

Sage 100 Gestion Commerciale

La solution de gestion commerciale dédiée aux PMI

Sage 100 Gestion Commerciale prend en charge chaque étape de l'activité : de la commande aux livraisons en passant par l'approvisionnement et la fabrication. Adaptée aux entreprises du secteur de l'industrie (assemblage, sous-traitants, fabricants) cette solution permet de recenser les composants et ressources mobilisés, d'ordonnancer la fabrication, de contrôler le coût de revient et respecter les délais. Grâce aux indicateurs clés et tableaux de bord, **Sage 100 Gestion Commerciale Edition Pilotée** contribue au développement de votre activité.

Points clés

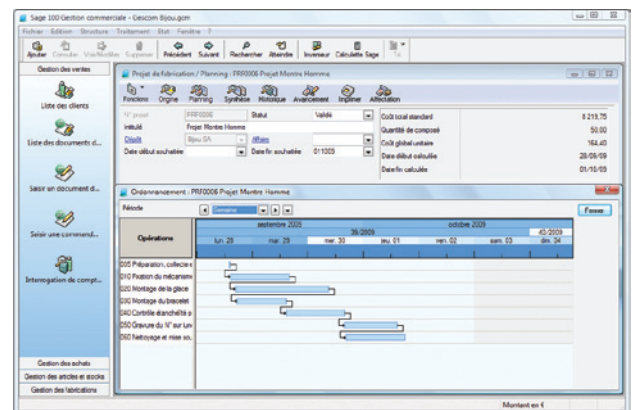
Préparez la fabrication

Préalablement au lancement d'une fabrication, il est indispensable de vérifier la disponibilité de l'ensemble des ressources nécessaires : matérielles, matières premières, main d'œuvre, etc. Depuis le simulateur, vous définissez en un clic le nombre de produits fabricables en fonction des ressources disponibles et interrogez vos capacités de fabrication. En cas d'indisponibilité, actionnez un réapprovisionnement automatiquement.

Planifiez vos projets de fabrication

Gérez simplement l'intégralité de votre processus de production grâce à une interface unique et ordonnez votre fabrication au sein du planning de fabrication.

Suivez étape par étape votre fabrication grâce aux différentes méthodes de saisie d'avancement. En fin de production, contrôlez la qualité des marchandises fabriquées et organisez vos entrepôts selon vos contraintes de stockage. Grâce aux fonctions de picking et packing, vous assurez la livraison de vos marchandises tout en suivant rigoureusement l'état des stocks.



Visualisez vos étapes de fabrication grâce à la fonction ordonnancement.

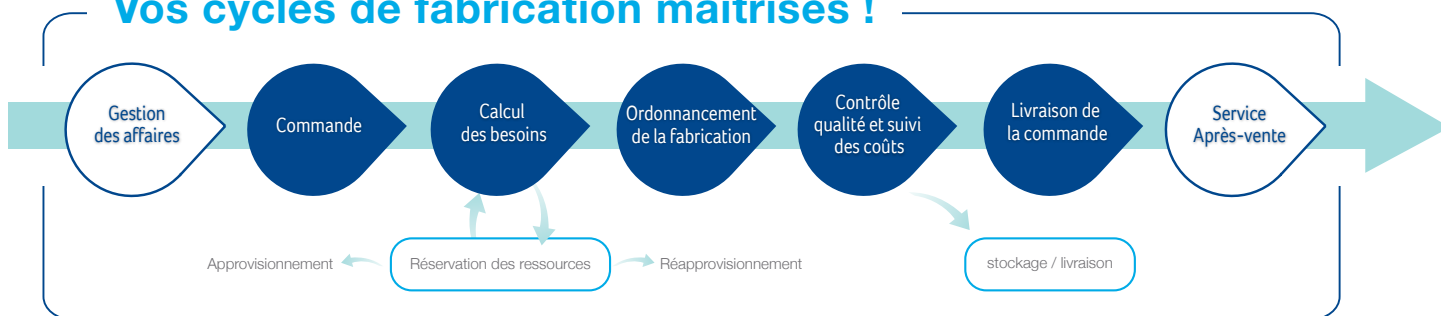
Suivez & analysez

Suivez avec précision la consommation des ressources afin de mesurer la rentabilité de la production de l'entreprise. A tout moment, vous disposez d'une vision synthétique de l'ensemble de la fabrication. En complément, l'Édition Pilotée propose de nombreux tableaux de bord et indicateurs personnalisables vous garantissant une optimisation de votre activité commerciale : alertes en cas de retards de fabrication ou de livraison, analyse de l'activité productive, etc.

Atouts

- Définition précise des étapes de fabrication et visualisation de l'ordonnancement.
- Automatisation de la planification : recalcul des dates, assistant de réservation et de planification des ressources.
- Suivi précis des coûts de fabrication.
- Maîtrise de l'ensemble des cycles de production : préparation, planification et suivi.

Vos cycles de fabrication maîtrisés !



Avec **Sage 100 Gestion Commerciale Industrie**, vous optimisez la gestion de votre activité, des commandes jusqu'à la livraison, en passant par la gestion de la production. En ajoutant le Module CRM, vous améliorez l'efficacité de vos actions en avant-vente et votre qualité de service.

● Fonctionnalités

	Fonctionnalités clés
Préparation de la fabrication	<ul style="list-style-type: none"> Calcul des besoins. Simulation de fabrication. Réapprovisionnement sur prévision de fabrication. Contrôle qualité des approvisionnements.
Organisation des projets de fabrication	<ul style="list-style-type: none"> Transformation des documents : ordre de fabrication, bon de fabrication, préparation de fabrication. Nomenclature de fabrication. Etape de fabrication : gestion du chevauchement, représentation de l'ordonnancement, sous-traitance. Planification des projets, consultation du planning de fabrication, recalcul des dates projet, réservation composants / ressources. Déclaration de l'avancement étape par étape et par profil.
Suivi et analyse	<ul style="list-style-type: none"> Historique de la fabrication au jour le jour dans le projet de fabrication. Synthèse du projet (suivi des coûts de revient et des délais de fabrication). Traçabilité des articles (série / lot).
Pilotage	<ul style="list-style-type: none"> Guide interactif : accès simplifié par métier (fabrication, achats, stocks) à la bibliothèque d'états (250 états standards). Indicateurs d'alerte et d'analyse : CA facturé, comparaison prix d'achat fournisseurs, retard de livraison, carnet de commande en cours. Tableau de bord : vision synthétique de l'activité (suivi client, article, stock). Vue interactive : suivi du CA, marge par catégorie tarifaire, représentant sur des périodes variables (exercice, cumul ou mois). Simulation du chiffre d'affaires et projections dynamiques. Personnalisation des indicateurs et du guide interactif selon vos favoris.
Module CRM (option)	<ul style="list-style-type: none"> Organisation d'opérations de prospection et de fidélisation (phoning, newsletter...). Historique des échanges clients (emails, appels, RDV, besoins, potentiel...). Optimisation des journées de travail (agendas partagés, rapports d'activité...).

● Pour plus d'informations

www.sage.fr/pme ou 0825 825 603 (0.15 € TTC/min)