

Sage 100 Gestion Commerciale Industrie

Comparatif V16 - i7

Les Caractéristiques

V16

- Ventes : gestion des tarifs, gestions des articles, codes barres, facturation client
- Stocks et livraisons achat : gestion du stock en CUMP, multi depot, picking, gestion des receptions et des livraisons
- Gestion des tarifs fournisseurs
- Gestion des couts de réapprovisionnements

I7

- Fabrication à l'affaire : fonction d'aide à la définition du prix de vente et de la marge. Génération du devis ou bon de commande depuis le projet
- Sage Etendue : accès aux données de gestion via le Web , un simple navigateur internet ou via une Tablette tactile ou encore un Smartphone,
- De nouveaux usages avec Sage Etendue :
 - **Commerciaux** : restriction des accès aux informations (clients, article...) selon des profils, saisie des devis & commandes comme dans un site eCommerce...
 - **Magasinier** : visualisation des emplacements des produits sur un plan d'entreprise, Picking avec iPad...
 - **Acheteur** : aide au choix des fournisseurs avec un écran comparant de multiples fournisseur avec le prix d'achat, les délais de livraison, possibilité d'accéder aux données chez un fournisseur pour une négociation commercial,...
- Une interface simplifiée, spécialement conçue pour les novices en informatique ou en gestion, ce qui rend le logiciel de gestion utilisable par n'importe quelle personne dans l'entreprise.

PREUVES PRESSE, ENQUÊTES, STATISTIQUE...

- Les bénéfices du télétravail selon une étude américaine :
 - 27 % d'augmentation de productivité pour les salariés
 - Réduction de l'absentéisme de 3,7 jours/an
- 83% des commerciaux ont le sentiment qu'un module de forces de ventes sur Smartphone devrait les rendre encore plus productifs sur le terrain
- 90% des commerciaux pensent qu'ils utiliseraient bien plus leur solution de Gestion de la Relation Clients s'ils disposaient d'un accès mobile.
- 91% des responsables commerciaux pensent qu'un logiciel sur Smartphone deviendra un outil de vente essentiel pour leurs organisations commerciales.

Les bénéfices

- **Plus d'efficacité** pour connaître la rentabilité globale d'un projet de fabrication
- **Plus de simplicité** : une génération immédiate du devis grâce aux consommations réelles du projet de fabrication.
- **Plus de pertinence métier** :
 - **Commerciaux** : simplification de la démarche commerciale (réalisation de devis et de BDC en live sur le système depuis les RDV) + gains de productivité (accès aux informations utiles à distance,...)
 - **Magasinier** : plus d'efficacité pour localiser les articles dans un entrepôt, et accélérer la réalisation des taches de picking et packing. Plus de rapidité dans le traitement des entrées en stocks lors des arrivages de livraisons fournisseurs avec la prise en charge sur tablette pour contrôler la conformité de la livraison avec la commande
 - **Acheteur** : optimisation de la capacité de négociation de l'acheteur grâce à une meilleure visibilité en RDV sur les alternatives en termes de fournisseurs (prix, délais, etc...) et visibilité sur les volumes de prises de commande (analyse de la demande)

