

1. Modulul de baza.

Acest modul serveste la administrarea sistemului:

- introducerea clientilor si alocarea lor dinamica pe agenti, zone si depozite;
- introducerea agentilor si alocarea lor dinamica pe clienti si zone;
- introducerea zonelor;
- managementul routingurilor agentilor.

2. Modulul de comenzi.

Acest modul permite agentului urmatoarele operatii:

- selectarea clientului;
- cautarea dupa multiple criterii a produselor;
- selectarea produselor comandate;
- stabilirea cantitatilor comandate;
- vizualizarea stocurilor.

3. Modulul de vanzari.

Acest modul permite:

- managementul target-urilor;
- managementul sampling-urilor.

4. Modulul de incasari.

Acest modul permite:

- managementul documentelor de plata;
- agentii pot sa prelucreze documente de plata (ordine de plata, cekuri, chitante), inclusiv tiparind chitante cu o imprimanta portabila;
- agentii pot vizualiza soldurile clientilor pe diferite perioade.

5. Modulul de discounturi.

Acest modul permite:

- introducerea de tipuri de discounturi (de client, de zona, de agent, de produs etc.)
- managementul discounturilor: perioada, valoarea, formula;
- agentilor sa acorde discounturi pe produse si/sau comanda, in conformitate cu politica de discounturi a firmei.

6. Modulul de marketing.

Acest modul permite:

- managementul materialelor promotionale;
- agentilor sa distribuie materialele promotionale;
- agentilor sa completeze chestionare cu raspunsurie clientilor.

7. Modulul de merchandising.

Acest modul permite agentilor sa monitorizeze modul de prezentare al produselor in diferite materiale de expunere (raft, display etc.)inclusiv posibilitatea fotografierii lor.

8. Modulul de concurenta.

Acest modul permite agentilor:

- culegerea de date privind topul furnizorilor;
- culegerea de date despre produsele concurente;
- culegerea de date despre firmele concurente : discounturi, termene de plata.

9. Modulul de reclamatii si sugestii.

Acest modul permite agentilor sa culeaga detaliile reclamatilor clientilor:

- la ce se refera reclamatia : livrare, pret, calitate etc.;
- descrierea reclamatiei;
- sugestii din partea clientului;
- sugestii din partea agentului.

10.Modulul de ambalaje.

Acest modul permite agentilor sa urmareasca statusul ambalajelor aflate in custodia clientilor.

11.Modulul de contracte.

Acest modul permite agentilor sa vizualizeze datele esentiale ale contractelor existente cu clientii si stabilirea statusului contractului (lasat la client, ridicat etc.)

12.Modulul de intelegeri.

Acest modul permite agentilor sa introduca detaliile intelegerilor (produse, durata intelegerii, valoarea, discount, termene de plata). Agentul va putea monitoriza stadiul de realizare a intelegerii (cat a cumparat clientul fata de cat s-a angajat).

13.Modulul de licitatii.

Acest modul permite agentilor culegerea de date privind licitatiile (data, produse, DCI, cantitati etc.)

14.Modulul de rapoarte in back-office.

Acest modul pune la dispozitia managementului o serie de rapoarte sintetice care permit analize precise, bazate pe criterii obiective, ce constituie suportul pentru luarea de decizii pentru cresterea eficientei activitatii.

15.Modulul de rapoarte pe Pocket PC.

Prin acest modul, agentii au acces la rapoarte privind activitatea lor: eficienta, comenzi pe magazine, pe produse, pe grupe de produse etc.

16. Modulul de mesaje.

Acest modul permite o comunicare eficienta (tip message board) intre utilizatorii sistemului (agenti si manageri).

17. Modulul de van-sales.

Acest modul permite agentilor care vand marfa din masina sa tina evidenta stocurilor si sa tipareasca facturi cu ajutorul unei imprimante portabile.

18. Modulul de comenzi on-line Clienti.

Acest modul permite clientilor firmei sa faca comenzi pe internet printr-un cont securizat, sa urmareasca statusul acestora, sa vada istoricul comenzilor si al platilor, situatia facturilor etc.