

iScala Pārdošanas pasūtījumu vadība

Par Epicor

Epicor Software Corporation ir pasaules līderis biznesa programmatūru un to risinājumu piegādē ražošanas, vairumtirdzniecības, mazumtirdzniecības un pakalpojumu nozaru uzņēmumiem. Ar vairāk kā 40 gadu pieredzi, apkalpojot vidēja lieluma organizācijas un 1000 starptautisku uzņēmumu struktūrvienības, Epicor ir vairāk kā 20 000 klientu vairāk kā 150 valstīs. Epicor Software Corporation meitas uzņēmums Epicor Software Latvija vietējā tirgū darbojas jau 17 gadus.

Elastīgu un pielāgojamu programmatūru novērtēs ikviens uzņēmums neatkarīgi no tā, vai tas darbojas vietējā, reģionālā vai starptautiskā mērogā. Biznesa vadības programmatūra Epicor iScala nodrošina elastīgu un viegli pielāgojamu pārdošanas procesu vadību, un tā tika speciāli izstrādāta mūsdienīgu biznesa procesu atbalstam starptautiskā mērogā. iScala Pārdošanas pasūtījumu modulis spēj nodrošināt starptautisku tirdzniecības aktivitāšu pārvaldību dažādās nozarēs no praktiski jebkāda izmēra biroja.

Preču vai pakalpojumu pārdošanas cikls parasti sastāv no vairākām aktivitātēm, katra no tām var būt unikāla, raksturīga tieši jūsu organizācijas darbībai, turklāt var pastāvēt nepieciešamība variēt pasūtījumu parametrus atkarībā no pārdošanas operācijas tipa. Ir organizācijas, kurās pārdošanas process sākas no brīža, kad pārdošanas personāls pirmo reizi komunicē ar klientu. Citās organizācijās šis process sākas ar pārdošanas piedāvājuma izveidi, izmantojot klientu attiecību vadības risinājumu (piemēram, atsevišķi pieejamo risinājumu *iScala CRM*) vai arī izveidojot pārdošanas piedāvājumu uzreiz programmatūrā iScala. Piedāvājums var tikt vairākas reizes pārskatīts un koriģēts, pirms jūsu klientam tas šķitīs pieņemams un kļūs par apstiprinātu pasūtījumu. Ja ar klientiem sadarbojaties ilgtermiņā, tad pārdošanas process var sākties ar pārdošanas noteikumus regulējošu pārdošanas līguma noslēgšanu. Plašāku pasūtījumu izpildes un kontroles funkcionalitāti (piemēram, iekārtu apkalpošanu) nodrošina iScala Pakalpojumu vadības modulis, savukārt ar noteiktiem projektiem saistītus pārdošanas pasūtījumus var pārvaldīt ar iScala Projektu vadības moduļa palīdzību.

Pārdošanas pasūtījuma izveidošanas brīdī iScala programmatūrā notiek cenas un atlaižu apstiprināšana. Visaptverošā cenu un atlaižu noteikšanas funkcionalitāte sniedz jūsu pārdošanas personālam rīkus, kas ir nepieciešami, lai varētu piedāvāt klientiem pareizas cenas, piemērojot elastīgas un kontrolējamās atlaižu shēmas, kas balstītas uz iepriekš izstrādātiem noteikumiem. Lai pārliecinātos, ka klients spēj samaksāt par jūsu precēm vai pakalpojumiem, var būt nepieciešams izrakstīt avansa rēķinu vai arī sekot līdzi klientam definētā kredītlimita atlikumam.

Klienti dažkārt pieprasa, lai preču piegāde tiktu veikta noteiktā mērvienībā. Par iemeslu tam var būt specifiskas klientu vajadzības vai noliktavu un pakošanas prasības. Programmatūra iScala ļauj jums pārdot preces jebkādās klientiem vēlamās mērvienībās. Pārdošanas pasūtījumā definētā mērvienība tiek saglabāta visos preču apstrādes procesa posmos, līdz pat preču atlasei noliktavā un transportēšanai.

Preču izplatīšanas reglamentējošās normatīvās prasības vietējā, reģionālā un starptautiskā līmenī kļūst arvien plašākas. Pārdevēji un izplatītāji vairs nav atbildīgi par pārdošanas procesu vien. Tagad viņi var tikt saukti pie atbildības arī par to, kā pārdotās preces tiek izmantotas. Lai nodrošinātu šo prasību ievērošanu bez sarežģītām papildu darbībām, iScala atbalsta kontrolei pakļauto preču izplatīšanu un var veikt eksporta kontroles pārbaudes, balstoties uz reģistrētajām klientu eksporta atļaujām un uz produktiem attiecināmiem ierobežojumiem, tādējādi vienkāršojot likumdošanas prasību ievērošanu.

iScala atbalsta daudz dažādu pasūtījumu izpildes stratēģiju, tajā skaitā pieejamo preču rezervāciju, tās piesaistot noteiktam pasūtījumam; darbuzdevumu izveidi produktu izgatavošanai pēc pasūtījuma, montāžai pēc pasūtījuma vai konstruēšanai un izgatavošanai pēc individuāla pasūtījuma; preču saņemšanu no jūsu centrālās noliktavas vai iepirkšanu no piegādātājiem (izmantojot tiešās preču piegādes). Papildus iScala nodrošina iespēju strādāt ar preču krājumiem, kurus vēl neesat iegādājies no piegādātājiem, izmantojot konsignācijas noliktavas, vai sekot līdzi jūsu preču kustībai pie klienta, izmantojot piegādātāju pārvaldītus preču krājumus, tādējādi nodrošinot iespēju piedāvāt klientiem pēc iespējas rentablākas pasūtījumu izpildes stratēģijas.

Tiklīdz preces vai pakalpojumi ir piegādāti, tiek sagatavots rēķins, un tā kopsumma tiek reģistrēta grāmatvedībā. iScala atbalsta šādu darbību veikšanu, pateicoties moduļa integrējamībai citos moduļos, piemēram, *Material Management*, *Manufacturing*, *Supply Chain Tools* un *Financials*.

Daudzu uzņēmumu darbība ir starptautiska, to klienti runā dažādās valodās, izmanto dažādas valūtas un viņiem ir piemērojamas atšķirīgas nodokļu aprēķināšanas prasības. Epicor izstrādātā programmatūra tiek izmantota vairāk kā 150 pasaules valstīs un teritorijās, lielā mērā tieši pateicoties tam, ka tās nodrošinātā funkcionalitāte ir piemērota starptautiskām tirdzniecības operācijām. Jūs varat drukāt pārdošanas pasūtījumus un rēķinus jūsu klientu valodās pat tad, ja jūsu personāls uz saviem ekrāniem tos redz savā valodā. Tāpat jūs varat mainīt darījumu valūtu pārdošanas pasūtījumā un rēķinā vai veikt galīgos norēķinus citā valūtā. iScala nodrošinātās nodokļu aprēķināšanas iespējas ir vienas no spēcīgākajām un elastīgākajām visu uzņēmuma biznesa vadības risinājumu vidū.

Cenu piedāvājums

Daudzos uzņēmumos, pirms puses vienojas par galīgo pārdošanas pasūtījuma variantu, klientam tiek nosūtīts cenu piedāvājums. Programmatūrā iScala cenu piedāvājumi tiek apstrādāti kā īpašs pārdošanas pasūtījuma tips, tādējādi to izveides gaitā tiek ņemti vērā visi uz

klientu un produktu attiecināmie cenu un atlaižu veidošanas nosacījumi. Kad klients ir akceptējis cenas piedāvājumu, tad pārdošanas personāls iScala programmatūrā to var pārveidot par pārdošanas pasūtījumu. To var izdarīt, vienkārši nomainot pasūtījuma tipu, pat ar nosacījumu, ka cenas piedāvājuma spēkā esamības termiņš vēl nav beidzies.

Pārdošanas pasūtījums

iScala programmatūrā pārdošanas pasūtījumā tiek fiksēta jūsu vienošanās ar klientu par preču vai pakalpojumu piegādi saskaņā ar noteiktiem nosacījumiem, piemēram, preču piegādes datumiem, cenām, atlaidēm, piegādes metodēm utt. Šie nosacījumi var būt atrunāti pirkuma līgumā (tas var arī paredzēt preču rezervēšanu un definēt cenu). Līdzās tradicionālajiem pārdošanas pasūtījumiem, iScala atbalsta citus pasūtījumu tipus, tajā skaitā atkārtotus pasūtījumus, kredītrēķinus (ar atsauci uz atgrieztā krājuma autorizācijas kodu, ja nepieciešams) un tiešās piegādes pasūtījumus (ja pasūtītās preces pašlaik nav pieejamas). Atbalstīto scenāriju vidū ir tādi, kuros viens klients pasūta preču piegādi citam klientam vai uz citu piegādes adresi (ja jūsu klienti veic centralizētu iepirkumu plānošanu vairākām teritoriālajām vienībām) vai kur klients pasūta vienu piegādi līdz centralizētai noliktavai, kas pēc tam sadalāma jau sapakotās pakās tālākai izsūtīšanai. Rēķinu ir iespējams piestādīt maksātājam (piemēram, klienta galvenajam birojam).

Preču struktūras

iScala Pārdošanas pasūtījumu vadības modulis atbalsta montāžu pēc pasūtījuma, izgatavošanu pēc pasūtījuma un konstruēšanu un izgatavošanas pēc individuāla pasūtījuma. Šī atbalsta ietvaros iScala Krājumu vadības preču struktūras vai krājuma materiālu komplekta sarakstus (*Bill-of-Materials (BOM)*) un ražošanas materiālu komplekta sarakstus var izmantot, lai definētu loģiskas un fiziskas produktu grupas. Tās pašas materiālu komplekta sarakstu struktūras ir pieejamas izmantošanai arī iScala Pārdošanas pasūtījumu vadībā, ieskaitot iespēju iepriekš definēt konfigurējamus vienību un piederumu sarakstus, kurus jūsu personāls var konfigurēt pārdošanas pasūtījumu vai cenas piedāvājumu ievades brīdī. Gan vienkāršas, gan arī complicētas materiālu komplekta sarakstu konfigurācijas no vecākiem pasūtījumiem var izmantot atkārtoti, tādējādi ļaujot jūsu pārdošanas daļas darbiniekiem viegli veidot esošu pasūtījumu kopijas.

Cenas un atlaides

Tas, kā jūs aprēķināt pārdošanas cenas un atlaides, var kļūt par galveno faktoru klientu noturēšanā un jaunu preču pārdošanas stimulēšanā. Programmatūrā iScala

Jūs varat izveidot daudz dažādu cenrāžu, katru no tiem apstrādājot atsevišķi vai sasaistot tos kopā noteiktā veidā, piemēram, pamatojoties uz valūtas maiņas kursiem vai procentuālām starpībām. Tāpat jūs varat piesaistīt dažādus klientus noteiktiem cenrāžiem, tādējādi vienkāršojot administratīvās darbības un tajā pašā laikā nezaudējot nepieciešamo fleksibilitāti. Atlaides var definēt vienkārši kā fiksētu cenas samazinājumu procentu izteiksmē pasūtījumu vai noteiktas pasūtījumu rindas līmenī vai arī balstīt tās uz klienta iegādāto preču vērtību un/vai apjomu noteiktā laika periodā. Klienti, kuri akcijas laikā iegādājas preces par vērtību, kas pārsniedz iepriekš definētu lielumu, var saņemt papildu atlaides. Bez tam, iScala ļauj pārvaldīt pārdošanas pasūtījumu cenu un atlaizu noteikšanas procesu, izmantojot Pārdošanas līguma modulī ievadītos līgumus, kuri kontrolē to, kādas preču vienību cenas un atlaides ir piemērojamas konkrētajam pārdošanas pasūtījumam.

Kontrolei pakļautu preču izplatīšana

iScala programmatūra satur rīkus, kas var atvieglot jūsu uzņēmumam kontrolei pakļautu preču izplatīšanas un eksporta kontroles prasību ievērošanu, nodrošinot iespēju pārvaldīt preču pārdošanu un izplatīšanu klientiem. Programmatūras iScala eksporta kontroles funkcionalitātes pamatā ir trīsdimensionāla matrica, ar kuras starpniecību var definēt un pārvaldīt attiecības starp klientiem, produktiem un valstīm. Tādējādi klienti, kuriem ir atbilstošas licences, var pieņemt kontrolei pakļautu preču piegādes attiecīgajās valstīs. Savukārt klienti, kuriem šādu licenču nav, nevar pieņemt kontrolei pakļautu preču piegādes bez iepriekšēja akcepta, piemēram, noteiktus narkotisku vielu veidus drīkst transportēt tikai uz slimnīcām vai citām attiecīgā aprūpes līmeņa ārstniecības iestādēm, ja šādām iestādēm ir atļaujas un galamērķa valstij nav noteikts embargo. Autorizēti lietotāji var apstiprināt piegādi bloķētām eksporta pasūtījumu pozīcijām. Vairākumā ražošanas uzņēmumu produktu vienības iziet cauri noteiktam dzīves ciklam, kas sastāv no vairākām fāzēm. Katrā no šīm fāzēm produkta pārdošanu un izplatīšanu var kontrolēt, piemēram, atbilstoši marķējo un, tādējādi izslēdzot tā pārdošanas iespēju. iScala ļauj uzņēmumam definēt krājumu vienību dzīves cikla fāzes atbilstoši uzņēmuma darbības vajadzībai.

Preču rezervēšana

Ja izmantojat iScala Supply Chain Tools, tad varat veikt rezervēšanai pieejamo preču iespējamā piegādes laika (*Available-to-Promise (ATP)*) kalkulāciju līguma vai pasūtījuma ievades brīdī, pretējā gadījumā ieplānotās darbības ar pieejamajiem krājumiem var aplūkot, ievadot pārdošanas pasūtījumu. Pēc piegādes datuma

definēšanas jums jānodrošina, ka attiecīgās preces netiks atlasītas un piegādātas cita pārdošanas pasūtījuma ietvaros. Programmatūrā iScala jūsu personāls var izvēlēties fiksētu vai nefiksētu preču piesaisti pasūtījumam. Šie divi preču piesaistes veidi atšķiras ar to, ka nefiksētā piesaiste preces rezervē vispārīgi, ņemot vērā pieejamo preču daudzumu, savukārt fiksētā piesaiste rezervē konkrētus sērijas numurus vai arī konkrētu partiju preces. iScala preču atlases funkcionalitāte palīdz kontrolēt preču piesaisti pasūtījumiem, neļaujot veikt izmaiņas pārdošanas pasūtījumos preču atlases laikā.

Kredītlimitu pārbaude

Ja jūs vienmēr pieņemt pārdošanas pasūtījumus, nepārbaudot, vai klients ir spējīgs tos apmaksāt, jums ātri vien beigtos naudas līdzekļi un iestātos bankrots. Kredītlimitu pārbaudes process nodrošina, ka piegādes veicat tikai tiem klientiem, kuri spēj par tām samaksāt. To var darīt neformālā veidā, ja jūsu sadarbības partneri ir lieli uzņēmumi, kurus esat labi iepazīnuši ilgtermiņā. Līdzīgi, ja pārdodat preces tikai radniecīgiem uzņēmumiem, jūs zināt, ka par samaksu nebūs jāraizējas. Tomēr ļoti bieži pārdevējam nav pietiekami detalizētu zināšanu par klienta maksātspēju. Programmatūrā iScala jūsu uzņēmuma finanšu vai kredīta nodaļas var katram klientam noteikt kredītlimitu. Pēc tam var tikt noteikti papildu naudas līdzekļu pietiekamības kontroles pasākumi, izmantojot biznesa objektu spraudņus. Kopā ar programmatūras iScala standarta naudas līdzekļu pietiekamības pārbaudes funkcionalitāti tie palīdzēs novērst preču piegādi klientiem, kuru parāds pārsniedz atļauto. Tāpat pārdevējam ir iespējams brīdināt klienta pārstāvi, ja sistēmā ievadītā pārdošanas pasūtījuma rezultātā klients pārsniegs viņam noteikto kredītlimitu. Tādā gadījumā pārdevēji varēs piedāvāt klientam vispirms norēķināties par iepriekš veiktajām piegādēm. iScala Kredītu kontrole ir pilnībā integrēta iScala Finansēs un ļauj iztikt ar vienu kredītlimitu pat tad, ja pirkumi tiek veikti dažādās valūtās un preces tiek sūtītas uz dažādiem galamērķiem. Pievienojot iScala Kredītu kontroles iespējas, kredītu pārvaldību var uzlabot vēl vairāk, nodrošinot vēl plašākas kredītriska pārvaldības iespējas, piemēram, nosakot kredītlimitus, kas aptver vairākus iScala lietotāju uzņēmumus vai klientus.

Preču atlase un piegāde

Ja pārdevējs ir veicis fiksētu preču piesaisti pasūtījumam, noliktavas darbinieki to redzēs preču atlases sarakstā, nodrošinot pareizu preču atlasī. Ja neizmantojat fiksētu preču piesaisti, varat izvēlēties prioritāru preču partiju vai sērijas numuru atlases kārtību, lai vecākās vienības vai vienības ar īsāko

atlikušo derīguma termiņu tiktu atlasītas vispirms. Kad pasūtījums ir nokomplektēts, varat izdrukāt standarta transportēšanas dokumentāciju, lai nodotu to sadarbības partneriem loģistikas jomā, kā arī muitas dokumentus, kas nepieciešami, preces sūtot uz ārzemēm. Pārdošanas pasūtījumā norādītā mērvienība ir uzrādīta arī preču atlases sarakstos un tiek izmantota pasūtījuma komplektēšanā un transportēšanā. Visbeidzot, ja jūsu sistēmā ir uzinstalēts atbilstošs iScala savienojamības risinājums, informāciju par nosūtītajām precēm varat nosūtīt klientam, kurš to var izmantot kā iepriekšēju paziņojumu par preču nosūtīšanu (*Advanced Shipment Notice (ASN)*). Pasūtījumu komplektēšanu noliktavā var automatizēt, izmantojot svītrkoda un noliktavas vadības risinājumu *iScala Collect*.

Rēķinu izrakstīšana

Kad pasūtījums ir nokomplektēts, jūsu darbinieki var izrakstīt rēķinu. Ja tiek izmantotas atbilstošas integrācijas pakotnes *Service Connect*, tad XML formāta rēķinus var sūtīt elektroniski. Pārdošanas rēķinu izrakstīšanu un izsūtīšanu var aktivizēt manuāli vai elektroniski, tādā gadījumā par trigeri kalpo viens vai vairāki biznesa notikumi, piemēram, pasūtījuma komplektēšanas procesa pabeigšanas apstiprinājums. Programmatūrai iScala ir ļoti elastīgs pārskatu ģenerēšanas rīks, kas ļauj attēlot gandrīz jebkādu informāciju par pārdošanas akcijām un saskaņā ar normatīvajiem aktiem nepieciešamos datus. Tas var ietvert jūsu uzņēmuma logo un citas grafiskas un tekstuālas informācijas attēlošanu. Rēķinā iekļaujamās summas tiek aprēķinātas, izmantojot iScala nodokļu aprēķināšanas iespējas, un rēķinā tiek automātiski atspoguļota pareizā pārdošanas cena, kas atbilst piegādājamo preču daudzumam. Kad rēķins ir izveidots, to grāmatvedības uzskaites vajadzībām var iegrāmatot Pārdošanas virsgrāmatā. iScala programmatūra atbalsta priekšapmaksu, pirmstermiņa samaksas atlaides, savstarpējos maksājumu ieskaites darījumus un daudzas citas norēķinu procesa iespējas.

Konsolidēto rēķinu izrakstīšana

Veicot vairākus pasūtījumus, klienti nereti vēlas saņemt par tiem vienu rēķinu. iScala programmatūrā var viegli apvienot vairākus viena klienta pārdošanas pasūtījumus vienā rēķinā.

Pasūtījumu vēsture

Ja jūsu pārdošanas pasūtījumi ir nelieli un parasti neatkārtojas, pārdevēji var katru pasūtījumu ievadīt pilnīgi no jauna. Savukārt lielāku pasūtījumu gadījumā lietderīgāk var būt kopēt vecos pasūtījumus, ieviešot tajos nepieciešamās izmaiņas. iScala var glabāt pilnu pasūtījumu vēsturi, tādējādi ļaujot pārdevējiem viegli aplūkot un pārdrukāt vecos pasūtījumus, kā arī izmantot tos kā šablonus. Var glabāt visus pasūtījumu rekvizītus, ieskaitot komponentes, no kurām sastāvēja ar materiālu komplektu sarakstiem aprakstītas vienības, vai arī pasūtījumu vēsturi saspiestā veidā ar mazāku detalizācijas pakāpi, un izmantot tos kā pamatu pārdošanas apjomu prognozēšanai. Ja izvēlēsieties glabāt pilnu vēsturi, vēlāk varēsiet saspiest datus arhivēšanas un uzglabāšanas vajadzībām.

Pasūtījumu statistika

Neapšaubāmi jums ir jānodrošina tekošo pārdošanas pasūtījumu izpilde. Taču vairākums uzņēmumu vēlas arī apkopot informāciju par iepriekš pasūtītajām, apstiprinātajām, pārvadātajām, pārdotajām un rēķinos iekļautajām vienībām un to daudzumiem, lai izmantotu to nākotnes pārdošanas apjomu prognozēšanai. iScala Statistika, kas ir daļa no iScala Krājumu vadības moduļa, ļauj uzglabāt detalizētu informāciju par veiktajiem pārdošanas darījumiem un attēlot to noderīga kopsavilkuma veidā. Turklāt, šādus datus ir iespējams eksportēt uz ārējo pārdošanas apjomu un darbības prognozēšanas programmatūru izvērstākas analīzes veikšanai.

IESPĒJU APKOPOJUMS

Cenu piedāvājums

- Integrācija ar klientu attiecību vadības risinājumiem (*CRM*)
- Atlaižu un cenu noteikšanas noteikumi
- Cenu piedāvājumu pārveidošana par pārdošanas pasūtījumiem
- Neierobežots piedāvājumu daudzums vienam klientam

Pārdošanas pasūtījums

- Pārdošanas pasūtījumu tiešā ievadīšana
- Integrācija ar *eCommerce*
- Iespēja pārdot preces jebkurā valūtā
- Transportēšana uz klientam vēlamo galamērķi
- Pasūtījumā var norādīt, kā iepakojamas piegādājamās preces, lai tās būtu sagatavotas apstrādei klienta noliktavā
- Integrācija ar iepirkumu un ražošanas procesiem
- Pārdošanai pieejamo preču krājumu aplūkošana
- Integrācija ar *iScala ATP*
- Integrācija ar *iScala Lead Time Model*
- Integrācija ar *iScala Pārdošanas līgumiem*
- Preču piesaiste ar vai bez konkrētu preču vienību rezervācijas konkrētajam pasūtījumam pārdošanas darījuma noslēgšanas brīdī
- Iespēja veidot paziņojumus par veikto pārdošanas darījumu pasūtījumam vai tā rindai

Preču atgriešana

- Integrācija ar preču atgriešanas vadības sistēmu
- Atgriešanas koda un iemesla fiksēšana
- Integrācija ar *iScala Krājumu vadības moduli* atgrieztu vienību izsekošanai

Preču struktūras

- Standarta preču komplektu pārdošana
- Piederumu saraksti un konfigurējami vienību saraksti
- Fiksētu cenu un komplektu cenu atbalsts
- Iespēja piedāvāt preču paketes, tajā skaitā bezmaksas preces akciju ietvaros

Cenas un atlaides

- Akciju cenrāži
- Individuāli cenrāži konkrētiem klientiem
- Atlaižu nepiemērošanas iemeslu automātiska fiksēšana
- Atlaides saskaņā ar pasūtīto preču vērtību
- Atlaides saskaņā ar pasūtīto preču vērtību noteikta perioda laikā
- Apjoma atlaides

Kontrolei pakļautu preču izplatīšana

- Preču pārdošanas ierobežojumu automatizācija
- Klienta eksporta atļauju kontrole
- Piegāžu autorizēšanas un izpildes procesa kontrole

Kredītlimitu pārbaude

- Brīdinājums par kredītlimita pārsniegumu pasūtījumu ievades brīdī
- Kredītlimita pārbaudes iespēja pirms preču atlases saraksta izveides
- Kredītlimitu kontrole saistītu uzņēmumu grupām
- Kredītlimita pārbaude nav atkarīga no pirkumu valūtas

Preču atlase un piegāde

- Preču atlase lietotāja izvēlētajā formātā
- Preču atlase pēc preču partiju/sēriju numuriem pie fiksētas preču rezervēšanas pārdošanas pasūtījumā
- Transporta un muitas dokumenti
- Preču izsūtīšanas paziņojumi klientam, kas tos var izmantot kā iepriekšēju paziņojumu par preču saņemšanu

Rēķinu izrakstīšana

- Priekšapmaksas rēķinu atbalsts
- Rēķinu peistādīšana jebkurā valūtā (rēķina valūta var atšķirties no pasūtījuma valūtas)
- Rēķinu izdrukų formātu elastīgums
- Nodokļu aprēķināšanas iespējas
- Konsolidētu rēķinu izrakstīšana vairākiem pasūtījumiem/piegādēm
- Rēķinus var izdrukāt ar nākotnes datumu

Statistika

- Sistēmā ievadīto pasūtījumu informācija
- Pārdoto preču kvantitatīvā informācija
- Atlasīto datu eksports uz prognozēšanas sistēmām

Par Epicor iScala

Epicor iScala ir starptautiski pieejama biznesa vadības programmatūra (ERP), kas tiek atbalstīta ar Signature ieviešanas metodoloģiju. Lai saņemtu papildu informāciju, lūdzam sazināties ar vietējo Epicor pārstāvi vai apmeklēt mūsu mājas lapu:

www.epicor.com

EPICOR®

Galvenais birojs

4120 Dublin Boulevard, Suite 300,
Dublin, CA 94568 USA
Tel.: +1.925.361.9900
Fakss: +1.925.361.9999

Eiropa, Tuvie un Vidējie Austrumi un Āfrika

No. 1 The Arena
Downshire Way
Bracknell, Berkshire RG12 1PU
United Kingdom
Tel.: +44.1344.468.468
Fakss: +44.1344.468.010

Latvija

Epicor Software Latvija SIA
Dzelzavas iela 120G
Rīga LV-1021
Latvija
Tel.: +371 67549497
Fakss: +371 67549498