



Gestion Commerciale PRO v11

Votre activité commerciale sous tous les angles



Besoin de souplesse en facturation ? Envie de maîtriser vos actions commerciales ? Bénéficiez d'un logiciel puissant pour piloter l'ensemble de votre activité : gestion des achats, des ventes, des stocks, relation client, numéros de série, multi-devises, grille tarifaire par client... Faites le choix d'une solution complète et adaptée aux particularités de votre entreprise.

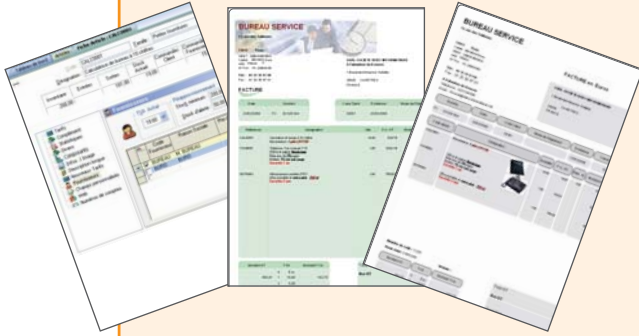
Les 5 points Clés

- 1** Rédigez vos devis puis transférez-les en commandes, bons de livraison ou en factures sans aucune ressaisie. Offrez la possibilité à vos clients de régler les factures en plusieurs fois.
- 2** Travaillez en mode réseau⁽¹⁾ et centralisez l'information au sein de votre entreprise. Offrez la saisie déportée à vos commerciaux itinérants et récupérez immédiatement les commandes saisies à distance.
- 3** Suivez de près vos projets ! Réalisez un ciblage précis de vos clients et prospects selon une classification qui vous est propre, programmez des opérations commerciales adaptées et visualisez en un clin d'oeil l'efficacité de vos campagnes.
- 4** Gagnez en efficacité ! Effectuez vos recherches sur une pièce en fonction du numéro de série et assurez un service après-vente de qualité.
- 5** Transformez vos factures et règlements (clients, fournisseurs) en écritures comptables sans aucune ressaisie et transférez-les dans votre comptabilité ou envoyez-les par e-mail à votre Expert-Comptable⁽²⁾.

ZOOM sur

La gestion des ventes

La gestion des ventes est un élément stratégique dans votre activité commerciale. C'est pourquoi, EBP vous accompagne dans la réalisation de vos documents de vente : de la rédaction d'un devis à l'impression d'une facture.



Présentez à vos clients des documents professionnels...

... facture avec traite, facture en couleur, facture avec image article

Circuit des pièces de vente

Gagnez du temps au quotidien dans la réalisation de vos documents de vente. Évitez les ressaisies inutiles et transférez automatiquement vos devis en commandes, bons de livraison ou factures.

La rédaction d'un document de vente

Rédigez facilement vos pièces de vente. Puis personnalisez vos factures à l'aide des champs prévus à cet effet et adaptez le logiciel aux exigences de votre activité : produits dangereux, taille, couleur, fin de garantie...

L'impression d'un document de vente

Soignez l'image de votre entreprise. Présentez à vos clients des documents professionnels. Réalisez vos documents de vente à l'aide de nombreux modèles prêts à l'emploi. Puis d'un simple clic, envoyez-les par e-mail au format pdf.

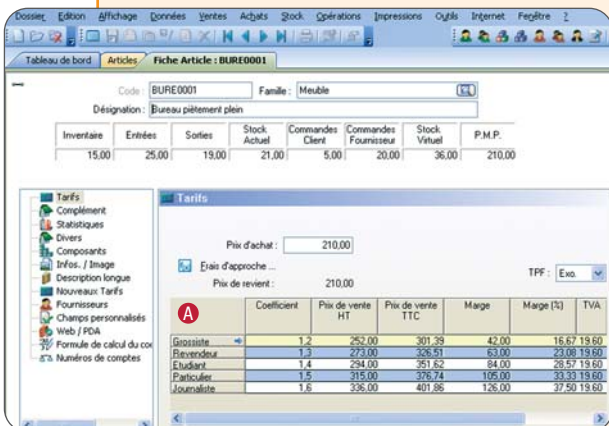
La facturation périodique

Vos clients font appel à vos services régulièrement ? Evitez de perdre du temps inutilement et mettez en place le système de facturation périodique. Vous automatisez ainsi vos factures récurrentes et gagnez un temps considérable.

ZOOM sur

La gestion des tarifs et promotions

La gestion des tarifs est une composante essentielle dans la stratégie de votre entreprise. C'est pourquoi EBP met à votre disposition 4 outils pour vous permettre de déterminer le prix de vos articles selon plusieurs critères. Vous pourrez ainsi personnaliser vos tarifs en fonction de vos articles et de vos clients.



A Déterminez vos tarifs en fonction de 5 critères possibles que vous aurez défini comme, par exemple, les familles de clients

Les 5 tarifs

Adaptez, par exemple, vos tarifs à la répartition de votre clientèle : particulier, grossiste, revendeurs. Vous pouvez établir vos prix en fonction du coefficient multiplicateur par rapport au prix d'achat, au prix de vente ou au montant de la marge.

Les grilles de remises.

Définissez vos grilles de remises en fonction de la quantité d'articles vendus ou du chiffre d'affaires généré. Affectez ensuite vos grilles de remises à vos clients ou vos articles.

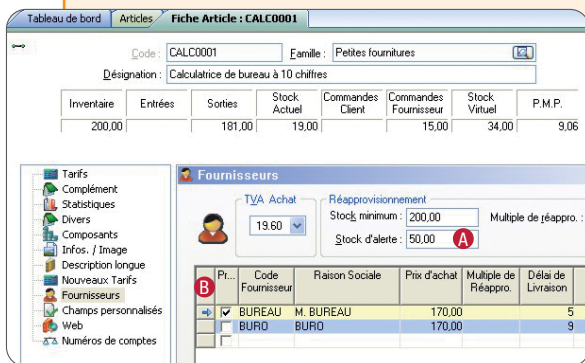
Les grilles de tarifs par client

Réalisez votre grille de tarifs à partir d'une liste d'articles ou d'une famille d'articles. Définissez ensuite pour chaque article ou famille d'articles un prix de vente personnalisé, un taux de TVA particulier, un taux de remise sur quantité ou sur chiffre d'affaires.

Les soldes et promotions

Rythmez votre activité commerciale en fonction des saisons et des événements. Mettez en place des opérations ciblées et déterminez une date de début et une date de fin d'opération. Définissez une remise en pourcentage ou en valeur.

EBP Gestion Commerciale PRO v11 met à votre disposition une gestion complète des stocks : de la saisie des bons d'entrées et des bons de sortie, à la saisie de l'inventaire.



- A** Saisissez le stock minimum et le stock d'alerte
- B** Sélectionnez le fournisseur à qui sera envoyé la commande de réapprovisionnement.

Documents pour gérer les stocks

Deux possibilités s'offrent à vous pour gérer les stocks : manuellement ou au fur et à mesure des entrées et des sorties d'articles.

EBP Gestion Commerciale PRO v11 vous permet d'automatiser cette tâche. Les factures, bons de livraison ou bons de réception émis ont des répercussions immédiates sur les variations de votre stock.

Assemblage/Désassemblage

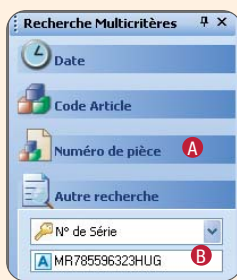
La fabrication des articles composés à une incidence directe et automatique sur la gestion des stocks. Elle décrémente le stock des composants pour incrémenter le stock du composé. Par exemple : vous souhaitez vendre l'article A qui se compose des éléments B et C. Lorsque vous fabriquerez l'article A votre stock B et C sera diminué et votre stock A augmenté.

Le réapprovisionnement automatique

Évitez les ruptures de stock et mettez en place un système de réapprovisionnement automatique. Pour chacun des articles, définissez le stock minimum et le stock d'alerte. Vous souhaitez connaître l'état de vos stocks ? Éditez à tout moment un document qui liste l'intégralité de vos articles devant être réapprovisionnés.

L'inventaire

Saisissez votre inventaire à l'aide d'un assistant et d'un document de synthèse prêt à l'emploi. Indiquez la quantité de chaque article. A la validation du document, vos stocks seront automatiquement mis à jour.



- A** Effectuez votre recherches selon le code article, le numéro de la pièce...
- B** ...ou en fonction du numéro de série

La fonction recherche multi-critères vous permet d'effectuer une recherche sur une pièce ou une ligne de pièce selon plusieurs critères que vous aurez défini préalablement.

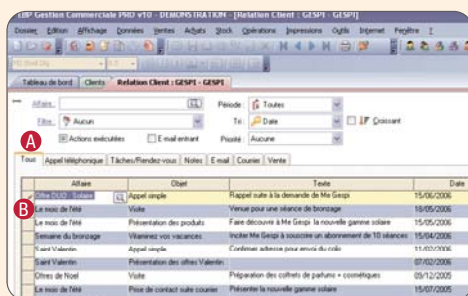
Recherche sur une pièce

Gagnez du temps au quotidien et effectuez vos recherches en fonction de plusieurs critères : date, code client, raison sociale, numéro de la pièce, commercial, date de livraison, référence...

Recherche sur une ligne de pièce

Vous pouvez rechercher une pièce ou un article en fonction du numéro de série. Saisissez le numéro de votre article puis visualisez en un clin d'oeil les pièces de vente et d'achat qui s'y rattachent : devis, factures clients, factures fournisseurs, bons de livraison et bons de réception. Vous pouvez ainsi tracer le cycle de vie de votre produit.

Une gestion efficace de la relation client est un gage de rentabilité pour votre entreprise. Avec la fonctionnalité "Gestion de la Relation Client", vous pouvez tisser une relation étroite avec vos clients, afin de mieux les connaître et d'anticiper leurs besoins.



- A** Saisissez dans votre logiciel les rendez-vous, les appels et les courriers envoyés à vos clients...
- B** ...puis consultez l'historique des actions menées

Impression de la relation client

Une fois l'opération mise en place, attribuez les pièces de vente à chaque affaire (devis, factures) ainsi que toutes les actions entreprises (rendez-vous, appel téléphonique...). Vous voulez connaître la rentabilité de votre campagne promotionnelle ? Éditez une synthèse sur chacune des opérations menées et analysez le chiffre d'affaires réalisé.

Qualification des clients selon une grille de classification

Vous pouvez procéder à une classification de vos clients selon une grille spécifique. Par exemple, il vous est possible de déterminer qu'un client qui a acheté dans les 3 derniers mois pour 1500 € de marchandises est considéré comme un bon client.

Activer la relation client

Inutile de faire plusieurs manipulations ! D'un simple clic, il vous suffit de cocher la case correspondante dans la fiche client.

Création d'une nouvelle campagne

Après avoir créé votre grille de classification et activé la fonction "Gestion de la Relation Client" dans la fiche client, il vous est maintenant possible de créer une nouvelle campagne appelée "affaire", lui attribuer un pourcentage de réussite et la prévision du chiffre d'affaires.

Fonctions Principales

Caractéristiques générales

- Look Office® 2003 compatible avec les thèmes Windows®
- Volet de Navigation
- Affichage d'un tableau de bord à l'ouverture du dossier
- Filtrage des documents selon de nombreux critères dans les listes
- Personnalisation des listes (rajout ou suppression de champs), et de tous les modèles d'impression
- Outil de sauvegarde multi-supports et restauration des données
- Gestion des utilisateurs avec définition des droits
- Version réseau (optionnel)

Gestion des fichiers

- Multi-dossiers : 5 dossiers ou nombre illimité
- Gestion multi-devises
- Fichiers clients : nombre illimité de contacts, coordonnées bancaires, gestion du type de clients (France, UE, Export ou Exonération de taxes), paramétrage d'une échéance...
- Fichiers fournisseurs : adresse de commande et d'enlèvement, gestion du type de fournisseurs (France, UE, export)...
- Fichiers commerciaux : formule de calcul des commissions commerciaux (sur quantité, CA, marge, CA encaissé)...
- Fichier articles : gestion des frais d'approche, 5 tarifs, insertion d'une image...
- Grille tarifaire par client
- Edition des codes-barres d'après les codes articles ou d'après la zone code-barre
- Gestion des contacts
- Gestion des promotions ou soldes
- Gestion des frais de port par palier ou en valeur
- Gestion de champs personnalisés
- Appel des clients, fournisseurs et commerciaux grâce au numéroteur téléphonique

Gestion des stocks

- Bons de sorties, bons d'entrées
- Fabrication des articles composés
- Valorisation du stock au PMP ou dernier prix de revient
- Impressions des mouvements de stock, état de stock, disponibilité des articles, réapprovisionnement
- Impression d'étiquettes articles à partir des pièces de stock
- Saisie de l'inventaire
- Impression de la rotation du stock

Gestion de la relation client

- Qualification des clients selon une grille de classification (16 statuts maximum)
- Création d'une action (appel téléphonique, rendez-vous, note, e-mail, courrier, vente)
- Rattachement des actions d'un client à une affaire
- Rappel automatique des rendez-vous et appels téléphoniques à honorer
- Statistiques de temps passé, chiffre d'affaires généré par affaire

Internet

- Envoi sur le site Web du catalogue articles
- Envoi sur le site Web des contacts, clients, commerciaux et remises pour une exploitation de la saisie déportée
- Téléchargement des commandes depuis le site Web

Gestion des ventes et des achats

- Devis, commandes, bons de livraisons, bons de réception, factures
- Mise en application de l'écotaxe
- Saisie déportée des documents de vente (Devis, commandes, bons de livraison)
- Tri sur les pièces par date, raison sociale, code
- Recherche sur les lignes de pièce en fonction du numéro de série, code article...
- Recherche des articles par référence fournisseur dans les pièces d'achat
- Facturation HT ou TTC
- Message d'avertissement si vente à perte et sur les articles en rupture de stock au moment de la facturation
- Génération d'une commande fournisseur à partir d'une pièce de vente
- Texte enrichi sur les lignes de pièces
- Edition des pièces en plusieurs exemplaires, en continu ou à l'unité
- Télécopie d'une pièce ou envoi par e-mail au format HTML, texte ou Word
- Livraison/réception globale ou partielle des commandes clients ou fournisseurs avec gestion des reliquats
- Gestion des remises articles ou clients avec choix de la priorité
- Formule de calcul sur les lignes de pièces
- Gestion des relances commandes fournisseurs avec possibilité d'appliquer une nouvelle date de réception prévue

- Transfert des ventes, achats, règlements clients, règlements fournisseurs et ventilations analytiques vers EBP Comptabilité 2007/PRO v11 avec gestion de la TVA sur les débits ou sur les encaissements
- Réapprovisionnement automatique
- Consultation des écritures comptables en temps réel depuis la fiche tiers
- Mise à jour des tarifs en valeur ou en pourcentage, pour tous les articles ou une sélection d'articles
- Historique de toutes les pièces d'un client, accessible depuis la fiche tiers
- Edition des journaux de ventes et d'achats
- Edition du portefeuille des commandes fournisseurs
- Multi-facturation périodique
- Déclaration d'échange de biens à l'expédition et à l'introduction, détaillée ou simplifiée au format intracom récupérable dans le logiciel IDEP/CN8

Suivi des tiers

- Gestion des modes de règlements de type LCR, Prélèvements et Virements, Traite...
- Agenda avec fonction de rappel des rendez-vous
- Gestion des échéances : mono ou multi-échéances
- Impression de l'échéancier client et fournisseur avec filtre sur les modes de règlements
- Saisie des règlements : clients et fournisseurs
- Remise en banque avec édition du bordereau : multi-banques
- Nombreuses éditions : étiquettes clients, relevé de factures, relances, portefeuille des commandes clients, courriers et lettres types avec envoi par e-mail, billets à ordre, lettres-chèques...
- Gestion des écarts de règlements
- Statistiques croisées

Import/Export des fichiers

- Génération de fichiers PDF avec envoi par e-mail depuis toutes les éditions et exportations au format Excel®, PDF, JPG, Tiff, HTML, RTF
- Génération comptable des factures clients et fournisseurs, des règlements clients et fournisseurs au format du logiciel du cabinet comptable : EBP, APISOFT, CCMX, CEGID (PGI et SISCO), CIEL, GESTIMUM, SAGE COALA, COTE OUEST
- Importations et exportations paramétrables des fichiers articles, clients et fournisseurs
- Exportation des ventes vers EBP Cartographie & Décisions 2007
- Lien avec les logiciels EBP module Gescom Pocket, EBP Web Commerce PRO et EBP Web Vitrine⁽³⁾

Configurations Minimales Requises

Processeur : Intel Pentium III ou équivalent

Mémoire : 256 Mo de RAM

Ecran : supportant une résolution de 1024x768 (24 bits)

Imprimante : Jet d'encre ou Laser supportée par Windows®

Système d'exploitation : 2000, XP⁽¹⁾ et Vista⁽²⁾

Windows® 2000, XP et Vista sont des logiciels Microsoft® dont vous devez faire l'acquisition préalablement à l'installation du logiciel.

(1) Services Pack Windows 2000 SP4, Windows XP Home SP2 et Windows XP Pro SP2.

(2) Processeur : Intel Pentium 4 2 GHz. Mémoire : 512 Mo de RAM

(3) En association avec Web Vitrine ou Web Commerce. Logiciels à acquérir séparément.