

Verkauf

Gewinnbringend organisiert

Preise und Rabatte marktgerecht gestalten

Das Verkaufsmodul erlaubt Unternehmen, ein komplexes, individuell anpassbares Preis- und Rabattsystem aufzubauen und zu verwalten. So lassen sich Preise und Rabatte nach Einheiten standardisieren, Staffeln-, Dienstleistungs- und Sonderpreise für Kunden und Gruppen definieren, aber auch zeitlich begrenzte Preisaktionen realisieren. Kunden, die mit Sage 200 Extra Finanz arbeiten, wird bereits bei der Auftragserfassung die entsprechende Kontierung vorgeschlagen. Sämtliche Belege können somit durchgängig bis in die Debitorenbuchhaltung kontrolliert werden. Zudem kann jederzeit auf Kundeninformationen wie Kreditlimite, Zahlungsmoral und offene Posten zugegriffen werden.

Kunden individuell und bedürfnisgerecht betreuen

Die Erfassung aller Bewegungen bietet eine lückenlose Historie in einem Kundenauftrag und erlaubt Verkaufsmitarbeitenden, sich optimal auf ein Kundengespräch vorzubereiten. Dabei ist das Modul so ausgelegt, dass sich jedes Kundenprofil individuell verwalten lässt. Dies erlaubt beispielsweise auch, auf individuelle Bedürfnisse wie Musterlieferungen, Konsignationen, Subskriptionen und Exporte einzugehen und diese Aufträge effizient abzuwickeln. Die Verknüpfung des Verkaufsmoduls mit den Modulen Einkauf und Warenwirtschaft sorgt für zusätzlichen Komfort, indem zum Beispiel eine Nachlieferung angezeigt wird und sofort ausgelöst werden kann.

Verkaufsdokumente professionell und effizient verarbeiten

Sämtliche für das Auftragswesen relevante Dokumente sind im Verkaufsmodul bereits vorbereitet. Offerten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen und andere Belege können via Eingabemaske schnell erfasst und vor dem Druck als Vorschau geprüft werden.

Einem Auftrag lassen sich verschiedene Adressen und Kontaktpersonen für Lieferung, Transport, Bestellung und Rechnung zuordnen. Lieferkonditionen inklusive Paketpost- und Frachttarife können in verschiedenen Währungen erfasst werden, wobei die Umrechnung in die Grundwährung automatisch erfolgt. Zahlungskonditionen werden mehrstufig geführt – der entsprechende MwSt.-Satz wird jeweils automatisch vorgeschlagen.

Zudem kann jederzeit auf Stammdaten eines Kunden zurückgegriffen werden (bereits gekaufte Artikel, Sortiment des Kunden, usw.). Einmal erfasste Belege lassen sich als Muster kopieren, wodurch gleichbleibende Informationen nicht mehrmals erfasst werden müssen.

Darüber hinaus bietet das Modul frei erfassbare Zeilen, die mit Zusatzangaben hinterlegt und bei Bedarf als Standardtexte in Dokumente eingebunden und ausgedruckt werden können. Ebenso einfach können Zwischensummen, Rabatte und Zuschläge errechnet und anschließend im Ausdruck sauber dargestellt werden. Anpassbare Erfassungsmodi, ein visualisierter Belegfuss sowie die Möglichkeit, Adressen und Konditionen im Belegkopf anzupassen, sorgen in allen Phasen der Auftragserfassung für höchsten Komfort und eine hohe Zeitersparnis.

Dank der Integration der MS-Office-Anwendungen werden sämtliche Belege auf Wunsch direkt in die vorbereiteten Dokumentenvorlagen exportiert und von dort ausgedruckt. Umgekehrt lassen sich Stammdaten, Preise sowie Belege in Excel und Word mutieren und in das Verkaufsmodul importieren. Massenverarbeitungen sind dabei ebenso möglich wie die termingerechte Erstellung von Rahmenverträgen und Standardbelegen. Sämtliche Belege wie Angebote und Auftragsbestätigungen können direkt auch via E-Mail elektronisch verschickt werden. Zudem integriert das Modul ein elektronisches Zahlungssystem (EBPP Electronic Bill Presentment and Payment) und erlaubt somit die elektronische Fakturierung von Rechnungen.

Neben einem marktgerechten Preismodell und gezielter Kundenbetreuung ermöglicht Sage 200 Extra Auftrag schnelle Durchlaufzeiten mit transparentem Belegfluss und professionellen Verkaufsdokumenten – entscheidende Faktoren für eine effiziente und gewinnbringende Verkaufsorganisation.

Umsätze online erzielen

Online-Umsätze spielen bei immer mehr Unternehmen eine starke Rolle und sind für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit ein wichtiger Faktor. Dank der Integration von Webshop-Lösungen, z. B. PhPepperShop, ist dies mit Sage 200 Extra problemlos möglich.

Sendungsverfolgung – der optimierte Versandprozess

Mit der Funktion Sendungsverfolgung erstellen Sie Barcodes für Pakete, VinoLog- und Express-Sendungen direkt aus Sage 200 Extra und verknüpfen die Sendungsdaten mit Ihren Auftragsdaten. Die Adressetikette mit integriertem Barcode kann mit oder ohne Empfängeradresse direkt ausgedruckt oder in den Lieferschein integriert werden.

Wenn Sie einen Barcode mit Sage 200 Extra von der Post herunterladen, kann automatisch oder manuell eine E-Mail an den entsprechenden Kunden versandt werden. Per E-Mail wird der Sendungslink mitgeliefert, über welchen der Kunde direkt auf seine Sendungsdaten zugreifen und sich über den Status seiner Sendung informieren kann.

Effizienzgewinne dank E-Rechnung

Elektronische und papierlose Rechnungsstellung schont nicht nur die Umwelt, sondern beschleunigt auch Ihre Prozesse und spart Kosten. Sage 200 Extra unterstützt Sie optimal im Thema E-Rechnung und verschafft Ihnen dadurch den Zugang zu einem effizienten Rechnungsstellerprozess.

Die Vorteile auf einen Blick

- Überblick über alle Auftragsphasen dank Darstellung des Belegflusses
- Effizienzgewinne und Kostenersparnisse dank E-Rechnung
- Produktive und fehlerfreie Belegserfassung
- Feinstufige Preis- und Rabattsysteme
- Korrekt ausgeführte Bestellungen dank weitgehender Automatisierung
- E-Business-Funktionalitäten (elektronisches Zahlungssystem EEBP, Webshop-Integration) sorgen für höchste Effizienz in der Auftragsabwicklung