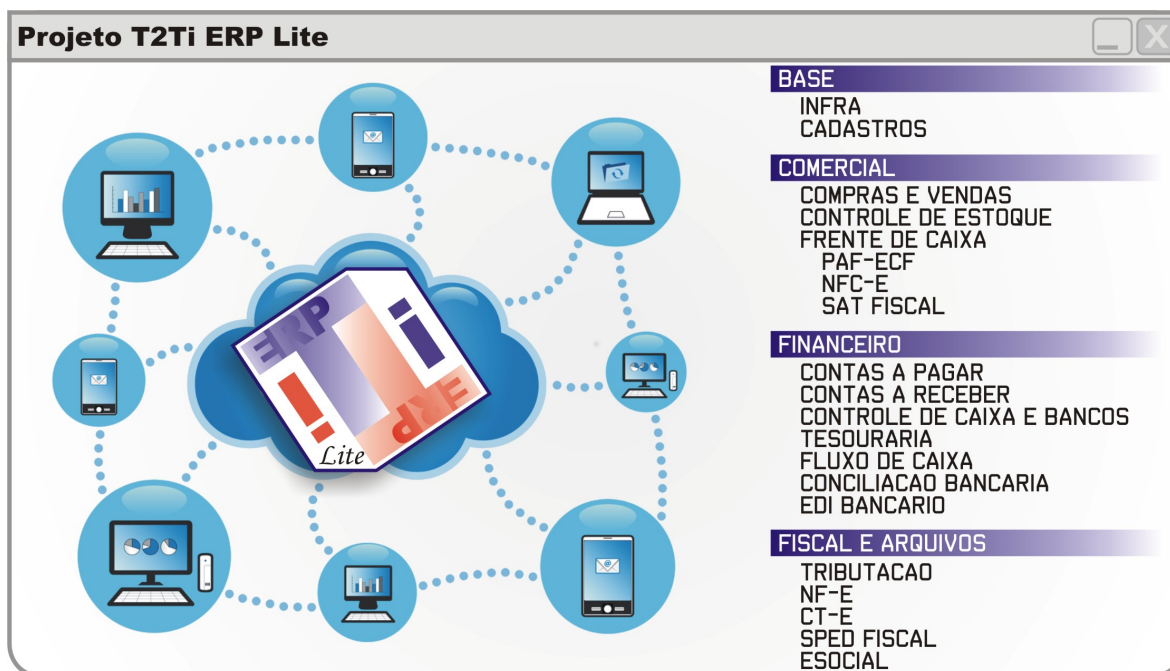




Bloco Comercial

Vendas



Objetivo

O objetivo deste artigo é dar uma visão geral sobre o Módulo *Vendas*, que se encontram no Bloco Comercial. Todas informações aqui disponibilizadas foram retiradas no todo ou em partes do material informado nas referências.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP Lite

Introdução

O sucesso na gestão de uma empresa se obtém harmonizando todas as áreas: financeira, produtiva e comercial. A acirrada concorrência neste mundo globalizado nos leva a olhar a área comercial com uma atenção redobrada.

O gerenciamento da área comercial das empresas que sempre foi uma das tarefas mais importantes de uma empresa, hoje dita sua continuidade. A gerência de vendas é a área onde se concentram as maiores tensões, pois o sucesso da empresa está atrelado ao seu sucesso comercial.

Vendas versus Marketing

É importante para o gerenciamento adequado das vendas a distinção entre marketing e vendas. A venda se concentra nas necessidades do *vendedor* e o marketing nas necessidades do *comprador*.

A venda se preocupa com a necessidade do *vendedor* em converter seu produto em dinheiro. O marketing, com a ideia de satisfazer as necessidades do *cliente* por meio do produto e de todo o conjunto de coisas ligadas à sua fabricação e ou aquisição, à sua entrega e, finalmente, ao seu consumo.

Sistemas Básicos de Vendas e Marketing

Os sistemas de informação dão suporte à função de vendas e marketing facilitando o setor de faturamento e a movimentação de mercadorias e serviços dos produtores para os consumidores.

Esses sistemas coletam e processam dados rotineiros e repetitivos para localizar clientes, oferecer serviços, processar vendas e pedidos e autorizar vendas a clientes.

Seguem algumas características dos sistemas de vendas e marketing:



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP Lite

- Os sistemas de suporte a vendas ajudam o pessoal de vendas a identificar possíveis clientes, fazer contato com clientes e acompanhar uma venda. Registram e acompanham clientes potenciais e os contatos com clientes. Podem incluir informações como nome, endereço e preferências de produtos de clientes potenciais ou clientes antigos;
- Os sistemas de tele marketing controlam a utilização do telefone para contato com os clientes, oferecimento de produtos e verificação do andamento de vendas;
- Os sistemas de processamento de pedidos registram e processam pedidos de vendas pelo acompanhamento da situação dos pedidos, pela emissão de faturas e, muitas vezes, pela produção de dados para a análise de vendas e controle de estoque;
- Os sistemas de ponto-de-venda coletam dados sobre venda no local em que elas ocorrem por meio de scanners manuais ou registros de caixa;
- Os sistemas de informações sobre crédito de clientes fornecem aos representantes de vendas ou aos gerentes informações sobre o crédito máximo que pode ser concedido a um cliente. Também podem conter informações sobre históricos de crédito. Esses sistemas muitas vezes são integrados aos sistemas de processamento de pedidos e aos de contabilidade.

Nota-se que o sistema de vendas deverá ser integrado com diversos outros módulos do ERP, tais como: contas a receber, fiscal, controle de estoque, NF-e etc.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP Lite

Gestão de Comissões

Com a gestão de comissões é possível estipular metas para os vendedores e para a empresa, criadas através de perfis.

No perfil de comissão criado são informados os objetivos que precisam ser atingidos para ganhar a comissão.

A gestão de comissões incrementa a parte de vendas e estimula vendedores e gerentes que querem aumentar seus ganhos através da conquista de metas.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP Lite

T2Ti ERP

O ERP construído para o Projeto T2Ti Lite implementará o módulo de vendas. Seguem abaixo as características do módulo:

- Controle de orçamentos e pedidos de vendas;
- Controle de comissões;
- Controle das modalidades de pagamentos: cartão, dinheiro, cheque, etc;
- Integração com os demais módulos do T2Ti ERP;
- Gestão de comissões.

Conclusão

Qualquer sistema comercial simples possui um módulo de vendas. No T2Ti ERP Lite este é um módulo de suma importância, que complementa a parte de vendas da empresa em conjunto com a frente de caixa.



T2Ti Tecnologia da Informação Ltda – T2Ti.COM
<http://www.t2ti.com>
Projeto T2Ti ERP Lite

Referências

ANÁLISE DO SETOR DE FATURAMENTO DA IRMÃOS FISCHER S/A SOB A PERCEPÇÃO DE SUA FORÇA DE VENDAS

<http://www.assevim.edu.br/agathos/4edicao/fisher.pdf>

Wikipedia

<http://pt.wikipedia.org/>