

Service client et vente Apprise®

Maximisez vos ventes et votre rentabilité grâce au service et à la vente flexibles et orientés vers le client. Service client et vente Apprise® inclut une large gamme d'outils et de fonctionnalités personnalisables d'adaptation qui vous aideront à gérer et optimiser les relations avec vos clients. Profitez de règles spécifiques à chaque client pour satisfaire leurs demandes uniques : créez et gérez mieux les contrats, le crédit, le recouvrement, la fixation du prix, les escomptes, et la facturation.

Une flexibilité qui satisfait les besoins du client

L'environnement régulé d'ERP Apprise® vous apporte une flexibilité nécessaire pour satisfaire les exigences spécifiques de vos clients existants et potentiels. Notre solution vous permet d'établir un prix spécifique aux clients et de leur attribuer un livre, catégorie, région ou famille de prix. Qui plus est, vous obtenez la possibilité de définir les conditions du recouvrement et du crédit du client. Saisissez les commandes client basées sur vos règles commerciales, peu importe qu'elles soient reçues par téléphone, en ligne ou par EDI. Offrez un éventail complet des conditions et options de paiement, allant du contre-remboursement, du crédit et des finances jusqu'au paiement net. Répondez aux exigences des grands détaillants et d'autres clients du commerce de détail grâce aux options d'EDI flexibles intégrées pour les informations sur les commandes, cargaisons et paiements. Fournissez le statut de la commande en temps réel et une preuve de livraison dynamique avec des fonctionnalités de messagerie électronique intégrées.

Ventes et les revenus accrus

Gérez les contrats du client et obtenez un accès en temps réel à ses conditions pour aider vos équipes de soutien à maximiser le revenu potentiel. Profitez de la messagerie client intégrée pour rationaliser les processus de vente et automatisez les confirmations de l'activité du client. Gagnez en efficacité de vente et réduisez le cycle de ventes à revenus grâce aux nombreuses fonctionnalités de gestion des commandes et des factures. Utilisez les systèmes d'informations performants pour obtenir une vision complète de la performance du représentant des ventes ainsi que pour identifier et implémenter des initiatives d'amélioration de la performance.

Un contrôle amélioré de la rentabilité du client

Renforcez la rentabilité du client et du produit en profitant de la gestion de commande intégrée qui assure l'observation des règles de fixation du prix et des marges. Créez une liaison plus étroite entre la performance de l'entreprise et des ventes en associant les commissions aux revenus facturés ou recouverts, à la fixation du prix ou aux bénéfices. Offrez des escomptes appropriés aux clients, basés sur de multiples niveaux et types de tranches du prix. Couvrez vos coûts et maximisez vos revenus en appliquant automatiquement les frais pour le transport, les retards de paiement et les retours grâce à une large gamme d'outils de gestion des frais supplémentaires. Profitez de systèmes d'informations étendus pour obtenir une vue détaillée de la rentabilité du client.

Nos fonctions exhaustives de gestion des commandes et des factures vous apportent les outils dont vous avez besoin pour gérer vos comptes avec une rentabilité maximale.

Service client

- > **L'environnement spécifique au client et normalisé** – une flexibilité et un contrôle maximum
- > **L'accès complet aux données clients** – l'accès aux informations et à l'historique du client en temps réel
- > **Les contrats intégrés** – l'affichage et la gestion des contrats en temps réel
- > **Les notes, remarques et alertes client complètes** – l'accès flexible aux informations spécifiques au client
- > **Les demandes d'informations des clients** – l'accès dynamique à l'historique client détaillé, à la gestion des retours, au statut de la commande, statut de la preuve de livraison, et statut et disponibilité de l'inventaire
- > **La gestion et les conditions du crédit et des recouvrements** – le développement des règles spécifiques à chaque client
- > **Les conditions et les options de paiement** – maximisez vos opportunités de vente et vos bénéfices
- > **Les livres, catégories, régions et familles de prix** – obtenez une grande flexibilité de fixation du prix spécifique au client
- > **Les escomptes** – un contrôle des marges grâce aux multiples niveaux et types de tranche du prix
- > **La gestion des frais supplémentaires** – couvrez les coûts grâce à l'application automatisée des frais spéciaux basés sur vos règles commerciales
- > **La messagerie et les communications avec les clients intégrées** – la confirmation automatisée de l'activité du client
- > **Les systèmes d'informations exhaustifs** – l'accès dynamique et les outils d'analyse assurent un aperçu et un contrôle de gestion améliorés

Vente

- > **La gestion des représentants des ventes et de l'équipe de ventes** – une gestion efficace des offres, commissions et territoires
- > **La gestion des clients existants, potentiels et des contacts** – créez et gérez de façon centralisée les profils des clients et les données client exhaustives
- > **Les images et documents** – accédez aux images et feuilles de spécifications du produit
- > **La gestion des commandes** – convertissez les offres en commandes facilement, copiez les commandes précédentes, saisissez, mettez en attente, lancez et déclarez nulles les commandes, gérez les retours, gagnez la visibilité sur l'inventaire et son statut, et réservez ou restreignez l'inventaire
- > **La saisie flexible de la commande** – saisissez facilement les commandes client reçues par Internet, feuilles de calcul, EDI ou téléphone, tout en utilisant vos propres règles commerciales
- > **Les blocs de commandes** – saisissez efficacement les commandes pour de multiples articles et styles
- > **Les produits complémentaires et de substitution** – les options flexibles vous aident à répondre aux exigences client relatives aux commandes, à la facturation, aux paiements et aux points de vente
- > **La gestion de l'EDI intégrée** – flexible options to help you meet requirements for ordering, invoicing, payment, POS, shipping and more
- > **Les redevances** – suivez et payez les fournisseurs par produit ou par catégorie, selon les revenus et bénéfices de vente
- > **Les commissions** – associez le paiement au revenu ou à la rentabilité pour un contrôle amélioré
- > **Les taxes de vente** – gérez facilement les juridictions et taux de la taxe
- > **La gestion des factures** – créez, imprimez, envoyez, appliquez et comptabilisez les factures papier ou EDI



Pays-Bas :
Regus Almere Centraal Station
Busplein 36-38
1315 KV Almere
Tél: +31 36 538 93 01
www.apprise.fr
emea@apprise.com

Emplacements globaux :

Milton Keynes, Royaume-Uni • Brno, République tchèque • Bethlehem, États-Unis • Nankin, Chine • Melbourne, Australie

Apprise® est une marque déposée d'Apprise Software Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. ©2015 Copyright Apprise Software, Inc.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner