



مدیریت کارآمد کالا و سود

بسته نرم افزار بازرگانی سپیدار



سپیدار
سیستم

تهران، خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان ونک،
خیابان عطار، پلاک ۲۰، کدپستی: ۱۹۹۴۷۵۴۷۵۴
تماس با واحد فروش: ۰۲۱-۸۱۰۲۲۲۲۲
info@sepidarsystem.com
درخواست دموی آنلاین یا حضوری
sepidarsystem.com/demo



سایر امکانات

- کدینگ پیش فرض بازرگانی
- دریافت و پرداخت از طریق چک، حواله، وجه نقد و دستگاه کارت خوان
- چاپ چک و کلر بانک
- تهیه ی مغایرت بانکی خودکار برای هر حساب
- تعیین روش پلاک گذاری دارایی ها
- محاسبه ی استهلاك دارایی ها
- تهیه ی کارت دارایی و صورت خلاصه ی عملکرد دارایی ها به تفکیک طبقه، گروه یا مرکز هزینه
- تهیه ی گزارش آخرین وضعیت چک های دریافتی و پرداختی
- اطلاع رسانی مانده حساب مشتریان از طریق پیامک، در دوره های زمانی مشخص
- انجام عملیات پُرجم پایان سال مالی به شکل خودکار و ساده
- استفاده از گزارش های روزانه و تجمیعی برای ثبت دفاتر قانونی
- تهیه ی فایل خرید و فروش فصلی و مالیات بر ارزش افزوده مطابق آخرین فرمت مورد تایید دارایی
- تهیه ی فایل های قانونی بیمه تامین اجتماعی و مالیات حقوق پرسنل
- تهیه ی دیسکت پرداخت حقوق پرسنل و تسویه حساب کارمندان
- تهیه ی صورت های مالی مانند ترازنامه، سود و زیان و...
- امکان ارتباط یکپارچه با سیستم تردد پرسنل سپیدار (پایوفای)



sepidarsystem.com

in linkedin.com/company/sepidarsystem
twitter.com/sepidarsystem

instagram.com/sepidarsystemofficial
sepidarsystemofficial



سپیدار همکاران سیستم



حسابداری	●	●	●	●	●
دریافت و پرداخت	●	●	●	●	●
حقوق و دستمزد	●	●	●	●	●
دارایی ثابت	●	●	●	●	●
مشتریان و فروش	●	●	●	●	●
فروش خدماتی	●	●	●	●	●
تامین کنندگان و انبار بازارگانی	●	●	●	●	●
تامین کنندگان و انبار تولیدی	●	●	●	●	●
حسابداری پیمانکاری	●	●	●	●	●
زیرسیستم فروش پیشرفته	●	●	●	●	●
سفارش گیری	●	●	●	●	●
پخش	●	●	●	●	●



با سپیدار همکاران سیستم، هوشمندانه مدیریت کنید

سپیدار همکاران سیستم، مجموعه‌ای از نرم‌افزارهای مالی است که با بسته‌های بازارگانی، 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 بازارگانی 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 کلای 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
- مدیریت دسترسی در انبار؛ امکان تفکیک دسترسی ریالی و تعدادی انبار به کاربران با نقش‌های مختلف
- ارزیابی موجودی کالاها در انبار؛ امکان انجام انبارگردانی و صدور خودکار کسر و اضافه انبار



چرا بسته بازارگانی سپیدار؟

- 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
- مدیریت دسترسی در انبار؛ امکان تفکیک دسترسی ریالی و تعدادی انبار به کاربران با نقش‌های مختلف
- ارزیابی موجودی کالاها در انبار؛ امکان انجام انبارگردانی و صدور خودکار کسر و اضافه انبار



بسته بازارگانی سپیدار به شما کمک می‌کند:

- کالاها را با مالیات و عوارض مربوطه تعریف و محل قرارگیری کالاها را در هر انبار تعیین کنید.
- 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 ارز دل خواه 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 دل خواه تعیین کنید.
- شفافیت خود را با تامین کنندگان و مشتریان با امکان تهیه صورت حساب طرف مقابل خرید و فروش بیشتر کنید.