقياسات واحتساب كمياتها.
- 6 التأثير المباشر للمبيعات في الحسابات المتعلقة بعملية البيع.
- 7 الحصول على تقارير إجمالية أو تفصيلية لحركة البيع وأرصدة العملاء وهامش الربح.

أهم مميزاته:

- 1 تقديم العرض الترويجي أو المجاني للعميل مع الأصناف الأساسية الموجبة للعرض.
- 2 الإشارة في فاتورة الآجل لقيمة الأقساط المحددة ومواعيدها.
- 3 رقابة أمر الصرف للكميات المصروفة فعلاً في فاتورة البيع.
- 4 التعامل مع مختلف أنواع الأصناف (سلع، طاقة، خدمة) مع إمكانية البيع وفق الرقم التسلسلي للصنف.
- 5 قبول كل طرق تسديد عمليات البيع (آجل، نقد، شيك، نقد وشيك، بطاقة ائتمان، أكثر من بطاقة ائتمان).
- 6 ظهور تبيهات لعملاء متجاوزين حد الدين، أو لفواتير مستحقة.
- 7 التعامل مع الخصومات كقيمة أو نسبة من قيمة الصنف في فواتير البيع أو المرتج.
- 8 إمكانية ربط العميل بأصناف محددة يسهل التعامل معها في عمليات البيع.
- 9 مرونة التعامل مع الضرائب حسب الفاتورة أو الصنف أو طريقة الدفع وفق الأنظمة المعتمدة في الدولة.

يرتبط المبيعات والعملاء بمجموعة متكامل بلاس من خلال التأثير المخزني والمالي لتحقيق الرقابة المخزنية والتدفقات النقدية اللازمة للمنشأة.