



MILLENSYS

Business Division Infinite Ideas

إدارة بيانات العملاء
أتمتة قسم المبيعات
أتمتة خدمة العملاء
إدارة التسويق
الإدارة المالية
حساب العملاء
حساب الموردين
إدارة المخازن
إدارة شئون الأفراد

حلول متكاملة لإدارة الأعمال

Integrated Business Solutions

رؤية ، بلا حدود

Vision, that has no limit

www.millensys.com



حلول MILLENSYS الإدارية تشمل حلول مختلفة لإدارة الشركات
والمؤسسات والمشاريع المختلفة لإدارة وزيادة المبيعات وتحسين كفاءة خدمة
العملاء وإدارة الحملات الدعائية للمنتجات ومراقبة المخزون والإدارة المالية
لزيادة الأرباح الكلية للمؤسسات وتحسين كفاءة العمل.



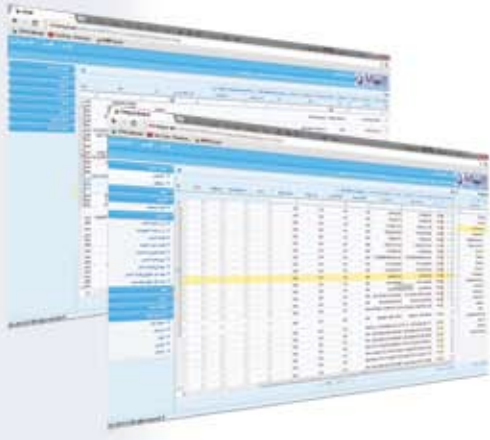
	Health care imaging			Health care IT	Business IT
S.W.	Vision Tools Software	Vision Tools Software	Vision Tools Software	MIPACS	MIPACS
	Vision Tools Software	Vision Tools Software	MIPACS	MIPACS	MIPACS
	Vision Tools Software	Vision Tools Software	MIPACS	MIPACS	MIPACS
	Vision Tools Software	Vision Tools Software	MIPACS	MIPACS	MIPACS
	Vision Tools Software	Vision Tools Software	MIPACS	MIPACS	MIPACS
H.W.	CR	CR	Medical Monitors	CD/DVD Backup	H. Hardware



روح الفريق و ولاء العملاء هي
من أهم سمات القوة ل
MILLENSYS مع العلم أن
النجاح هو في الغالب اعتمادا
على الناس ورضا العملاء.

لدينا درجة عالية من الاحتراف
بين الموظفين و نعمل بشكل
وثيق لتلبية احتياجات العملاء





يعتبر مفتاح النجاح للشركات هو رضا العملاء، وهو العامل الأساسي في زيادة المبيعات وتحقيق الأرباح والإستمرارية. ولذلك حرص الشركات على الوصول بمنتجاتها إلى قاعدة عملاء جديدة مع الحرص الشديد على المحافظة على العملاء القديمة وزيادة ولاء العملاء لمنتجات الشركة عن طريق الحملات الدعائية وجودة خدمة ما بعد البيع.

ولذلك، فإن منظومة MILLENSYS تمثل الفرصة الحقيقية للشركة أو المؤسسة لزيادة الأرباح وزيادة حصة الشركة في السوق عن طريق أتمتة العمليات التجارية داخل الشركة وزيادة كفاءة مراقبة العمل لزيادة المبيعات وتقليل المصاريف. مما يؤدي لزيادة الأرباح وزيادة القيمة التنافسية للشركة في الأسواق العاملة بها.



مكونات المنظومة



يحتوي MILLENSYS CRM على عدد كبير من الوحدات لإدخال قاعدة بيانات العملاء والموردين والمنتجات المختلفة سواء كانت أصناف مفردة أو مجموعة في باقات مختلفة، وكذلك بيانات الأسعار والخصومات بعمولات متعددة وبإختيارات متعددة وكذلك وحدات لإدارة المبيعات وعروض الأسعار والتسويق وخدمة العملاء وإدارة المشاريع وتوزيع الأعمال على الأفراد.

يحتوي MILLENSYS Financials على مجموعة كبيرة من الوحدات للتعامل مع شجرة الحسابات، الاستاذ العام، الميزانية، حسابات التدفقات النقدية، حسابات العملاء والموردين (الدفع والقبض) وكذلك مراقبة المخزون والمستودعات وأوامر الصادر والوارد، ويشمل أيضا وحدات لإدارة شؤون الأفراد والعاملين.

MILLENSYS ERP

نظام إدارة و تخطيط موارد المؤسسة

MILLENSYS CRM

نظام إدارة علاقات العملاء

MILLENSYS Financials

نظام الإدارة المالية

المزايا العامة

يمكن إستخدامه من أى مكان ومن خلال أى أنواع من الأجهزة حيث انه يعتمد على تكنولوجيا الويب ولا يحتاج الى تجهيز مسبق . ويمكن إستخدامه من الأجهزة العادية واللوحة "iPhone, iPad, Android Tablets" وكذلك التليفونات الذكية لذلك فهو سهل الإستخدام.

تعدد الشركات والفروع داخل نفس المنظومة والقدرة على إدارتها ومراقبتها من مكان واحد. لذلك فهو حل عملي ومهم للشركات المتوسطة والكبيرة ذات الفروع المتعددة والشركات التابعة.

تعدد اللغات (عربي، انجليزي، فرنسي إلخ) مع إمكانية إضافة لغات جديدة وتعديل اللغات فى أى وقت.

إدارة الإعدادات وكافة بيانات المنظومة من أى مكان ومن خلال وحدة واحدة لزيادة الكفاءة وسهولة الإستخدام.

منظومة متكاملة قابلة للتجزئة على مراحل والتوسعة فى أى وقت.

البيانات الأساسية

قاعدة بيانات العملاء ثرية بالبيانات التى تحتاج إليها للوصول للعملاء والموردين فى أى منطقة أو بلد وتشمل بيانات متعددة للتليفون والبريد الإلكتروني "E-mail" لنفس العميل مع امكانية التكامل مع أى قاعدة بيانات عملاء أخرى وتصدير وإستيراد البيانات منها عن طريق الملفات القياسية "VCF, CSV, LDIF, MS Excel, ...erc".

قاعدة بيانات للمنتجات والخدمات والأصناف المفردة والمجموعة فى باقات تحتوى على بيانات وصور وكتالوج الصنف والمواصفات الفنية للمنتج بحيث يمكن إستخدام نفس قاعدة البيانات فى جميع وحدات المنظومة دون الحاجة إلى إدخال بيانات جديدة فى وحدات أخرى.

قاعدة بيانات للأسعار تعتمد على التعامل مع الأسواق المختلفة بالعملات المختلفة والتحويل بين العملات .

قاعدة بيانات للخصومات تعتمد على الخصومات للعميل وللمنتج والخصومات الموسمية لزيادة سهولة الإستخدام



www.millensys.com

إدارة المبيعات



إذا كانت الشركة ترغب في النمو والتوسع مع التكنولوجيا الحديثة ، شيء واحد يجب عليهم النظر فيه هو تنفيذ أتمتة إدارة المبيعات .إما لإدارات أو مناطق محددة أو لكل الشركة.

يمكن للشركات استخدام أتمتة قوة المبيعات بشكل صارم في قسم المبيعات أو ربما فقط في إصدار أوامر التشغيل للإدارات الأخرى وعادةً في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. يتم استخدام أتمتة المبيعات الأولية كوسيلة لمساعدة قوة المبيعات على زيادة البيع .من خلال الاستفادة من المنظومة ، فإنه يمنح لمندوبي المبيعات القدرة على البقاء على رأس أنشطتهم اليومية مثل مكالمات البيع و تحديد العملاء المستهدفين. وعمل عروض الأسعار ما يساعد على اداء المهمة المطلوبة .

إذا ما استخدمت بشكل صحيح، سيستطيع مندوبي المبيعات الحفاظ على اتصال دائم مع العملاء في جميع مراحل عملية البيع وهي أداة عظيمة لمتابعة العملاء وتحقيق البيع المستهدف.

إعداد العروض المالية و الفنية

إعداد عروض أسعار لبلاد و مناطق متعددة و بعملة نقدية متعددة
إبتكار عروض وأسعار قابلة للتعديل حسب الرغبة لكل فرصة ومراقبتها.
انشاء عروض اسعار مبدئية سريعة لسرعة الإستجابة لطلبات العميل
تقسيم عرض السعر إلى مجموعات و ترتيبها لزيادة سهولة قراءة العرض
وضع صورة المنتج اوتوماتيكيا في العرض المالي لتحسين شكل العرض
إعداد العرض الفني و المواصفات اوتوماتيكيا من نفس المنظومة
طباعة العرض الفني و المالي بصور متعددة حسب رغبة المستخدم
ارسال العروض مباشرة إلى العميل عن طريق البريد الإلكتروني



المزايا الأساسية

- زيادة المبيعات
- زيادة الأرباح
- تقليل زمن كتابة العروض
- زيادة كفاءة قسم المبيعات
- زيادة كفاءة متابعة العملاء
- العمل من أي مكان على الويب
- العمل من الأجهزة اللوحية

أتمتة إدارة المبيعات

تحسين الإنتاجية بفضل العمل على مستوى الفريق ومستوى الشركة.
إنشاء لوائح أسعار وخصومات لتسهيل إدارة العرض المالي
تقسيم قاعدة البيانات المتعلقة بالعملاء لتحديد عملاء جدد محتملين
إصدار أوامر التشغيل للمشتريات أو المخازن أو التصنيع.

إمنح إدارة المبيعات لديك قدرة و سرعة للتنفيذ إلى بيانات العملاء
من أي جهاز او تليفون متصل بالشبكة.

حضر اجتماعات العملاء بشكل أفضل بواسطة شاشة التقويم المدمج.
استجب سريعاً لطلبات العملاء وأنت في طريقك إلى العمل.

تحديد تنبيهات للأحداث الرئيسية أو النقاط الهامة.

تتبع أهداف الإيرادات من خلال التواريخ والفترات المالية أو أي معايير أخرى.

تتبع تدفقات المبيعات بسهولة بهدف تحسين التخطيط المالي.

تتبع تواريخ تجديد العقد وتفاصيلها تلقائياً

تتبع كل النشاطات والتفاعلات لكل عميل

تتبع الإيرادات المؤجلة بفضل التتبع المبتكر للطلبات والفواتير.

إستخدم تقارير المبيعات المدمجة لإجراء تحليلات مفصلة بسهولة و يسر.



إدارة التسويق



أصبح التسويق الإلكتروني أحد ضروريات الحياة في مجتمعنا اليوم فمئات الملايين من المستخدمين يتصلون بشبكة الإنترنت يوميا من جميع أنحاء العالم، ومن هذا المنطلق يمكننا استغلال تلك الفرصة وحوّل الإنترنت إلى سوق مفتوح متنوع الجمهور لترويج السلع والخدمات المختلفة، وتحقيق ربحية عالية من وراء ذلك.

التسويق عبر البريد الإلكتروني هو شكل من أشكال التسويق عبر الإنترنت حيث يقوم بتوظيف البريد الإلكتروني للتواصل عبر رسالة معينة إلى المستهلكين. يمكن استخدام مصطلح التسويق عبر البريد الإلكتروني لوصف أي رسالة إلكترونية تم إرسالها إلى مستهلكين حاليين، قداماء أو محتملين. بالرغم من ذلك، التسويق عبر البريد الإلكتروني هو طريقة تم توظيفها لهدف أن يتم استخدامه



لتحسين علاقات الأعمال التجارية مع قاعدة العملاء القدامى أو الحاليين وبذلك ستشجع ولاء العملاء و ينتج عنها معاملات مع العميل يستخدم أيضا التسويق عبر البريد الإلكتروني لإعادة بناء علاقات الشراء مع الأعمال التجارية لزيادة المبيعات و تحقيق أهداف الشركة.



المزايا العامة

زيادة عدد العملاء للشركات بالحصول على عملاء جدد وعرض المنتجات عليهم مما يؤدي إلى زيادة احتمالية المبيعات

أرخص طريقه لتنفيذ حملات الدعاية والاعلان حيث تستطيع الشركات ارسال كتالوجات ملونه بجميع منتجات الشركة الى عملاء جدد وبذلك تتخلص من تكلفه طباعه وتوزيع تلك الكتالوجات .

استمرار التواصل مع العملاء بارسال كتالوجات بجميع تفاصيل المنتجات الجديد.

زيادة عدد زوار موقع الشركة واشهاره من خلال الاف رسائل البريد الإلكتروني التي يتم إرسالها بصورة دورية الى عملاء جدد .

سرعة تنفيذ حملات الدعاية حيث تستطيع الشركة عرض منتجاتها على الاف من العملاء في نفس الوقت حيث ان ارسال الاف من رسائل البريد الإلكتروني يستغرق لحظات .

يستطيع اصحاب المنتجات والخدمات من خلال استخدام التسويق عبر البريد الإلكتروني إرسال نشرات اخبارية و تحديثات المنتجات، دعوات لحضور حدث . ردود على الإستفسارات و المزيد.

متابعة تساؤلات واستفسارات الزبائن والرد عليها .

طريقه فعاله للوصول الى اهداف الشركات .

سرعه وصول البريد الإلكتروني الى العملاء و بشكل فوري بالمقارنه بالبريد التقليدي .

لا يسبب اي احراج مثل ما تسببه المكالمه التلفونية كأسلوب معرفه عملاء جدد .

سهوله الحصول على تقييم حملة الاعلانات باستخدام البريد الإلكتروني بعمل احصائيات و تحليلات من عدد الرسائل البريدية التي تسلمها العملاء .

تخفيض الميزانيه التسويقية لانخفاض التكلفة من أهم مزايا التسويق الإلكتروني . اذا تم مقارنته بالوسائل التقليدية (الفاكس- التليفون -البريد العادي- المخابلة الشخصية).

المزايا الأساسية

رفع قيمة العلامة التجارية للشركة

زيادة معرفة العملاء بالمنتجات

زيادة ولاء العملاء

ارتفاع العائد على الاستثمار والتسويق



خدمة العملاء

بحسب المقولة الشائعة و التي لا يمكن إنكارها أن "العميل هو ملك السوق" ، فإن أي عمل ينجح فقط عندما يكون قادرا على إرضاء العملاء الكرام. مهما تحسنت خدمة العملاء لديك فلن تتوقف الشكاوى لأن هناك عشرات العوامل التي يمكن أن تؤثر على الخدمة المقدمة وبالتالي فلا بد لأي شركة كبرت أو صغرت أن يكون لديها منظومة لتحسين خدمة العملاء وتدريب الموظفين على التعامل مع الشكاوى بصورة منهجية منظمة.

تنظيم شكاوى و إستفسارات العملاء

تسهيل عملية التفاعل و التواصل مع العملاء من خلال اصدار "بطاقة" بشأن أي استفسار. بحيث يتم اصدار تذكرة للعميل عند أي نوع من الاستعلام من قبل العميل و التي تحوي رقم غير مكرر خاص بالعميل كما يمكن للعميل التحقق من حالة بطاقته وأيضا عرض البطاقات القديمة .

بمجرد التوصل إلى حل لاستفسار العميل. يتم منح العميل إشعارا بالبريد الالكتروني من أجل كسب ثقة العميل على المدى البعيد.

يتم متابعة البطاقات التي تم إنشاؤها بواسطة العملاء من قبل موظفي خدمة العملاء حيث يعمل هؤلاء الموظفين للرد على بطاقات العملاء كل حسب تخصصه و مجال عمله.

يمكن ضبط اصدار و متابعة بطاقة العميل مثل تحديد مدير الدعم لنظام إدارة البطاقات وتحديد الإدارات المعنية بادارة علاقات العملاء.

عمل عقود الصيانة و متابعتها



تصنيف أسعار الخدمات و قطع الغيار
مراقبة مخزون قطع الغيار المستخدمة
إنشاء عروض أسعار الصيانة و متابعتها
عمل عقود الصيانة و بنودها
إرسال العقود إلى العملاء و تعديلها عند التفاوض
تفعيل عقد الصيانة و متابعة خصيل قيمة العقد
متابعة تنفيذ عقود الصيانة و الإلتزامات الوتقبة للعقد

المزايا العامة

حميل بيانات الأفراد والشركات آليا من الأنظمة الأخرى

نظام استقبال وعمل تذاكر مكالمات العملاء ومتابعتها حتى الاغلاق

نظام الاتصال بالعملاء وعمل تذاكر هذه الاتصالات ومتابعتها حتى الاغلاق

قاعدة بيانات تاريخية للاتصالات يمكن الوصول اليها بسهولة

عمل الحملات البيعية الكترونيا والوصول الى تقارير تحليلية واجمالية لحظية

تقارير المكالمات والتذاكر وتقييم فريق خدمة العملاء

تقارير متكاملة عن طريق الانترنت

جودة خدمة العملاء و رضاء العميل



لا يمكن لأي مؤسسة أن تتجاهل عوامل مثل رضا العملاء والحفاظ عليهم وولائهم وكذلك التزام الموظفين فعندما يتعامل العميل مع الشركة فإنه يتوقع منها أشياء معينة من ضمنها جودة الخدمة. وعندما تكون النتائج أقل من توقعاته فإنه يشعر بعدم الرضا عن الشركة ومنتجاتها. وكلما كانت النتائج أقرب إلى توقعات العميل فإن رضا العملاء يكون أكبر. فإذا فاقت النتائج توقعات العميل. حصلت الشركة على الرضا الكامل من العميل. ولذلك . تساعد منظومة MILLENSYS في زيادة و قياس رضا العملاء ما يؤدي إلى زيادة ولاء العملاء و زيادة المبيعات.

الإدارة المالية



MILLENSYS Financials يعطيك الأدوات المتكاملة التي تحتاجها لتتحكم ببياناتك المالية وعملياتك. فتستفيد تماماً من المعلومات التي يحتوي عليها نظامك المالي. وبفضل الوصول الفوري إلى المعلومات المالية الدقيقة والمحدثة تكون مجهزاً لاتخاذ القرارات العملية والاستراتيجية المطلوبة بسرعة فائقة فتتهيئ الطريق للنجاحات المستقبلية.

التقارير المالية



يدعم النظام العديد من التقارير المالية مثل القوائم المالية المختلفة (الميزانية، قائمة الدخل، قائمة التدفقات النقدية) و الأستاذ العام و الأستاذ المساعد و قائمة زكاة المال و موازين مراجعة بتحليل دليل الحسابات و القيود اليومية وتقارير مراكز التكلفة و إمكانية إنشاء أي تقارير إضافية و طباعتها من أي مكان متصل بشبكة الإنترنت.

يناسب النظام الشركات العالمية المتعاملة بالبيع و الشراء بعملة متعددة حيث يدعم جميع العملات و التحويل بينها.



نظام الحسابات العامة

تم تصميم نظام الحسابات العامة ليحتوي على خاصية تحليل الحساب الواحد بثلاث طرق الأول هو تحليل المستخدم والثاني هو تحليل القوائم المالية (الميزانية، قائمة الدخل، التدفقات النقدية والتغير في حقوق الملكية) والثالث هو تحليل الاندماج في حال وجود أكثر من شركة في أكثر من بلد و حاجة لتغيير المعالجة المحاسبية لحساب معين ليتوافق مع تحليل الميزانية المجمعة.

يدعم النظام القيود متعددة العملات والترجمة للسعر المعادل لعمليتين رئيسيتين.

يدعم النظام اليوميات الفرنسية والأمريكية على مستوى الحركات اليومية و الفترات المالية سنوياً، ربع سنوياً، شهرياً، وأُسبوعياً. تعدد اللغات حيث يتم تغيير لغة واجهة التطبيق لأي لغة عن طريق الإنترنت بينما يدعم الإدخالات بلغتين رئيسيتين وهما العربية وأي لغة أخرى يختارها المستخدم.

إمكانية تعدد الترفيم لل قيد الواحد بثلاث طرق الأولى لدعم ترتيب القيود على حسب مصدر نظام القيد (العملاء، الموردين، المخازن .. إلخ) والثانية لدعم ترتيب القيود على حسب التاريخ والثالثة للترفيم اليدوي بحيث يقوم المستخدم بكتابة رقم القيد يدوياً.

نظام إدارة النقدية

يدعم النظام الحركات المالية لأنظمة الحسابات والعملاء والموردين

إمكانية إنشاء القيود المحاسبية بأي مستوى من التفاصيل حيث يمكن إنشاء قيد لكل حركة أو جميع الحركات على مستوى اليوم مع تفاصيل كل حركة (رقم المستند والملف) أو جميع الحركات على مستوى اليوم مع جميع حركات الحساب الواحد في سطر واحد. (في هذه الحالة لا يتم نقل المستند والملف)

يحتوي النظام على حركات لتسهيل التسوية البنكية وإدارة السيولة النقدية مع إمكانية توقع موقف السيولة النقدية حتى فترة معينة.

معالجة أرباح وخسائر فروق العملة للحسابات ذات الأساس غير النقدي (العملاء والموردين) و للحسابات ذات الأساس النقدي (نظام مراقبة النقدية).

نظام حسابات العملاء

مراقبة المديونية على مستوى العميل والمندوب ومشرف المبيعات ومدير المبيعات .

يدعم الخصومات النقدية والموسمية (وفقا لقائمة الخصومات الموسمية) والكمية (وفقا لقائمة خصومات الكمية) والخصم الخاص مع إمكانية احتساب الخصومات عن طريق الخصم التراكمي أو الخصم على إجمالي الفاتورة وذلك على مستوى حركة الفواتير.

إحتساب ضرائب المبيعات والخصم والتحصيل مع إمكانية تغيير الطريقة سواء قبل أو بعد الخصم على مستوى حركة الفواتير . مراقبة حدود الإئتمان للعملاء على مستوى الفروع و خاصية قوائم الأسعار المتعددة وربط كل عميل بقائمة خاصة .

مراقبة أعمار الديون بطريقتين وهما طريق السداد الآلى على أساس أقدم دين فالأحدث أو عن طريق السداد اليدوى .

إمكانية التكامل مع نظام المخازن سواء عن طريق إنشاء أذن الصرف والإضافة المخزنية من حركات الفواتير إشعار الإرجاع أو عن طريق إنشاء الفواتير وإشعارات الإرجاع من أذن الصرف والإضافة المخزنية .

حجز البضاعة من شاشة طلبيات العملاء و عملية التخطيط لأوامر الشغل فى الأنظمة الصناعية والمشتريات .

إمكانية إنشاء القيود المحاسبية بأى مستوى من التفاصيل حيث يمكن إنشاء قيد لكل حركة أو جميع الحركات على مستوى اليوم مع تفاصيل كل حركة أو جميع الحركات على مستوى اليوم مع جميع حركات الحساب الواحد فى سطر واحد مع إمكانية معالجة الطرف الخاص بالإيراد على مستوى حساب مبيعات لكل صنف أو حساب مبيعات لكل صنف وكود التوجيه المحاسبى (على سبيل المثال حساب مبيعات صنف معين فى بلد معين)

مراقبة أهداف مندوبى المبيعات على مستوى حركات المبيعات والتحصيلات .

تعدد شروط الدفع مع إمكانية إنشاء الأقساط المستحقة وفقا لأى فترات حسب الرغبة.



نظام الموردين والمشتريات

يدعم الخصومات النقدية والموسمية والكمية والخصم الخاص مع إمكانية احتساب الخصومات عن طريق الخصم التراكمي أو الخصم على إجمالي الفاتورة وذلك على مستوى حركة الفواتير .

إحتساب ضرائب المبيعات والخصم والتحصيل مع إمكانية تغيير طريقة الإحتساب سواء قبل أو بعد الخصم على مستوى حركة الفواتير . مراقبة أعمار الديون بطريقتين وهما طريق السداد الآلى على أساس أقدم دين فالأحدث أو عن طريق السداد اليدوى .

إمكانية التكامل مع نظام المخازن سواء عن طريق إنشاء أذن الإضافة والصرف المخزنية من حركات الفواتير إشعار الإرجاع أو عن طريق إنشاء الفواتير وإشعارات الإرجاع من أذن الإضافة والصرف المخزنية

مراقبة موقف البضاعة بالطريق عن طريق شاشة طلبات الشراء وأوامر التوريد .

حساب تكلفة الرسائل الإستيرادية والإعتمادات المستندية وتقييم إذن الإضافة المخزنية على أساس التكلفة الإجمالية .

إمكانية إنشاء القيود المحاسبية بأى مستوى من التفاصيل حيث يمكن إنشاء قيد لكل حركة أو جميع الحركات على مستوى اليوم مع تفاصيل كل حركة أو جميع الحركات على مستوى اليوم مع جميع حركات الحساب الواحد فى سطر واحد مع إمكانية معالجة الطرف الخاص بالإيراد على مستوى حساب مشتريات لكل صنف أو على مستوى حساب مبيعات لكل صنف .

تعدد شروط الدفع مع إمكانية إنشاء الأقساط المستحقة وفقا لأى فترات حسب رغبة المستخدم .



نظام مراقبة المخزون

تواجه العديد من المنشآت الكثير من التحديات في إدارة المخازن بسبب الظروف الاقتصادية المتقلبة والتي تتصف بزيادة المنافسة و قصر دورة حياة المنتج وزيادة الإعتماد على مصادر مختلفة للشراء وعدم إنتظام عمليات التوريد ما دعى تلك المنشآت إلى تبني سياسات متنوعة في إدارة المخازن. ويوفر نظام MILLENSYS Financials لإدارة المخازن حلاً شاملاً يساعد المنشأة على زيادة فاعلية إدارة المخازن وتحسين مستوى الخدمات المقدمة للعملاء مع تخفيض تكاليف التخزين وتكاليف العمل المرتبطة بالمخازن ما ينعكس بدوره على تخفيض كمية الهالك من المخزون ويساعد المنشأة على إتخاذ قرارات سريعة ودقيقة في ظل المتغيرات العالمية المتلاحقة .

المزايا الأساسية

يدعم النظام خاصية التقييم التلقائي لحركات الصرف بسياساتي ما ورد أولاً يصرف أولاً والمتوسط المرجح مع إمكانية إلغاء الترحيل لمعالجة الأخطاء وتصحيح ما ترتب عليها .

إمكانية إضافة حركات الصرف والإضافة وإرجاع الصرف وإرجاع الإضافة مع معالجة سعر التكلفة وفقاً لمتطلبات نوع الحركة.

مراقبة مكان التخزين على مستوى المخازن الرئيسية و الفرعية و المناطق والأرفف.

مراقبة سعة التخزين بالمتر المكعب مع إمكانية توقع جاوز هذه السعة في فترة محددة عن طريق مراقبة كل من حجم المخزون والبضاعة بالطريق والمجوزة .

مراقبة حدود التخزين (الحد الأعلى - الحد الأدنى - حد الطلب) .

معالجة أسعار تكلفة الأصناف في حالة الخسارة بالمقارنة مع سعر البيع من قائمة الأسعار عن طريق التسوية السعريّة الدائنة .

التكامل مع الحسابات العامة وإنشاء القيود المحاسبية و مراقبة الباتش واللوط وتاريخ الصلاحية و تعدد الوحدات .



نظام إدارة الموارد البشرية

(قيد التطوير)

يساعد النظام المنشآت على أتمتة كافة العمليات المتعلقة بإدارة الموارد البشرية بداية من مرحلة إختيار الموظفين وحتى إنتهاء الخدمة مما يمكن المنشأة من الربط بين قوى العمل وأهدافها الإستراتيجية . كما أنه يوفر نظرة محدثة ودقيقة للأنشطة المرتبطة بالموارد البشرية والتي تتمثل في التوظيف و الرواتب و المكافآت و المزايا و تقييم الأداء و إدارة الوقت .

MILLENSYS

شركاء فى النجاح .



www.millensys.com

للإتصال بنا على البريد الإلكتروني

sales@millensys.com