



**Enterprise
Solution**

سیستم مالی یکپارچه نوسا

فروش 


شرکت نرم افزار و سخت افزار ایران


Microsoft
Windows
XP / 2003


Microsoft
Windows
7 / 2008

فهرست مطالب

فروش

۲.....	چکیده مشخصات
۳.....	مراحل فروش کالاها یا خدمات
۵.....	المان‌های اطلاعاتی دخیل در برگه‌های فروش
۶.....	ابزارها و مکانیزم تعیین بهای فروش کالاها و خدمات
۸.....	گزارش‌های نرم‌افزار فروش



سیستم مالی یکپارچه نوسا - فروش کارایی بالا در تسهیل عملیات فروش و اطمینان در عملکرد آن

نرم افزار فروش بخشی از سیستم مالی یکپارچه نوسا است که دارای کارایی و قابلیت انعطافی بی نظیر است. این سیستم در تراکنشی کامل با سیستم انبار نوسا می باشد و امکان ارتباط و عملکردی متعامل با باقی نرم افزارهای این مجموعه در آن فراهم شده است.

چکیده مشخصات

- یکپارچه با سیستم مالی نوسا : اجزاء نرم افزاری و پایگاه داده های مشترک (سرور، client، مدیریت، پشتیبانی، سال های مالی، بخش ها، کاربران و اختیارات آنها)
- تاثیر بلادرنگ عملیات فروش در گزارش های سیستم مالی نوسا
- استفاده از ساختار حسابها و تفصیلی های سیستم در عملیات فروش
- ساختار درختی و قابل انعطاف کالاها و خدمات با امکان طبقه بندی آنها تا ۲۰ سطح
- امکان استفاده ۱ تا ۹ رقم کد برای هر سطح کالا یا خدمات
- امکان استفاده از کالاهای مرکب
- ساختار درختی و قابل انعطاف مراکز مصرف یا تامین کالا برای تعریف مشتریان، نماینده ها، بازاریاب ها و انجام دهندگان خدمات با امکان طبقه بندی آنها تا ۲۰ سطح
- امکان استفاده ۱ تا ۹ رقم کد برای هر سطح مرکز
- امکان تعریف مراکز فروش در ساختاری فهرستی و استفاده از آنها در برگه های فروش
- امکان تعیین روش های پرداخت (نقدی، اقساط سه ماهه و ...) در برگه های فروش که می توانند دارای حالت نقدی یا اعتباری باشند
- امکان تعیین شرایط تحویل (تحویل در محل مشتری و ...) در برگه های فروش
- امکان تعیین انواع فروش (داخلی، صادراتی، نمایشگاه، حراج فصلی و ...) در برگه های فروش
- امکان تعریف گروه های تعرفه و امتیاز بندی پارامترهای موثر در تشخیص اولویت
- امکان تعریف قوانین تغییر تعرفه ها برای محاسبه سیستماتیک تخفیف در سطرهای برگه های فروش و نیز محاسبه عوارض قانونی و مالیات بر ارزش افزوده
- امکان تعریف قوانین مکمل بهای برگه های فروش برای محاسبه کسور و اضافات مربوط به کل برگه و نیز انواع پورسانت
- امکان تعریف قوانین مکمل کالاها و خدمات برگه ها
- امکان تعریف الگوهای عملیات مالی فروش
- امکان تعریف قوانین تولید شرح عملیات مالی و درج خودکار آنها در سطرهای برگه های فروش
- امکان تعریف قوانین طرف حساب های برگه
- امکان فروش ارزی در سیستم
- تنظیم عملیات فروش در قالب برگه های فروش نظیر پیش فاکتور، قرارداد، قرارداد الحاقی، فاکتور فروش و صورت حساب برگشت از فروش
- امکان ثبت فاکتور فروش بر اساس واحد اصلی یا فرعی کالا و یا خدمت
- امکان گرد کردن جمع بهای فاکتور
- امکان کنترل اعتبار مشتری
- امکان تبدیل برگه های پیش فاکتور به قرارداد
- امکان تنظیم برگه درخواست بر اساس برگه های پیش فاکتور و قرارداد
- امکان تنظیم فاکتور فروش بر اساس برگه های انبار
- امکان ابطال فاکتور فروش
- امکان تنظیم سطرهای جنبی بدون بها برای برگه های فروش
- امکان تکمیل بهای برگه های فروش با محاسبه و درج کسور و اضافات
- امکان محاسبه و درج کمیسیون (پورسانت) نماینده، بازاریاب و انجام دهنده خدمات برای برگه های فروش
- امکان درج خودکار رخدادهای خروج کالا یا انجام خدمات و درخواست آنها، همزمان با تنظیم فاکتور فروش
- امکان تایید اسناد فروش به منظور ثبت سند حسابداری مربوطه و اختصاص شماره سریال سند حسابداری به آنها
- امکان تخصیص سطری از دفتر تلفن و نشانی برای هر یک از تفصیلی های همان های فروش و چاپ نشانی، کد اقتصادی و سایر موارد برای آنها
- امکان تعیین محل های جغرافیایی در هر برگه فروش و اخذ گزارش از آنها با اعمال شرایط
- امکان پیگیری عملیات پرسنل بخش فروش
- گزارش های متنوع مبتنی بر استاندارد نوسا (فرم های قابل تعریف، شرایط، ترتیب، پیش نمایش، تنظیمات و ..)
- امکان اخذ گزارش از اطلاعات فروش به تنهایی و یا تلفیق شده با حسابداری، دریافت و پرداخت و انبار
- ارائه تمامی گزارش های استاندارد سیستم فروش (عملیات و گردش) برای همان های اصلی نظیر کالاها یا خدمات، مشتری ها، نمایندگان فروش، بازاریاب ها، طرف های بدهکار، دریافت کنندگان پورسانت، انجام دهندگان خدمات، قوانین مکمل بها، مراکز فروش و محل های جغرافیایی
- امکان اخذ سرجمع بر حسب کالا یا خدمت، قانون مکمل بها، مشتری، نماینده فروش، بازاریاب، طرف بدهکار، انجام دهنده خدمات، دریافت کننده پورسانت، مرکز فروش، روش پرداخت، شرایط تحویل، نوع فروش و محل جغرافیایی در گزارش های فروش
- امکان اخذ سرجمع بر حسب محدوده های زمانی در گزارش های فروش
- و ارائه تعداد کنیری گزارش های متنوع و کارآمد

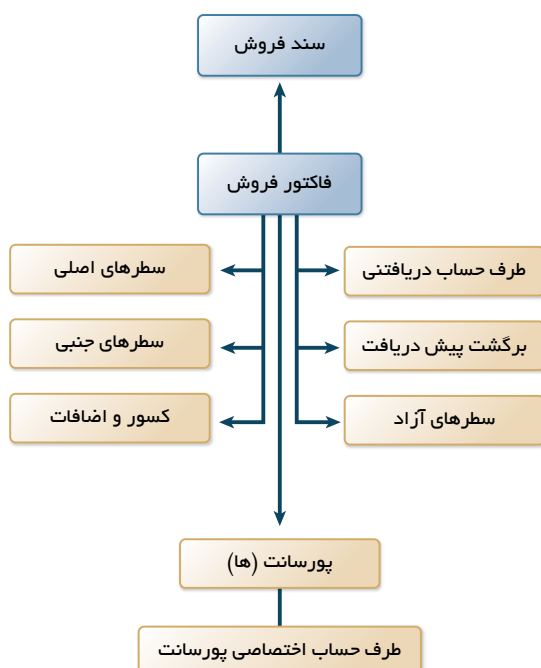
مراحل فروش کالاها یا خدمات

ساختار برگه‌های فروش

برگه‌های فروش، مستندات اختصاصی سیستم فروش می‌باشند که عبارتند از پیش‌فاکتور، قرارداد، قرارداد الحاقی، فاکتور فروش و صورتحساب برگشت از فروش و از نظر ساختار کلی شباهت زیادی با یکدیگر دارند. حداقل قسمت‌هایی که در یک برگه فروش وجود دارد عبارتند از:

- اطلاعات عمومی - نظیر تاریخ، مشتری، نماینده فروش، بازاریاب، طرف بدهکار برگه (نماینده یا مشتری یا بازاریاب)، نوع فروش، مرکز فروش، شرایط تحویل، نحوه پرداخت، محل جغرافیایی و اطلاعات آدرس مشتری متفرقه، آدرس محل تحویل
 - سطرهای اصلی - شامل اطلاعات کالاها و خدمات فروخته شده نظیر کالا یا خدمت، مقدار، مقدار و واحد فرعی، نوع تعیین بها، بهای واحد، بهای کل، تخفیف مستقیم، عوارض قانونی، مالیات بر ارزش افزوده، کالای مرکب و سایر اطلاعات
 - سطرهای جنبی - کالاها و خدماتی که در رابطه با این فروش مصرف شده یا تحویل شده‌اند ولی وجهی بابت آنها دریافت نشده است (نمونه کالا، جایزه، لوازم و مواد مصرفی، نصب، آموزش، حمل، بسته‌بندی و ...).
- اطلاعات این سطرها شبیه سطرهای اصلی است و فقط فاقد فیلدهای مرتبط با بها است
- کسور و اضافات برگه

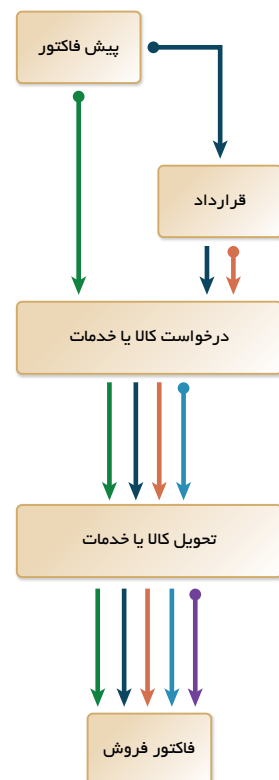
فاکتور فروش حاوی اطلاعات بیشتری از دیگر برگه‌هاست و در حقیقت سند مالی فروش از روی اجزای آن تشکیل می‌شود. ساختار و قسمت‌های مختلف تشکیل دهنده یک فاکتور را در شکل زیر ملاحظه می‌نمایید:



فروش در این سیستم با استفاده از تعدادی برگه که سطرهای آنها به هم مرتبط هستند پیاده‌سازی شده است. می‌توان گفت که اطلاعات فروش در قالب این برگه‌ها و سطرهای آنها در سیستم حرکت می‌کنند و در هر مرحله، همزمان با اتفاقات فیزیکی که در دنیای واقعی رخ می‌دهند، در سیستم، اطلاعات جدیدی در ارتباط با اطلاعات موجود قبلی درج یا تکمیل می‌شود.

مراحل فروش و مسیر حرکت اطلاعات

نخستین برگه، پیش‌فاکتور است. این برگه اصولاً برای اعلام پیشنهاد شرکت در زمینه تحویل کالا یا انجام خدمات به مشتری با شرایط مشخص و در ازای بهای معلوم بکار می‌رود. از روی پیش‌فاکتور، ممکن است قرارداد فروش تنظیم شود. اطلاعاتی که پیش از این در پیش‌فاکتور فراهم شده است در تنظیم قرارداد نیز بکار خواهند رفت. قرارداد یا پیش‌فاکتور به درخواست‌های تحویل کالا یا خدمات تبدیل می‌شوند. در این مرحله، پرسنل انبار یا پرسنلی که قرار است خدمات انجام دهند از موضوع مطلع می‌شوند. پس از خروج کالا یا تحویل خدمات، برگه‌های مربوطه، به صورت متصل به همان درخواست‌ها تنظیم می‌شوند. در آخر، خروج کالا یا تحویل خدمات، به فاکتور فروش منجر می‌شود تا بهای آنها به حساب دریافتی از مشتری منظور گردد. همانطور که در شکل زیر با علامت دایره مشخص شده است، عملیات فروش از هر یک از برگه‌های پیش‌فاکتور، قرارداد، درخواست یا تحویل قابل آغاز می‌باشد.



حالت‌های طبیعی در ورود اطلاعات

پیش فاکتور، قرارداد

همانطور که گفتیم، پیش فاکتور برای اعلام پیشنهاد در زمینه تحویل کالا یا انجام خدمات به مشتری با شرایط مشخص و در ازای بهای معلوم بکار می‌رود. قراردادهای، هم به صورت مستقل و هم با تبدیل پیش فاکتورهای موجود قابل تنظیم می‌باشند و این کار از طریق فراخوانی پیش فاکتور در قرارداد صورت می‌پذیرد. پیش فاکتورها و یا قراردادهای در برگه‌های درخواست و فاکتور فروش قابل فراخوانی هستند.

از نکاتی که مختص قرارداد است می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

هر قرارداد می‌تواند به صورت اختیاری دارای یک تفصیلی باشد. بدین ترتیب با در نظر گرفتن استفاده متداول تفصیلی قراردادهای در حسابداری و امکان استفاده آنها در الگوهای عملیات مالی و طرف حساب‌های فاکتورهای فروش، تفکیک درآمدها، کسور و اضافات و بدهی مشتریان به قراردادهای میسر خواهد بود. همچنین اگر در حسابداری یا دریافت و پرداخت، دریافتی از مشتریان با تفصیلی قرارداد مربوط توصیف شود، می‌توان حساب هر مشتری در هر قرارداد را بدست آورد.

در هر قرارداد فیلدی با عنوان «درصد پیش دریافت» قابل درج است. در فاکتورهای فروشی که این قرارداد به عنوان مرجع آنها تعیین شده باشد، درصدی از مبلغ فاکتور، به جای اینکه به حساب بدهی مشتری منظور شود، ممکن است از پیش دریافت قرارداد برگشت داده شود. هر فاکتور می‌تواند دارای قرارداد مرجع باشد و تمام سطرهای آن فاکتور به حساب همان قرارداد برده می‌شوند.

درخواست کالاها یا خدمات، خروج کالاها و انجام خدمات

این برگه‌ها برای اعلام درخواست یا صدور مجوز خروج کالاها و یا انجام خدمات به کار می‌روند. در روند فروش، در صورتی که پیش فاکتور و یا قراردادی برای کالاها یا خدمات مورد نظر تنظیم شده باشد، درج رخدادهای درخواست مبتنی بر سطرهای آنها امری ضروری برای خروج کالا و یا انجام خدمات مذکور است و در باقی موارد درج رخدادهای درخواست امری اختیاری است. در نرم افزار فروش ترتیبی اتخاذ شده که بتوان برگه‌های پیش فاکتور و یا قرارداد را در برگه‌های درخواست کالا و یا درخواست خدمات فراخوانی کرد. همچنین درخواست‌های مرتبط با یک پیش فاکتور و یا قرارداد را می‌توان در برگه‌های خروج کالاها و یا انجام خدمات فراخوانی کرد.

• **درخواست کالا و خروج کالا:** در حقیقت این برگه‌ها همان برگه‌های درخواست و برگه‌های خروج کالا در نرم افزار انبار هستند که در روند فروش، نقشی اساسی بازی می‌کنند.

• **درخواست خدمات و انجام خدمات:** در نرم افزار فروش، برگه‌ها و رخدادهای درخواست خدمات (مشابه درخواست کالاها) و رخدادهای انجام خدمات (مشابه خروج کالا) به صورت جداگانه پیاده سازی شده‌اند. این برگه‌ها به منظور تنظیم و ثبت عملیات درخواست یا صدور مجوز انجام خدمات و نیز پیگیری خدمات انجام شده و بطور کلی مستندسازی فعالیت‌های مربوط به انجام خدمات توسط موسسه بکار می‌روند. برای خدمات، سه نوع رخدادهای فروش خدمات، ارائه خدمات جنبی (رایگان) و برگشت فروش خدمات نظر گرفته شده است.

فاکتور فروش

این برگه شبیه به برگه‌های انبار و دارای ماهیت دوگانه فروش و مالی می‌باشد، به علاوه اطلاعات مربوط به کالاها یا خدمات ارائه شده را از برگه‌های خروج کالای سیستم انبار و برگه‌های انجام خدمات استخراج می‌کند. هر فاکتور فروش، همزمان یک «سند فروش» نیز هست. از نظر ساختاری، سطرهای فاکتور به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند:

- سطرهای اصلی، کسور، اضافات، پورسانت نماینده، پورسانت بازاریاب و پورسانت انجام دهنده خدمات که همزمان دارای اطلاعات مالی و فروش می‌باشند.
 - سطرهای جنبی که فاقد رخدادهای مالی موازی هستند و فقط دارای اطلاعات فروش هستند.
 - سطرهای طرف حساب (دریافتی، پورسانت نماینده، پورسانت بازاریاب و پورسانت انجام دهنده خدمات)، برگشت پیش دریافت و سطرهای آزاد که فقط رخدادهای مالی هستند و اطلاعات فروش ندارند.
- سطرهای اصلی، کسور، اضافات، برگشت پیش دریافت و سطرهای آزاد فاکتور در نهایت مانده‌ای بدست می‌دهند (بدهکار یا بستانکار) که پس از محاسبه، به صورت طرف حساب دریافتی در سند درج و منجر به موازنه شدن سند می‌گردد. سطرهای پورسانت به صورت جداگانه و با طرف حساب اختصاصی موازنه می‌شود.

در صورتی که کاربر نخواهد درگیر مراحل دیگر اعم از تنظیم پیش فاکتور و یا قرارداد، تنظیم درخواست و یا خروج کالا و انجام خدمات شود، می‌تواند تنها به تنظیم فاکتور فروش بپردازد تا سیستم از روی رخدادهای فروش کالاها و یا خدمات مورد نظر، به طور خودکار اقدام به درج رخدادهای خروج کالا و یا انجام خدمات مرتبط با آن بپردازد. همچنین اگر کاربر برگه پیش فاکتور، قرارداد و یا درخواستی را در فاکتور فروش فراخوانی کرده باشد که رخدادهای خروج کالا و یا انجام خدمات مربوط به آن را درج نکرده باشد، سیستم قادر است از روی اطلاعات موجود اقدام به درج رخدادهای مذکور کند.

امکان فراخوانی برگه‌ها یا رخدادهای برگشت از فروش انبار (دوره جاری یا قبل)، درخواست برگشت از فروش انبار و فاکتور فروش در صورت حساب برگشت از فروش تعبیه شده است. در هر حالت، در نهایت فقط رخدادهای برگشت از فروش کالاها یا خدمات در سطرهای صورت حساب درج خواهند شد.

المان‌های اطلاعاتی دخیل در برگه‌های فروش

کالاها و خدمات

هر رخداد فروش حتما باید بر روی یک کالا و یا خدمت صورت پذیرد. کالاها و خدمات در درخت کالاها و خدمات تعریف می‌شوند و از الگوی عملیات مالی فروشی که به آنها اختصاص داده می‌شود برای تنظیم سطر مالی ما به ازای یک سطر از فاکتورهای فروش یا برگشت از فروش استفاده می‌شود. همچنین برای هر کالا یا خدمت می‌توان تعیین نمود که قابل فروش باشد یا نباشد.

• **کالاها:** همان کالاهای سیستم انبار هستند و نیاز به تعریف مجدد آنها نیست. تنها لازم است بر حسب قابلیت فروش آنها، در تدوین مشخصات آنها، گزینه قابل فروش برای آنها علامتگذاری شود. «قابل فروش» بودن برای یک انبار نیز قابل تعیین است؛ با این کار، تمام کالاهای مرتبط با آن انبار نیز قابل فروش فرض خواهند شد.

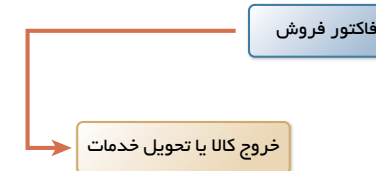
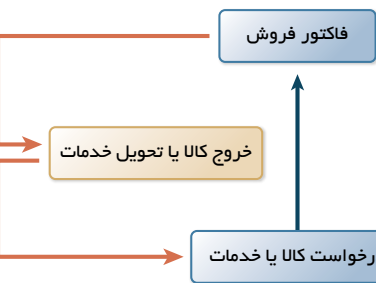
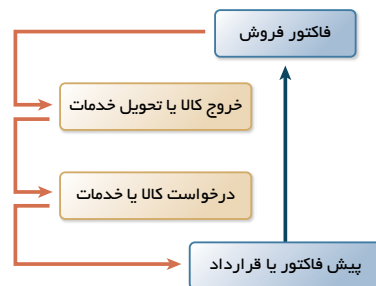
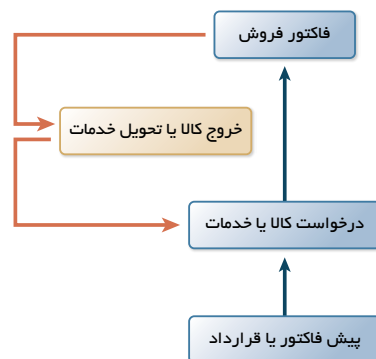
• **خدمات:** خدمات شبیه کالاها ولی فاقد موجودی و ارتباط با انبار هستند. بدین ترتیب در سیستم فروش باید خدمات، در درخت کالاها و خدمات تعریف شوند.

مشتری، نماینده، بازاریاب و انجام دهنده خدمات

تمام این عناصر در درخت مراکز مصرف یا تامین کالا و خدمات مشترک با سیستم انبار تعریف می‌شوند. هر یک از آنها ممکن است دارای چندین نقش باشد؛ به طور مثال مشتری خودش در نقش مرکز مصرف کالا ظاهر می‌شود. از این رو امکانی فراهم شده که تمامی این عناصر را بتوان به صورت منسجم در درخت مراکز تعریف و نقش‌های مربوط را به آنها واگذار کرد. همچنین هر یک از آنها می‌تواند دارای یک تفصیلی باشد. مراکز مذکور، حسب مورد در برگه‌های فروش یا سطرهای برگه‌های خدمات درج می‌شوند.

سایر جداول پایه

- مراکز فروش
- شرایط تحویل
- نحوه پرداخت
- نوع فروش
- گروه محاسباتی فروش



صورت حساب برگشت از فروش

این برگه، مشابه فاکتور فروش است، اما سطرهای اصلی آن به رخدادهای برگشت از فروش کالا یا خدمات متصل می‌شوند. کسور و اضافات و پورسانت‌ها به همان صورت در اینجا نیز مطرح هستند. سطرهای جنبی هم برای آن در نظر گرفته شده است. اصلی‌ترین نکته این برگه‌ها، معکوس بودن تمام مبالغ رخدادهای مالی می‌باشد. تمامی قوانین مورد استفاده در رخدادهای فروش به تفکیک، برای فروش و برگشت از فروش قابل تعریف می‌باشند.

ابزارها و مکانیزم تعیین بهای فروش کالاها و خدمات

هر تعرفه، عملاً فهرستی از کالاها و خدمات به همراه نحوه محاسبه بها و مجموعه‌ای از شرایط است. در صورتی که شرایط تنظیم شده با مندرجات برگه فروش (و سطر مربوط) مطابقت داشته باشد، بهای سطر از سطر متناظر تعرفه استخراج می‌گردد. شرایط بسیار متنوعی را می‌توان در حین تعریف یک تعرفه تنظیم نمود؛ استفاده از انواع عناصر اطلاعاتی توصیفی (گروه‌های محاسباتی، گروه‌های درخت کالا و خدمات، طرف بدهکار، نقدی یا اعتباری بودن و ...)، عناصر اطلاعاتی دقیق (مشتری خاص، نماینده، بازاریاب، مرکز فروش و ...) و نیز مواردی چون محدوده مقدار و مانند آن (برای تعریف تعرفه‌های پلکانی) در تنظیم شرایط قابل استفاده می‌باشند. بهای حاصل از تعرفه نیز با ترکیبی از موارد زیر قابل محاسبه است:

مبلغ ثابت، بهای واحد، بهای واحد به ازای مقادیر مازاد نسبت به مقدار شروع محدوده، بهای بسته کالا (ترکیب مقدار و واحد و نحوه روند کردن)، بهای بسته کالا به ازای مقادیر مازاد نسبت به مقدار شروع محدوده.

قوانین تغییر تعرفه‌ها

برای کاستن از تعدد و تنوع تعرفه‌ها، تغییرات سیستماتیک بهای کالاها به صورت قوانین تغییر تعرفه تعریف می‌شوند. پس از بدست آوردن بهای یک سطر از برگه فروش، ممکن است تعدادی از این قوانین به بهای بدست آمده اعمال شوند. این قوانین نیز دارای تعریف و شرایط اختصاصی خواهند بود و در صورتی که شرایط مزبور در سطر فاکتور برآورده شود، کاندید اعمال به بهای بدست آمده از تعرفه می‌باشند. برخلاف سطرهای تعرفه که فقط یکی از آنها در سطر برگه مورد استفاده قرار خواهند گرفت، در مورد این قوانین ممکن است همزمان تعدادی از آنها به سطر اعمال شوند.

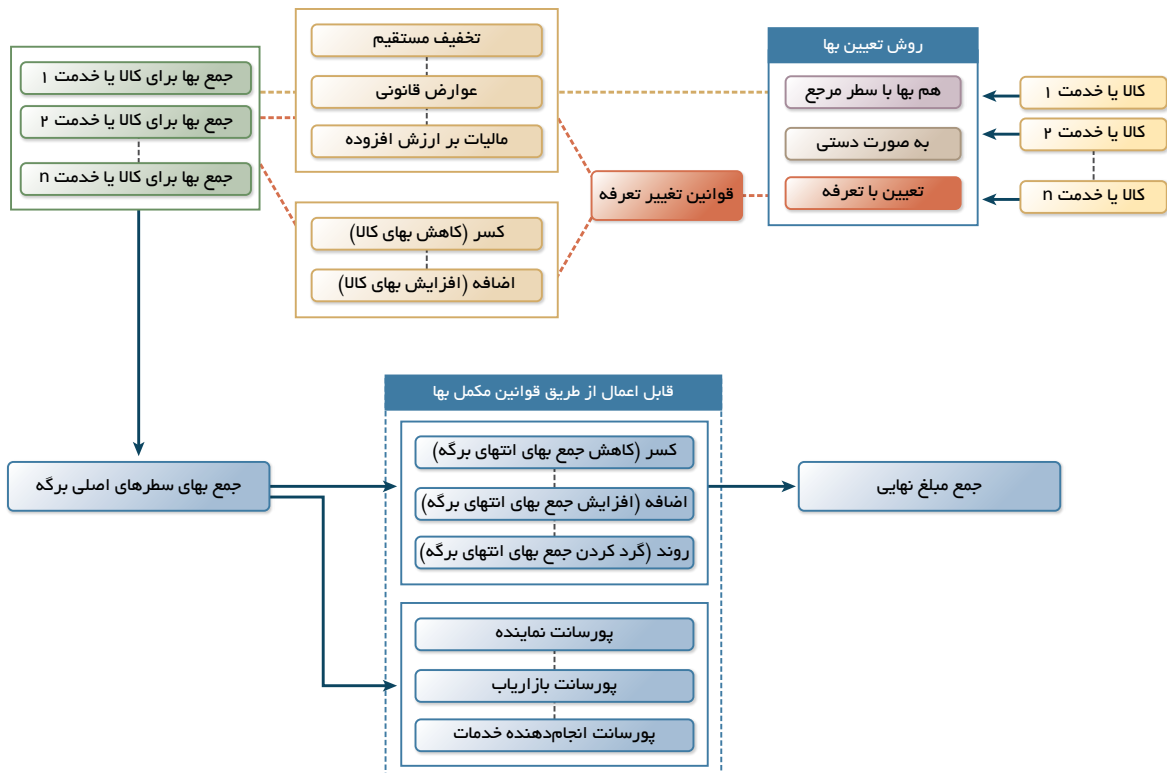
سه روش برای تعیین بهای کالاها و خدمات در سطرهای اصلی برگه‌های فروش وجود دارد: درج دستی بها به دلخواه کاربر، استفاده از تعرفه‌ها و قوانین تغییر تعرفه، هم بها با یک مرجع. حالت هم بها با مرجع، در مواردی قابل استفاده است که برگه فروش به صورت مرتبط با یک برگه فروش دیگر تنظیم می‌شود. در این حالت، همان بهائی که قبلاً برای سطر اصلی برگه مرجع محاسبه یا درج شده بود، برای سطر برگه جدید نیز لحاظ می‌شود. مرجع سطر فاکتور فروش می‌تواند یک سطر از یک پیش فاکتور یا قرارداد باشد. مرجع سطر صورتحساب برگشت از فروش، یک سطر از یک فاکتور فروش خواهد بود.

در هر یک از سطرهای اصلی، بهای واحد یا بهای کل کالا یا خدمت فروخته شده قابل درج است و به جز آنها، مبالغی به عنوان تخفیف مستقیم سطر، عوارض قانونی و مالیات بر ارزش افزوده نیز وجود دارند. بهای نهایی سطر از تاثیر این سه مبلغ به بهای سطر محاسبه می‌شوند. مبالغ فوق، همگی به همراه هم محاسبه یا درج می‌شوند (به صورت دستی درج می‌شوند یا توسط تعرفه و قوانین تغییر تعرفه و محاسبه می‌شوند یا از مرجع فراخوانی می‌گردند).

پس از تعیین بهای سطرهای اصلی برگه فروش، امکان اعمال قوانین دیگری (تحت عنوان قوانین مکمل بها) بر روی جمع کل سطرهای برگه نیز وجود دارد. اعمال این قوانین منجر به درج سطرهای کسور و اضافات می‌شود و همانطور که از نام آنها بر می‌آید منجر به کسر یا اضافه شدن مبالغی به بهای کل برگه می‌شوند. قوانین مکمل بها برای محاسبه پورسانت (ها) و درج سطرهای مربوط در برگه نیز بکار می‌روند. گرد کردن بهای قابل پرداخت نیز در صورت تمایل با همین قوانین میسر است.

تعرفه‌ها

تعرفه‌ها وظیفه تعیین خودکار بهای فروش کالاها و خدمات را برعهده دارند.



قوانین مکمل بهای برگه‌های فروش

پس از تکمیل سطرهای اصلی و جنبی، در صورت تمایل می‌توان با کمک این قوانین به تکمیل بهای برگه فروش اقدام نمود. این عمل منجر به درج سطرهای کسور، اضافات و پورسانت در برگه‌های فروش خواهد شد. تکمیل بها در دو مرحله انجام می‌شود: ابتدا محاسبه و درج کسور و اضافات، سپس محاسبه و درج کمسیون (پورسانت) نماینده، بازاریاب و انجام دهنده خدمات. تعیین شرایط و روش‌های محاسبه در قوانین مکمل بها بسیار شبیه تعرفه‌ها است با این تفاوت که این قوانین بر روی کل برگه (با توجه به جمع مبالغ سطرهای اصلی یا مقادیر کالا و خدمات سطرهای اصلی و جنبی برگه) اعمال می‌شوند.

گروه‌های کسور و اضافات برگه‌های فروش

برای ساده شدن فرم نهایی برگه‌های فروش و یا برای مخفی کردن جزئیات محاسبه مبالغ کسر یا اضافه می‌توان ترتیبی داد که سرجمع مبالغ برخی از سطرهای کسور و اضافات، تحت عنوان «گروه کسور و اضافات» و با عنوان دلخواه در فرم نهایی برگه‌های فروش بازنمایی یا چاپ شوند.

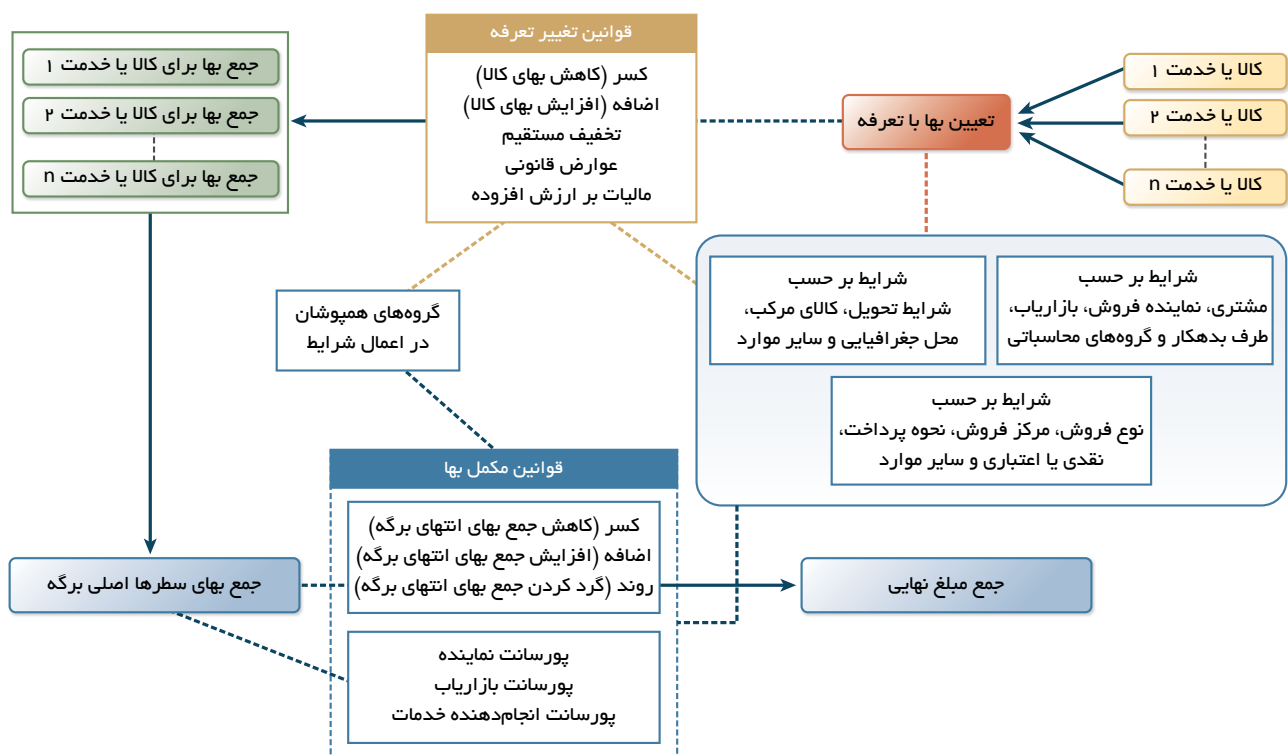
گروه‌های هم پوشان

ممکن است برای تعدادی از تخفیف‌هایی که به یک کالا یا یک برگه فروش نسبت داده می‌شوند، محدودیتی قائل شویم؛ به این شکل که از بین تعدادی تخفیف، فقط بیشترین آنها را به کالا یا برگه نسبت دهیم. این تخفیف‌ها هم در قوانین تغییر تعرفه و هم در قوانین مکمل بهای برگه قابل تعریف می‌باشند. به این منظور گروه‌های هم پوشان را تعریف می‌کنیم و تخفیف‌هایی که قصد داریم این حالت را داشته باشند، به این گروه‌ها نسبت می‌دهیم. از هر گروه فقط یک مبلغ لحاظ خواهد شد.

مراجع بهای کسور و اضافات برگه‌های فروش

در کسور و اضافاتی که به صورت «درصد» محاسبه می‌شوند، مراجع بها دارای اهمیت می‌باشند. مرجع بها دارای دو حالت ثابت است: بهای کل سطرهای اصلی فاکتور و بهای سطرهایی که شرایط تعیین شده را برآورده کرده‌اند. به جز این دو، ۸ حالت متغیر توسط کاربر قابل تعریف است. در هر قانون، می‌توان تعیین نمود که بهای حاصل از آن در کدامیک از مراجع متغیر ۸ گانه تاثیر خواهد داشت. در ضمن، بهای کل سطرهای اصلی همواره در تمام مراجع تاثیر دارد.

در هر یک از محاسبات درصدی (اعم از کسور و اضافات یا پورسانت) می‌توان تعیین کرد که درصد مزبور از کدام مرجع محاسبه شود و به این ترتیب می‌توان



گزارش‌های نرم‌افزار فروش

برگه‌ها (اسناد) فروش در گزارش‌ها

بسیاری از گزارش‌های سیستم مالی نوسا را می‌توان از ترکیب دلخواهی از اسناد نرم‌افزارهای مختلف تهیه نمود. به طور مثال می‌توان دفتر حساب (از گزارش‌های حسابداری) را به گونه‌ای که فقط حاوی اسناد فروش باشد، از سیستم اخذ نمود. برگه‌های فروش (و متناظر با آن اسناد فروش) دارای سه وضعیت پیش نویس، عملیاتی و تایید شده می‌باشند.

گزارش‌ها

در سیستم فروش، تعداد بیشماری گزارش کارآمد با تنظیمات و پارامترهای متنوع پیاده‌سازی شده است. این گزارش‌ها به تفکیک، از سطرهای اصلی و جنبی برگه‌های فروش، کسور و اضافات و پورسانت‌ها قابل دریافت می‌باشند. بجز این، گونه خاصی از گزارش‌ها با توجه به جمع بهای دریافتی برگه‌ها (حاصل بهای سطرهای اصلی و کسور و اضافات) نیز در سیستم پیاده شده‌اند.

از جهت دیگر، گزارش‌های فروش برای موضوعات مختلفی قابل دریافت می‌باشند که عبارتند از کالاها و خدمات؛ مشتریان؛ نمایندگان فروش؛ بازاریاب‌ها؛ طرف‌های بدهکار؛ دریافت کنندگان پورسانت؛ انجام دهندگان خدمات؛ قوانین مکمل بها؛ مراکز فروش و محل‌های جغرافیایی.

گزارش‌های فروش دارای ۴ شکل اصلی هستند؛ شامل ریز عملیات فروش، تفکیک عملیات فروش، خلاصه عملیات فروش و گردش فروش. ریز عملیات فروش، گزارشی حاوی فهرست رخدادهای فروش با توجه به موضوع و گونه گزارش می‌باشد. مثلاً ریز عملیات فروش یک کالا یا خدمت در گونه اخذ شده از سطرهای اصلی و جنبی، فهرستی از رخدادهایی است که کالا یا خدمت موضوع گزارش در آنها بکار رفته است. به عنوان یک مثال دیگر، ریز عملیات فروش یک دریافت کننده پورسانت اخذ شده از سطرهای پورسانت، فهرستی از

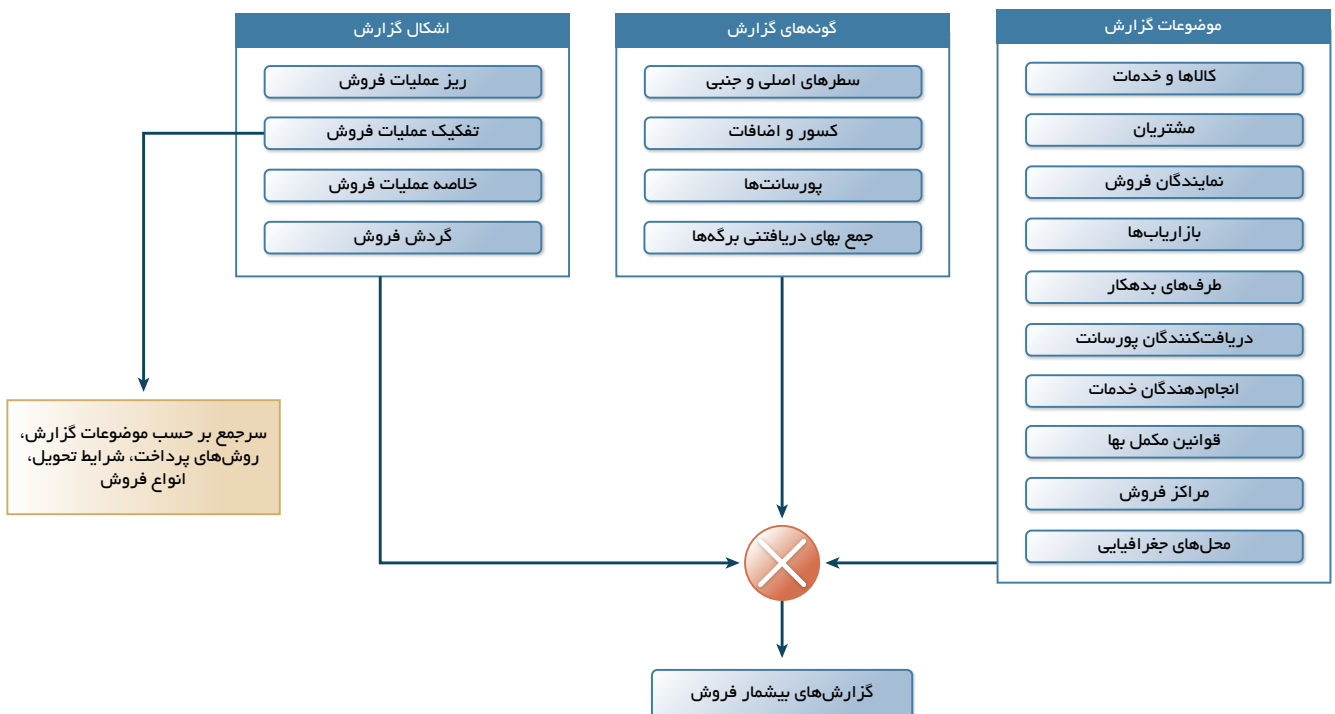
رخدادهایی است که منجر به محاسبه و منظور شدن پورسانت به حساب دریافت کننده موضوع گزارش شده‌اند.

با اخذ سرجمع از ریز عملیات برحسب المان‌های اطلاعاتی موجود در برگه‌ها و رخدادهای فروش، به شکل «تفکیک عملیات فروش» دسترسی خواهیم داشت. با توجه به تنوع قابل ملاحظه میناهای اخذ سرجمع، این شکل از گزارش، ارزش و قابلیت‌های شایانی را برای سیستم به همراه خواهد داشت.

تمامی موضوعات ۱۰ گانه گزارش‌های فروش می‌توانند در نقش مبنای اخذ سرجمع نیز ظاهر شوند و به جز آنها، اخذ سرجمع برحسب روش پرداخت، شرایط تحویل و نوع فروش نیز میسر است. به عنوان مثال همان گزارش ریز عملیات فروش یک کالا یا خدمت را می‌توان با محاسبه سرجمع بر مبنای مشتری دریافت کرد و به این ترتیب میزان فروش کالا یا خدمت «به تفکیک» مشتری بدست خواهد آمد.

در گزارش خلاصه عملیات فروش، سرجمع برحسب محدوده‌های زمانی اخذ می‌شود. محدوده‌های زمانی شامل ماه‌های سال، سال‌های مالی، هفته و یا محدوده‌های دلخواه می‌باشند.

گزارش‌های گردش فروش، فهرستی از موضوعات را به همراه سرجمع مبالغ (و مقادیر) فروش بدست می‌دهند. این گزارش‌ها شبیه ترازهای سیستم می‌باشند و می‌توان آنها را برای موضوعات ۱۰ گانه پیش گفته و از گونه‌های ۴ گانه (سطرهای اصلی و جنبی، کسور و اضافات، پورسانت‌ها و جمع بهای دریافتی برگه‌های فروش) دریافت نمود. به عنوان مثال، گردش فروش کالاها و خدمات در یک محدوده زمانی، اطلاعات فروش کالاها و خدمات تا ابتدای محدوده، در طی محدوده و تا پایان محدوده را بدست می‌دهد.





شرکت نرم افزار و سخت افزار ایران
www.nosa.com

دفتر مرکزی

تهران، خیابان سپهبد قرنی
خیابان شاداب شرقی، پلاک ۴
کدپستی: ۱۵۸۳۷۳۵۱۱۶
تلفن/نمابر فروش: ۸۸۸۳۵۳۶۰ - ۸۸۸۲۲۹۷۹
تلفن/نمابر پشتیبانی: ۸ - ۸۸۳۱۵۲۹۲
info@nosa.com

یزد

بلوار جمهوری
رو به روی کارخانه افشار، کوچه مقداد
نیش کوچه یاسمن (آخرین درب سمت چپ)
کدپستی: ۸۹۱۸۷۷۶۹۵۳
تلفن/نمابر: ۵۲۴۴۵۳۹ (۰۳۵۱)
۵۲۴۴۵۳۸ ، ۵۲۴۴۵۳۸
yazd@nosa.com

خرم آباد

خرم آباد، خیابان ولی عصر
نرسیده به سیمتری (شهید پژوهنده)
ساختمان خورشید بهار، واحد ۶
کدپستی: ۶۸۱۶۸۹۶۹۴۵
تلفن/نمابر: ۳۳۳۰۵۱۱ (۰۶۶۱)
khorramabad@nosa.com

مشهد

حاشیه بلوار وکیل آباد
بین سه راه هنرستان و سامانیه، پلاک ۷/۱، پلاک ۳۴
کدپستی: ۹۱۷۸۶۳۴۱۹۹
تلفن/نمابر: ۸۸۲۸۳۹۱ - ۸۸۲۸۳۹۶ (۰۵۱۱)
mashad@nosa.com

کرمان

چهارراه سمیه
بلوار جهاد، کوچه جهاد ۷، پلاک ۳۴
کدپستی: ۷۶۱۹۸۱۷۳۹۵
تلفن/نمابر: ۲۲۳۳۸۸۵ (۰۳۴۱)
۲۲۳۰۲۹۴ ، ۲۲۳۰۲۸۱
kerman@nosa.com

اصفهان

اتوبان صفه
جنب تله کابین آسمان فراز صفه
مرکز رشد I.C.T. شهرک علمی و
تحقیقاتی اصفهان، واحد ۱۰۲
تلفن: ۶۶۸۸۳۵۵ ، ۶۶۸۸۳۰۸ (۰۳۱۱)
۶۶۸۸۲۳۰ ، ۶۶۸۸۲۳۴
نمابر: ۶۶۸۸۳۵۵
isfahan@nosa.com