

## SYSTEME R/3

Confiez la gestion de vos commandes à un système de gestion commerciale fiable et efficace. Grâce au module SD de SAP®, tous les domaines de l'administration des ventes sont immédiatement mis à jour, et ce, dès la saisie même de la commande client. Quelle économie de temps! Vous pourriez enfin vous concentrer sur la partie noble de votre art : la vente proprement dite et le service à la clientèle.

# R/3 EN BREF...

SD GESTION COMMERCIALE (VENTES, EXPEDITIONS, FACTURATION)

## CONCENTREZ-VOUS SUR CETTE MISSION ESSENTIELLE : LA VENTE

### INFORMATIONS SUR LES ACTIVITES COMMERCIALES ET SUR LA CONCURRENT : UNE BASE SOLIDE POUR LE DEVELOPPEMENT DE VOS VENTES

- Le module SAP d'Aide à la Vente (SD-CAS) vous propose des outils conviviaux de gestion de l'information adaptés à vos cibles commerciales, à vos clients potentiels, ainsi qu'à vos concurrents. Cette information vous permettra de planifier et de gérer vos activités et d'identifier de nouvelles sources de chiffre d'affaires. Toute personne autorisée pourra disposer à tout moment d'une information parfaitement à jour et pourra exploiter ce système dans le cadre de vos campagnes marketing (exemple : mailings, diffusion d'informations, etc.).

### UNE SAISIE DES COMMANDES CLIENT CONVIVIALE REDUIT LES MARGES D'ERREUR ET VOUS ECONOMISE UN TEMPS PRECIEUX

Les informations indispensables au traitement des commandes sont automatiquement extraites des fichiers de base (clients, articles, infos-ventes) et sont proposées dans la commande (exemples : l'adresse de livraison, les termes de paiement et l'adresse de facturation). Le numéro d'article pourra se définir via une clé secondaire de votre choix (libellé, mot-clé, etc.). Le système s'accommode d'articles issus de magasins différents. Il procède aux contrôles des limites de crédit et, si besoin est, il bloque la commande. Toute commande incomplète peut être mise en attente et faire l'objet d'un traitement ultérieur lorsque les informations critiques manquantes seront disponibles.

### OFFREZ A VOTRE CLIENT LE MEILLEUR SERVICE POSSIBLE

La flexibilité du module de gestion commerciale de SAP contribue à la satisfaction de vos clients. Ceux-ci peuvent dialoguer avec vous sur la base du numéro de leur bon de commande ou de leur propre numéro d'article. Si un article doit faire l'objet d'une substitution, votre agent pourra immédiatement offrir au client l'alternative la plus appropriée. L'intégration étroite du système SD avec les systèmes MM (gestion des articles) et PP (gestion de la production) assure un contrôle dynamique de la disponibilité des articles au moment même de la saisie de la commande. De la sorte, vous serez en

Créer Cde client standard: Synthèse - Saisie sur une ligne

Document de vente Traiter Synthèse En-tête Poste Environnement Système Aide

Poste comm. Don.commerc. en-tête Echéance Condition Partenaire Textes en-tête

Donneur d'ordre B2589 Microware France Paris

No commande 9504236 Date commande 26.04.1994

Date livr. req. T 16.06.1994 Date prix 26.04.1994

Commande client Valeur nette 39.129,78 FRF

-Tous les postes

Poste	Article	Quantité commandée	UQ	Désignation	E
<input type="checkbox"/>	10 KB-100	8,000	PCE	PC 8780 grd écran, clavier	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	20 SC-100	8,000	PCE	PC 8780 grd écran, écran	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	30 BH-100	12,000	PCE	PC 8780 grd écran, base	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>

OVR NUM 09:46AM



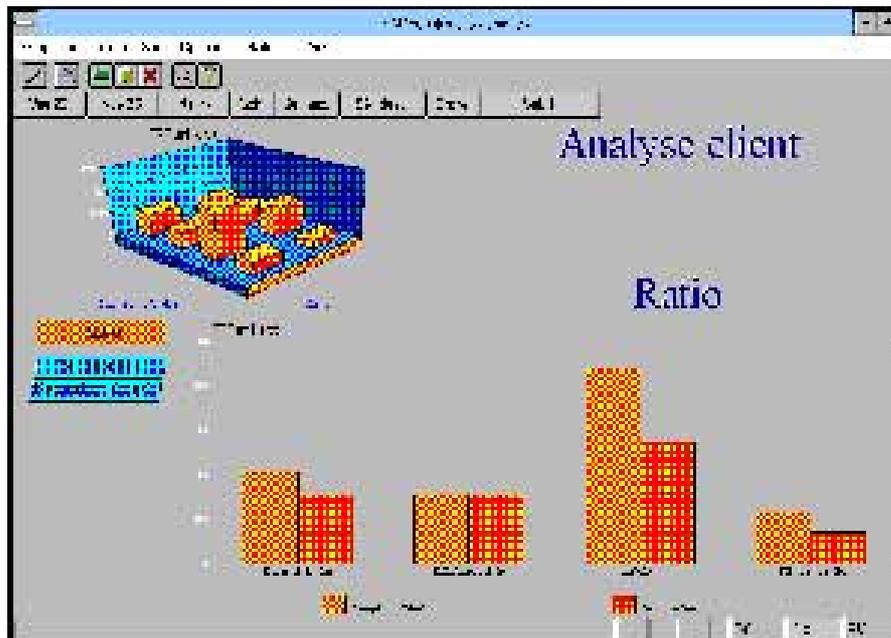
mesure de proposer à votre client la date de livraison la plus proche. Celui-ci pourra recevoir confirmation de sa commande par courrier, télécopie ou EDI. Les documents s'éditeront en toute langue et en toute devise. Grâce aux fonctions puissantes de détermination automatique du prix lors de la saisie de la commande, il vous est possible de définir aisément les structures de barémiques les plus complexes. De la sorte, le prix le plus approprié au cas de figure sera fixé avec un effort minimal et sans erreur.

## LE RESPECT DES DELAIS DEVENU LA NORME

Vos agents disposeront de fonctions productives et conviviales pour gérer et contrôler les dates d'expédition (exemple : les listes des commandes dont la livraison est venue à échéance). Ils pourront procéder à des livraisons complètes ou partielles, sur une base individuelle ou collective. Au même moment, les procédures de collecte en magasin seront initialisées au prorata des quantités disponibles. Ces procédures pourront également s'exécuter via le système de gestion des entrepôts et des adresses de stockage (MM-WM).

## FACTURATION AUTOMATIQUE

Sur la base des commandes et des livraisons effectuées, le système procède à la facturation automatique des produits. Votre client peut choisir le mode de facturation ad hoc : des factures classiques, des notes de débit ou des avoirs, et ce, pour chaque transaction commerciale individuelle ou sur une base collective. La facture pourra être adressée par courrier, télécopie ou EDI. Simultanément, la comptabilité auxiliaire clients (FI), la comptabilité générale (FI) et la comptabilité analytique (CO) seront mises à jour. Grâce à ce synchronisme parfait, vous disposerez à tout moment d'une information bien à jour à des fins d'analyses immédiates et de prises de décision totalement objectives.



## IDENTIFIEZ RAPIDEMENT LES NOUVELLES TENDANCES DES MARCHES

Le Système d'Informations Ventes est le meilleur auxiliaire des autorités habilitées à prendre des décisions. Dès l'enregistrement d'une commande, d'une livraison ou d'une facture, le Système d'Informations Ventes est mis à jour et vous fournit, de ce fait, une information parfaitement actualisée. Le mode d'affichage des résultats est laissé à votre entière discrétion. Vous pouvez donc décider si vous voulez analyser vos ventes par client, par article ou par région, via une liste ou en mode graphique. Le Système d'Informations Ventes vous permet de prendre des attitudes pro-actives, afin d'anticiper les tendances et les fluctuations du marché.

## LE SYSTEME SD COUVRE LES DOMAINES CI-APRES :

- SD-SLS Ventes
- SD-SHP Expéditions
- SD-BIL Facturation
- SD-CAS Aide à la Vente
- SD-IS Système d'Informations Ventes

## TECHNOLOGIE ET SERVICES

Les progiciels R/3 se fondent sur l'architecture client/serveur. Véritables systèmes ouverts, ils tournent sous bon nombre de systèmes d'exploitation et de bases de données. Outre ses progiciels, SAP vous propose une palette de services diversifiés : stages de formations, hotline ; conseil en organisation et en gestion ; expertise technique et technico-fonctionnelle, depuis la supervision de projets, jusqu'à la mise en oeuvre complète du système.

Les procédures de contrôle de la qualité des services de développement et de conseil SAP répondent aux critères définis dans la norme ISO 9001.

Vous souhaitez en savoir davantage ? N'hésitez pas à nous appeler ou à nous écrire.