

Pack Promotionnel

MAFACT, la gestion commerciale

1.000 € htva (21%) *

Que contient ce package (Modules ?FOATG)

1. Une gestion In et Out complète de l'offre à la vente comme de la demande d'offre à la facture d'achat
2. Une gestion multi-tiers clients, fournisseurs, représentants, transporteurs, prospects
3. Une gestion multi-contact associée aux multi-tiers
4. Une gestion d'articles extrêmement détaillée
5. Une gestion de stock avec multi-localisation de stock
6. Des import-export en excel dbf csv...
7. Une gestion de prix très détaillée tant en vente qu'en achat
8. Des statistiques multiples
9. Des liaisons comptables
10. Et

De plus

Toute ASBL (assujettie ou non à la TVA) a une remise supplémentaire de 40% sur ce prix promotionnel

*Conditions

Promotion 1000€ Htva = +/-43% de remise sur

Prix d'achat normal = 1860€ Htva et Maintenance annuelle= 465€ Htva soit 2325€ HTVA

Maintenance gratuite l'année de l'achat

Souscription obligatoire d'un contrat de maintenance d'une durée de 3 ans minimum après l'année de maintenance gratuite

1. Une gestion In et Out complète de l'offre à la vente comme de la demande d'offre à la facture d'achat

MAFACT dispose d'un suivi commercial qui débute au plus tôt avec l'enregistrement d'une offre ou d'une demande d'offre.

Le nombre de journaux est illimité; les différents types sont : offre / demande d'offre, commande, note d'envoi / bon de livraison, bon de retour, facture et note de crédit. Ces journaux sont associés ou non à une imprimante, un ticket de caisse, à une localisation de stock ou à un layout particulier.

Les documents sont établis

- par encodage manuel (les zones d'encodage peuvent être bloquées afin d'augmenter la vitesse de traitement),
- par simple clôture (avec ou sans maintien du document source),
- par regroupement (avec émission d'un ou plusieurs documents par client),
- par apurement partiel (avec ou sans split de ligne) MAFACT permet de créer un document avec tout ou partie d'un ou de plusieurs documents.
- par une proposition de commande fournisseur générée sur base d'une formule de calcul paramétrable, en gestion statique ou en gestion dynamique (avec ou sans date limite).
- par création automatique de commande fournisseur à partir d'un document de type client
- par récupération de document-type associé ou non à un Tiers
- par apurement des backorders

Le programme permet de gérer les consignations et les demande de réapprovisionnement, sur une ou plusieurs localisations de stock.

La création d'un document peut s'effectuer sur base de la référence article, de la désignation, du code à barres et de la référence particulière du client.

La clôture de l'offre transfère automatiquement le prospect en client sans ré encodage inutile.

La gestion des représentants s'effectue par document et / ou par ligne du document en fonction ou non de la mention associée au client.

Les écrans d'encodage sont disponibles en 7 langues (français, néerlandais, anglais, allemand, italien, espagnol et portugais).

Le manuel est au format PDF, en français et en néerlandais.

2. Une gestion multi-tiers clients, fournisseurs, représentants, transporteurs, prospects

A partir des fiches clients, des fiches prospect, des fiches fournisseur et des fiches représentant, déjà très complètes mais disposant en plus de 16 zones paramétrables, des fonctions très facilement accessibles permettent d'obtenir immédiatement : le chiffre d'affaires sans limite d'années, les historiques avec détails, le détail des en-cours, le calcul du prix spécifique en quantité et en devise, un calcul de commission pour le représentant (remise en pourcentage sur vente / achat / marge et à partir d'un article, d'une gamme, d'une catégorie, d'un groupe, d'une marque ou ...).

....

Ouverture automatique du programme mail et accès direct au site URL du Tiers

3. Une gestion multi-contact associée aux multi-tiers

Mafact permet d'associer un ou plusieurs interlocuteurs à un client, fournisseur ou prospect.

Ces fiches sont accessibles indépendamment de la fiche de base dans un menu propre.

Le programme prévoit également de cette manière de créer un fichier d'interlocuteurs qui n'est lié à aucune fiche de base (les employés...).

Cette fonctionnalité peut avoir plusieurs intérêts : adresses de livraison, plaques de voiture, listes des contacts, adresses d'intervention...

4. Une gestion d'articles extrêmement détaillée

A partir des fiches articles très détaillées et disposant de 16 zones paramétrables, des fonctions très facilement accessibles permettent d'obtenir immédiatement : le chiffre d'affaires sans limite d'années, les historiques avec détails, le détail des en-cours.

Un onglet est prévu pour l'affichage en détail des divers états de stocks et permet ainsi un suivi précis de la gestion. Le programme affiche ainsi la quantité en inventaire, le solde disponible et le solde à terme (ainsi que le détail amenant à ces quantités : en cours de commande, en cours de note d'envoi, en cours de livraison...)

Un article peut être décrit en un nombre quasi-illimité de langues et sans qu'il y ait de limites de caractères. La description peut être de type générique, associée à un client et / ou associée à un fournisseur.

Plusieurs types de codes à barres sont prévus; l'encodage des documents peut s'effectuer avec ou sans douchette-clavier, sur base de cet élément.

Par article, outre l'unité de stockage, le programme prévoit une unité de vente (liée à la gestion du prix) soit à l'unité de base, au poids, à la surface, au volume ou à la longueur. De plus, une gestion des emballages (boîte, palette, ...) permet un encodage rapide en entrée et sortie des marchandises. Les prix sont affichés en devise de base et en devise alternative.

Le programme prévoit une gestion d'articles remplacés et / ou bloqués.

Le prix d'achat de revient est un prix calculé sur base d'un pourcentage, fixé en fonction de l'article, de la gamme ou du fournisseur. En ce qui concerne le prix d'achat, le programme affiche dans les deux devises, le prix minimum, le prix maximum et le dernier prix encodé. Ces valeurs sont mises à jour, par la création du bon de livraison et / ou de la facture d'achat.

Un article peut être associé à plusieurs fournisseurs.

Comme la gestion des prix spécifiques client, ce module permet une gestion de prix spécifiques fournisseur. Les prix sont fonction d'un pourcentage ou d'un prix net, lié ou non à une quantité.

Lors de la commande automatique le programme permet de choisir parmi les fournisseurs privilégiés d'un article.

5. Des Import-export en Excel, DBF, CSV

Mafact permet d'importer les listes de prix de vos divers fournisseurs (fichier ARTICLE), les coordonnées de vos prospects (fichier CLIENT / fichier PROSPECT), les coordonnées de vos nouveaux fournisseurs (fichier FOURNISSEUR), ..., à partir de fichiers de type DBASE ou ASCII (SDF ou de type delimited).

Toutes les bases de données sont rapidement exportables en excel avec ou sans filtre

6. Une gestion de stock avec multi-localisation de stock

La modification du stock s'effectue dès l'enregistrement de la ligne d'un document, ce qui assure l'information la plus récente même si plusieurs utilisateurs travaillent simultanément dans le programme.

Il n'y a pas de limitation dans la création des localisations de stocks (avec ou sans gestion de stock). Il en est de même pour le nombre d'emplacements par localisation. Les quantités minimum et maximum peuvent être calculées pour tous les emplacements ou par emplacement.

Des documents de type mouvement (liés ou non à un client ou à un fournisseur) permettent les transferts de stocks (système de création automatique de la deuxième ligne), les régularisations, Ces documents sont établis par encodage manuel.

Des documents de type inventaire, sont encodés manuellement ou créés automatique par le programme (valeur LAST ou en valeur FIFO ou valeur achat fiche article), à n'importe quel moment de l'année.

7. Une gestion de prix très détaillée tant en vente qu'en achat

La gestion des prix de vente est très élaborée :

Elle s'effectue par client, par catégorie de client ou pour tous les clients, par article, par gamme d'article ou groupe d'articles, en pourcentage, en prix net ou en prix brut avec pourcentage, en liaison ou non avec une quantité, ...

La mise à jour des prix de vente peut s'effectuer sur base du dernier prix d'achat, du prix d'achat de revient, du dernier prix de vente, d'une marge up, ou d'une marge down.

Comme la gestion des prix spécifiques client, Mafact permet une gestion de prix spécifiques fournisseur. Les prix sont fonction d'un pourcentage ou d'un prix net, lié ou non à une quantité.

8. Des statistiques multiples

Toutes les listes (plus de 700) sont établies avec le logiciel CRYSTAL REPORTS (marque déposée par SAP) et sont susceptibles d'être modifiées par l'utilisateur (qui disposerait de ce programme). Une prévisualisation est possible avant l'impression et l'exportation peut s'effectuer vers un fichier (Word, Excel, Ascii, HTML, PDF, ...) avec ou sans ouverture de l'application, ou vers Outlook.

Le programme dispose de listes sur les fichiers de base, de contrôles mensuels / journaliers / de liaison, de statistiques de vente et d'achat par client, fournisseur, article et représentant, de listes des encours, de listes de prix (spécifiques ou non), de listes d'inventaire, avec ou sans valorisation, avec ou sans dépréciation sur 5 années, de statistiques périodiques comparatives / 2ans et plus, ...

9. Des liaisons comptables

Les factures et les notes de crédit (client et fournisseur) peuvent être liées aux comptabilités suivantes: BOB et WINBOOKS. Un export générique est également prévu.

Les liaisons peuvent être directes (sur le même site) ou décentralisées (comptable externe).

Des codes d'exportation sont prévus pour accorder MAFACT et la comptabilité et cela tant au niveau des codes de TVA, des codes journaux, que des codes client / fournisseur.

Le programme exporte également des données analytiques.