

## Vertrieb

### Kennzahlen für Ihr Kerngeschäft

- **Ihre Kunden sind Ihr Potential. Nutzen Sie den Vorteil durch klare, integrierte Prozesse in Ihrer Unternehmenssoftware und sichern Sie sich den Vorsprung zum Wettbewerb.**

Mit dem INTEGRA® Modul Vertrieb können Sie flexibel alle geschäftsrelevanten Daten für den erfolgreichen Vertrieb Ihrer Produkte verwalten. Kunden, wie auch Artikeldaten werden in der zentralen Datenbank gespeichert und stehen in allen Programmbereichen zur Verfügung.

Neben der klassischen Belegbearbeitung ist ein zusätzlicher Telefonvorverkauf integriert, welcher die Anruftage der einzelnen Kunden beinhaltet und

deren Sortimentslisten. Auch für den klassischen Vertrieb sind entsprechende Besuchsverwaltungsfunktionen und Wiedervorlagen vorhanden.

Investieren Sie in die richtigen Kunden! INTEGRA® bietet eine Vielzahl an unterschiedlichen Auswertungen um die Umsätze nach Kunden, Artikeln und vielen weiteren Kriterien zu sortieren und Ihren Mitarbeitern Auskunft über das laufende Geschäft zu geben.

Die Integration von Fremdsystemen wird durch die offene Architektur von INTEGRA® gewährleistet.

Durch den modularen Aufbau greift INTEGRA® bei Bedarf auf alle notwendigen Daten anderer Module zu, um Ihnen einen kompletten Überblick über alle relevanten Geschäftsprozesse zu liefern.

Schaffen Sie Transparenz in Ihrem Unternehmen und gewinnen Sie Raum für Entwicklung und Wachstum.



## Leistungsmerkmale im Überblick:

- Kunden mit Klassifizierung
- Artikel mit Klassifizierung
- Technikmerkmale / Bilder
- Sortiment, Chargen, Seriennummer
- Beliebige Preisgruppen
- Kundensonder-/Aktionspreise
- Mehrstufige Rabatte/Zuschläge
- Rabattgruppen
- Kalkulationsgruppen
- Mehrstufige Kontierung
- Mobile Datenerfassung (MDE)
- Variable Formulargestaltung
- Angebote / Aufträge
- Lieferscheine
- Kommissionierung
- Rechnung / Gutschrift
- Sammelrechnung
- Zentralrechnung
- Bestellung aus Kundenauftrag
- Kundenauftrag aus Bestellung
- Fibu-Übergabe
- Rechnungsausgangsprotokoll
- EDIFACT
- Excel Integration
- Umsatz Kunde/Artikel
- Wer/was/wann gekauft
- Was/wer/wann gekauft
- Drill-down bis Einzelpositionen
- Angebotsübersicht
- Verfügbarkeitsübersicht
- MIS & BI
- Variables Reporting
- Kunde/Artikel
- Artikel/Kunde
- Kundengruppe/Artikel
- Warengruppe/Kunde
- Mehrstufige Auswertungen
- Offene Vorgänge
- Provisionsabrechnung
- CRM

