

Série M

Progiciels de gestion intégrés



Série M/Gestion

Vente par correspondance

Gestion de la vente par correspondance

Introduction

Série M/Gestion est un ensemble de logiciels intégrés de l'ERP Série M. Nous présentons ici le module métier « Vente par correspondance »

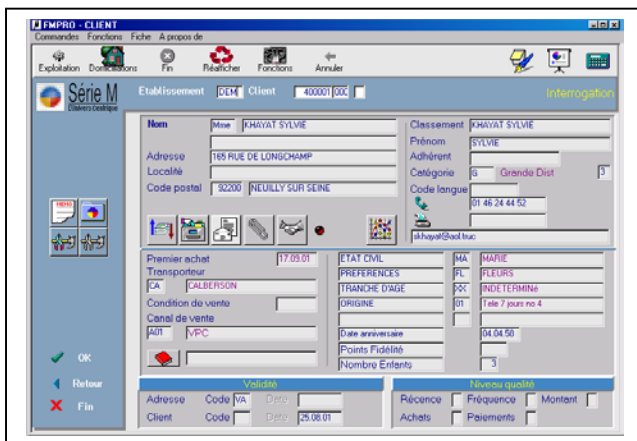
- Gestion des clients, des prospects et des suspects
- Gestion des circularisations
- Gestion des règlements VPC.

Paramètres VPC

- Description des crédits : nombre d'échéances, périodicité, taux.
- Mode de règlement : chèque, carte de crédit, TIP
- Conditions de vente : tarif, tarif catalogue, remise pour n lignes de commande, cadeau à la première commande, complètent la tarification de Série M/Gestion pour la VPC

Clients, prospects et suspects

- Tous les tiers sont gérés dans le même fichier.
- Recherche multicritères et croisée, code alphabétique (début du nom) ou en scan sur une chaîne de caractères du nom, par la ville, le numéro de téléphone, le code pays et le code postal.
- Contrôle de l'adresse par le code INSEE et le code commune.



- Adresse e-mail pour envoyer des e-mails au client.
- Validité de l'adresse (invalide, 1^{er} NPAI, 2^{ème} NPAI, adresse valide).
- Validité tiers : ne pas circulariser, client valide, décédé, doublon, refus mailing.

- Historique des offres VPC : c'est un système d'abonnement qui permet d'adresser des offres
- Lien client/articles : il permet de rattacher à un client des articles et des événements, de façon à les lui proposer systématiquement lors d'offres liées.
- Zones personnalisées. Ex : 5 zones peuvent être personnalisées ex : l'état civil, les préférences, le mode de recrutement, l'anniversaire etc.
- Zones personnalisables : 18 zones peuvent être personnalisées. Ex : la peinture, la taille, les goûts, le nombre d'enfants etc.
- Autres possibilités de la fiche client :
 - statistiques de vente,
 - détail des articles vendus (nombre, chiffre d'affaires),
 - les commandes en cours,
 - les factures,
 - les mémos, le bloc-notes,
 - la catégorie de client (population),
 - le code langue.

Gestion des offres VPC

Ce système permet de créer des offres qui seront adressées aux clients :

Une offre a une date de lancement et une date limite. Elle concerne jusqu'à 5 articles.

Chaque article a son prix spécial pour l'offre et une quantité.

L'offre peut avoir des coûts de transport et un pourcentage d'escompte.

Les règlements peuvent être proposés avec échelonnement et en incluant des conditions de crédit.

Gestion des contrats de vente

C'est un système de saisie rapide des commandes à partir des offres VPC.

Il est possible de compléter la commande avec d'autres articles, si le client en aura ajouté.

(Voir bons de ventes ci-dessous).

Gestion des circularisations

La gestion des circularisations permet d'effectuer des tris et sélections sur la base de données.

(l'EIS propose des fonctions supplémentaires dans l'environnement micro). Le fichier constitué peut être facilement exporté vers d'autres environnements.

Constitution du fichier :

Vous pouvez créer un nombre non limité de requêtes, chacune pouvant contenir 20 zones à choisir parmi les 259 zones disponibles de la fiche client VPC et de son environnement.

Chaque requête peut être imprimée ou exportée sous la forme d'un fichier (4 zones pour tri et ruptures sont disponibles).

Critères de sélection :

Vous pouvez créer autant de critères de sélection que vous souhaitez (a un moment M vous pouvez en stocker 999).

Chaque fiche de sélection comprend 8 types de critères (ET/OU) :

- identification
- livraisons
- facturation / règlement
- compta et divers
- dates
- statistiques
- VPC
- sélection proposition de vente ou lien client / articles.

Proposition aux abonnés (sur sélection)

Editions spécialisées

Pour les éditions spécialisées : les coupons de correspondance, les offres préalables de crédit, les lettres TIP.

Saisie rapide de bons de vente

Série M/Gestion est équipé en standard de plusieurs systèmes de saisie rapide.

- Saisie au kilomètre,
- Intégration possible de commandes internet,
- Saisie des avoirs par recherche de la facture,
- Etc

Gestion des règlements

La gestion des règlements est assurée par les fonctions Trésorerie et Règlements évolués de Série M/Finance
La génération des remboursements des trop-perçus ou des avoirs existe en standard

Les Modules Série M

Série M/GESTION

Négoce :

Gestion commerciale multi-devises, multi-unités, multi-dépôts, multi-conditionnements. Gestion des achats. Réapprovisionnement multi-critères. Gestion et tenue des stocks, inventaires. Gestion des ventes. Gestion par lots, par numéros de série. Fonctions évoluées de la tarification. Gestion de la relation client. Commissionnement des représentants. Gestion des RFA. Gestion de la prospection et suivi d'affaires. Générateurs d'états. Statistiques de vente et d'achat. Gestion des tournées. Gestion des ports sur vente.

Gestion industrielle :

Gestion des nomenclatures, gestion des opérations. Gestion des ordres de fabrication. Besoins matières et sous-ensembles. Charges ateliers. Statistiques.

Série M /e-business

L'interface "web" permet à un client ou a un représentant connecté par l'internet, et sans aucune formation, d'effectuer les opérations de saisie de commande, visualisation de l'en-cours, envoi de messages ou accès au show room virtuel.

show-room virtuel : Série M propose un ensemble d'outils permettant de mettre en ligne le catalogue des articles.

Série M/FINANCES

Comptabilité générale et auxiliaire. Relance client. Échéanciers. Abonnements. Gestion des règlements fournisseurs. Échéanciers. TVA aux encaissements. Gestion de la DEB. Gestion de l'affacturage. Gestion des règlements évolués (clients). Gestion des prélèvements. DAS2 (honoraires). Reporting. Comptabilité prévisionnelle. Analytique par section, par affaires et multi-axes. Contrôle budgétaire. Bilan, compte de résultat. Générateur d'états. Liasse fiscale. Gestion des immobilisations. Gestion et prévision de la trésorerie. Rapprochements bancaires.

Série M/EIS

L'EIS est un extracteur de données spécialisé sur Série M, qui met à la disposition de l'utilisateur la base de données de l'AS/400 dans Microsoft Access. A partir de cette base, l'utilisateur peut créer toute requête statistique, analyses multi-dimensionnelles, etc

Série M/PAIE-RH

Paie. Gestion du personnel. Générateur d'états. Éditions cerfa. Statistiques. Gestion de la formation. Gestion de la participation et de l'intéressement. Simulations. TDS. Gestion des temps



RESOLUTION INFORMATIQUE S.A.

Parc du Petit Nanterre - 6, rue des Marguerites - 92737 Nanterre Cedex

e-mail : commercial@seriem.com - web : www.seriem.com

Tel : 01 46 52 29 30 Fax : 01 46 52 29 49