

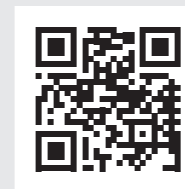


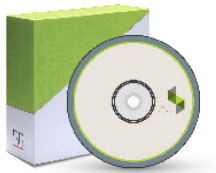
سایر امکانات

- دریافت و پرداخت از طریق چک، حواله، وجه نقد و دستگاه کارت-خوان
- چاپ چک و کلر بانک
- تهیهی مغایرت بانکی خودکار برای هر حساب
- تعیین روش پلاک‌گذاری دارایی‌ها
- محاسبه‌ی استهلاک دارایی‌ها
- تهیهی کارت دارایی و صورت خلاصه‌ی عملکرد دارایی‌ها به تفکیک طبقه، گروه یا مرکز هزینه
- اطلاع‌رسانی مانده حساب مشتریان از طریق پیامک، در دوره‌های زمانی مشخص
- استفاده از گزارش‌های روزانه و تجمیعی برای ثبت دفاتر قانونی
- تهیه فایل خرید و فروش فصلی برای تمام انواع خرید و فروش‌های داخلی و وارداتی و...
- تهیهی فایل‌های قانونی بیمه‌تأمین اجتماعی و مالیات حقوق پرسنل
- تهیه دیسکت پرداخت انواع بانک‌ها جهت پرداخت حقوق و سایر مزایا به پرسنل
- تهیه صورت‌های مالی و امکان تعریف سرفصل حساب‌های صورت‌های مالی، ترازنامه، صورت سود و زیان و...
- امکان ارتباط یکپارچه با سیستم تردد پرسنل سپیدار (پایوفای)
- ثبت پروفرم‌های دریافتی از تأمین‌کننده خارجی
- ایجاد یک حساب تفصیلی برای هر سفارش خرید
- ثبت بیش از یک فاکتور خرید وارداتی برای هر سفارش خرید
- ثبت تمام هزینه‌های واردات کالا به تفکیک هر مرحله
- ثبت بارنامه و ترخیص گمرکی برای هر فاکتور خرید وارداتی
- محاسبه خودکار فی تمام شده هر کالا در نظر گرفتن تمام هزینه‌های واردات
- تهیه گزارش از تمام مراحل واردات کالا

مدیریت کارآمد کالا و سود

بسته نرم‌افزار بازرگانی سپیدار





سپیدار همکاران سیستم



حسابداری	●	●	●	●	●
دریافت و پرداخت	●	●	●	●	●
حقوق و دستمزد	●	●	●	●	●
دارایی ثابت	●	●	●	●	●
مشتریان و فروش	●	●	●	●	●
فروش خدماتی	●	●	●	●	●
تامین‌کنندگان و انبار بازرگانی	●	●	●	●	●
تامین‌کنندگان و انبار تولیدی	●	●	●	●	●
حسابداری پیمانکاری	●	●	●	●	●
زیرسیستم فروش پیشرفته	●	●	●	●	●
سفارش‌گیری	●	●	●	●	●
پخش	●	●	●	●	●
سیستم سفارشات و خرید خارجی	●	●	●	●	●



با سپیدار همکاران سیستم، هوشمندانه مدیریت کنید

سپیدار همکاران سیستم، مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای مالی است که با بسته‌های بازرگانی، تولیدی، خدماتی و پیمانکاری، برای مدیریت هوشمندانه‌ی شرکت‌های متوسط و کوچک طراحی شده است و متناسب با نیازهای این کسب‌وکارها، کاربری بسیار ساده‌ای دارد.

سپیدار همکاران سیستم، با سرعت در انجام عملیات و سهولت دسترسی به اطلاعات، به شما کمک می‌کند تا در زمان تصمیم‌گیری، گزارش‌هایی سریع، دقیق و یکپارچه استخراج کنید.



بسته بازرگانی سپیدار

- ثبت نقطه سفارش و حداکثر موجودی کالاها؛ جلوگیری از کمبود موجودی و خواب کالا در انبار
- گزارش سود و زیان به تفکیک کالا؛ شناسایی کالاهای پُرسود
- تهیه در لحظه‌ی صورت‌حساب طرف مقابل؛ ارتباط شفاف با مشتریان
- ثبت تمام عملیات چک‌های دریافتی و پرداختی؛ مدیریت تمام دریافت‌ها و پرداخت‌ها
- تعیین مدل‌های گوناگون پورسانت؛ تعریف واسط و محاسبه‌ی خودکار پورسانت بر مبنای تسویه یا عدم تسویه فاکتور
- نمایش موجودی کالا در انبار؛ آگاهی دقیق از موجودی قابل فروش و موجودی کالای رزرو در لحظه‌ی ثبت پیش‌فاکتور یا فاکتور
- ثبت ورود و خروج کالا در انبار با ارتباط آنلاین با دستگاه باسکول؛ سهولت در ثبت اطلاعات انبار
- درج اطلاعات کالا؛ ثبت ۱۰ مشخصه برای کالا و استفاده از آن در تمامی فرم‌های انبار و فروش
- بهبود خدمات پس از فروش؛ امکان ثبت سریال برای کالاهای دارای خدمات پس از فروش و نیازمندی پیگیری
- امکان ارتباط آنلاین با فروشگاه اینترنتی و ثبت خودکار فاکتور فروش صادر شده در فروشگاه و کسر موجودی آن از انبار
- ثبت خودکار دریافت‌های انجام شده بابت فروش اینترنتی و تسویه خودکار فاکتور صادر شده در فروشگاه
- تعریف خودکار مشتری در سپیدار با عضویت مشتری در فروشگاه اینترنتی و انجام خرید



چرا بسته بازرگانی سپیدار؟

- امکان کنترل موجودی انبار، موجودی قابل فروش، موجودی رزرو در زمان ثبت خروج کالا از انبار و فروش
- امکان تسویه فاکتور به صورت تک به تک یا تجمیعی
- امکان تعیین قیمت فروش کالا به ازای پارامترهای مختلف
- امکان مشخص کردن مدل‌های مختلف تخفیف کالاها
- امکان تعریف انواع پورسانت فروشندگان و محاسبه و پرداخت به صورت دوره‌ای
- امکان تعریف انواع اضافات بر روی فاکتور فروش به ازای کالا یا مشتری یا شرایط فاکتور



بسته بازرگانی سپیدار به شما کمک می‌کند:

- کالاها را با مالیات و عوارض مربوطه تعریف و در انبارهای مختلف قرار دهید.
- به‌سادگی فاکتور فروش کالاها را با توجه به آخرین قیمت خرید کالا و فروش به مشتری، ثبت و سند حسابداری آن را صادر کنید.
- با ثبت یک یا چند رسید دریافت، یک یا چند فاکتور مشتری را تسویه کنید.
- با ثبت رسید خرید، ورود کالا به انبار را ثبت و وجه آن را پرداخت کنید.
- با تعیین سقف اعتبار برای هر مشتری، در لحظه‌ی ثبت فاکتور، اعتبار مشتریان را کنترل کنید.
- با اعلامیه قیمت پارامتریک، امکان تعیین قیمت براساس گروه مشتری، عامل ردیابی، قیمت‌های مختلف فروش هر کالا را براساس ارزش دلخواه یا نوع فروش تعیین کنید.
- با تعیین درصد افزایش و کاهش قیمت برای کالا در فاکتورهای صادر شده، حاشیه قیمت فروش خود را کنترل کنید.
- پس از ثبت فاکتور فروش، خروج خودکار کالا از انبار را انجام دهید و وجه نقد آن را دریافت کنید.
- با تعریف بسته‌ی کالا، مدل‌های مختلف تخفیف را در بازه‌های زمانی دل‌خواه تعیین کنید.
- شفافیت خود را با تامین‌کنندگان و مشتریان با امکان تهیه صورت‌حساب طرف مقابل خرید و فروش بیشتر کنید.