

## Règle d'affaires - Client / Fournisseur

Dans le secteur de la distribution alimentaire, on peut parler de la complexité des opérations. Vos fournisseurs vous offrent des opportunités de ventes et vos clients sont toujours à l'affût de nouveautés. Il devient complexe de gérer la multitude d'ententes qui s'ensuivent.

**Le module de règle d'affaire permet de gérer tout cela et plus encore.**

- Possibilité d'utiliser plusieurs méthodes de calcul du prix de vente (ex : profit ou marge % calculé sur le dernier coût)
- 256 structures de prix
- Méthode de contrôle du profit par produit
- Multiple prix pour le même client
- Saisie par anticipation des changements de prix
- Structure de spéciaux par client, chaîne-bannière, classe de client, catégorie
- Envoi électronique des spéciaux (par télécopieur ou courriel)
- Suivi sur la vélocité des spéciaux
- Fiche personnalisée pour un client
- Patron pour liste de prix (pour envoi électronique)
- Imprimer une liste de prix dans l'ordre exigé par le client
- Envoi par télécopieur de la liste de prix à un groupe ou à un client
- Gestion des programmes Coop avec les chaînes-bannières (ristournes)
- Contrôle des ventes sous coûtants ou avec ristournes fixes
- Suivi des activités réalisées avec un client (appel, rencontre, soumission, collection, etc.)
- Génération d'un rapport de réclamation au fournisseur pour les ventes sous contrats ou avec réclamation
- Gestion des réclamations basées sur un coûtant maximum ou sur un montant fixe
- Gestion des promotions en vigueur chez vos fournisseurs (off invoice – bill back)
- Gestion des spéciaux volumes (case stack)