



informační systém



# PRODEJNÍ procesy

www.karatsoftware.com

**Efektivní provázanost všemi směry.**

- Fakturace s vazbou i bez vazby na skladové položky (výdajové listy)
- Hromadná fakturace
- Opakovaná fakturace
- Zálohové faktury s vazbou na evidenci DPH ze záloh
- Dobropisy a vrubopisy
- Splátkové kalendáře
- Evidence a automatické zpracování zakázek
- Rozpis splatností s vazbou na finanční jádro
- Integrovaná podpora schvalování dokladů a vazba na WorkFlow
- Podpora různých režimů proclení
- Rozlišení daňových režimů na vstupu i výstupu podle povah transakcí DPH
- Podpora vnitro fakturace
- Vazba na vydanou poštu
- Statistika Intrastat
- Kompletní přehledy a sestavy z výdejů a fakturací
- Evidence poptávek a nabídek
- Automatická tvorba objednávky přijaté z nabídky od odběratele
- Automatická tvorba výdajového listu nebo faktury i z více objednávek přijatých
- Přehledy vykryvání objednávek přijatých
- Neomezené množství odběratelských ceníků
- Tvorba prodejních ceníků s využitím kalkulačních vzorců
- Automatická synchronizace podřízených ceníků
- Různé typy slev na položky i na celý doklad
- Blokování výdeje neplatičům
- Propojení na pokladní doklady v případě hotovostní úhrady
- Nakládání s elektrozařízeními a elektroodpadem
- Kompletní problematika exportních JSD
- Více čárových kódů pro 1 položku
- Integrovaná podpora XML

PRODEJNÍ procesy



**srdce živého organismu**

## Tvorba cen

## Provázanost dokladů

## Evidence zakázek

## Oběh dokladů

## Systémová kontrola

## Hodnocení

Nejjednodušším způsobem definujeme prodejní ceny využitím funkce plánovaných cen, kdy ke každé skladové kartě lze definovat prodejní ceny s vazbou na období, odběratele, měnu nebo plánovanou nákupní cenu. K dispozici je neomezené množství Odběratelských ceníků s obdobím platnosti a vazbou na odběratele. Ceny v cenících je možné vázat na skupiny sortimentu a definovat celkové slevy za doklad nebo skupinu. Pro uplatnění slevy na doklad lze definovat podmínky, za kterých může být použita. Odběratelské ceníky mohou být vzájemně provázány, tedy při změně ceny v nadřazeném ceníku se automaticky provede přecenění i v cenících podřazených, nebo je možné ceny v prodejních cenících kalkulovat podle vzorce.

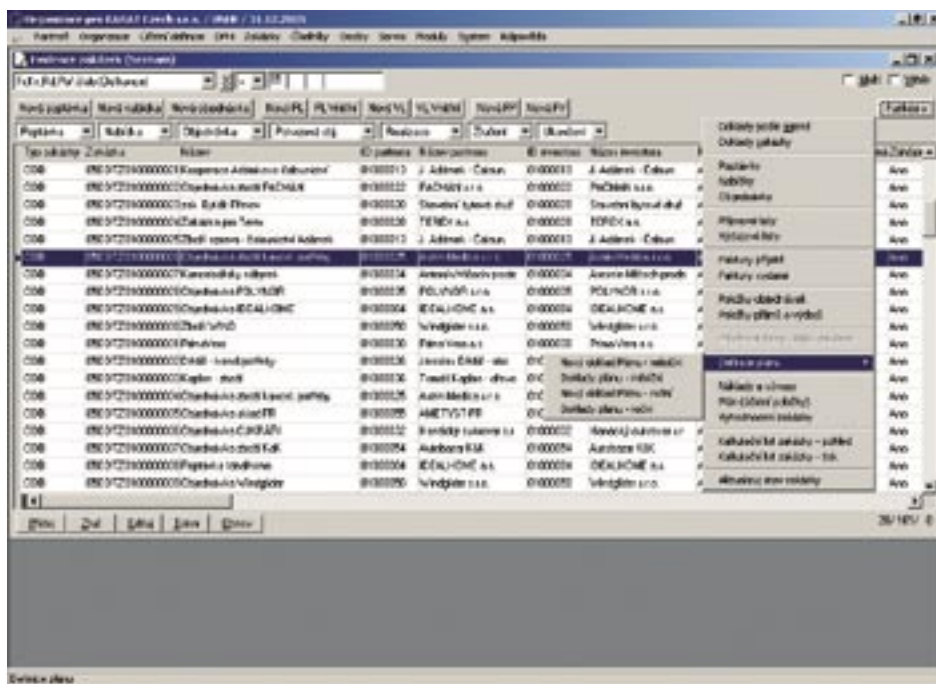
Kompletní a přesnou evidenci obchodního případu, spolu s rychlostí jeho vyřízení, je možné dosáhnout využitím veškerých dokladových agend, které umožní evidovat obchodní případ od okamžiku poptávky od odběratele až po fakturaci a způsob a termín úhrady. V případě používání modulu CRM může obchodní případ začínat již okamžikem vytvoření marketingové aktivity nebo založením obchodní příležitosti. Jednotlivé doklady lze vzájemně automaticky generovat, včetně zachování historie těchto vazeb pro pozdější potřeby.

Základní vlastností veškerých dokladových evidencí IS KARAT je možnost využívání až 5 účetních analytických rozměrů. Kterýkoliv z těchto rozměrů může sloužit jako doplňující údaj pro vyhodnocení daného obchodního případu. Pokud je běžnou praxí, že každý obchodní případ je zároveň novou obchodní zakázkou, nikoliv objednávkou, lze využít Evidenci zakázek, kdy jsou z jednoho místa vystavovány veškeré doklady k obchodnímu případu a obchodní případ je vyhodnocován. Pro vyhodnocení je k dispozici rychlé porovnání nákladů a výnosů, vazba na plán a definovatelné kalkulační vzorce.

V případech, že obchodní praxe vyžaduje průběžné potvrzení a schválení jednotlivých typů prodejních dokladů, aby nedocházelo k nechtěným výdejům či fakturacím, mohou tyto doklady procházet různými stavy s možností nastavení přístupových práv na potvrzení každého stavu. Samozřejmostí je možnost nastavení automatického potvrzení jednotlivých stavů. Maximální kontroly lze dosáhnout využitím modulu Workflow.

Ve většině případů je primární snahou pracovníků prodejních oddělení zajistit včasné dodání požadovaného množství za dohodnutou cenu odběrateli a následně zajištění včasné úhrady. Naší snahou je, aby veškeré související „druhotné“ operace (zaúčtování, DPH, ocenění výdejů apod.) neovlivnily rychlost a kvalitu samotného prodeje a výdeje zboží, ale přitom byla zajištěna správnost z hlediska platné legislativy a vnitřních směrnic společnosti. Toto je podpořeno zejména volitelným účtováním dokladů, nastavením povinných údajů na prodejních dokladech, kontrolními mechanismy při závěrkách skladů nebo zvolených období apod. Přesná informace a kontrola finančních záležitostí obchodního případu je zajištěna integrovaným finančním jádrem IS KARAT, které je vždy on-line.

Pro rychlé a přesné vyhodnocení obchodních případů jsou k dispozici přehledy nebo sestavy, které umožní vyhodnotit nejlepší odběratele, nejprodávanější sortiment, ziskovost jednotlivých obchodních případů a další, vše samozřejmě s možností řazení a filtrování. V případě potřeby grafických informací je k dispozici grafická OLAP komponenta KARAT Analyzer, která nabízí uživatelské definování grafů s možností drill-down rozpadů.



informační systém