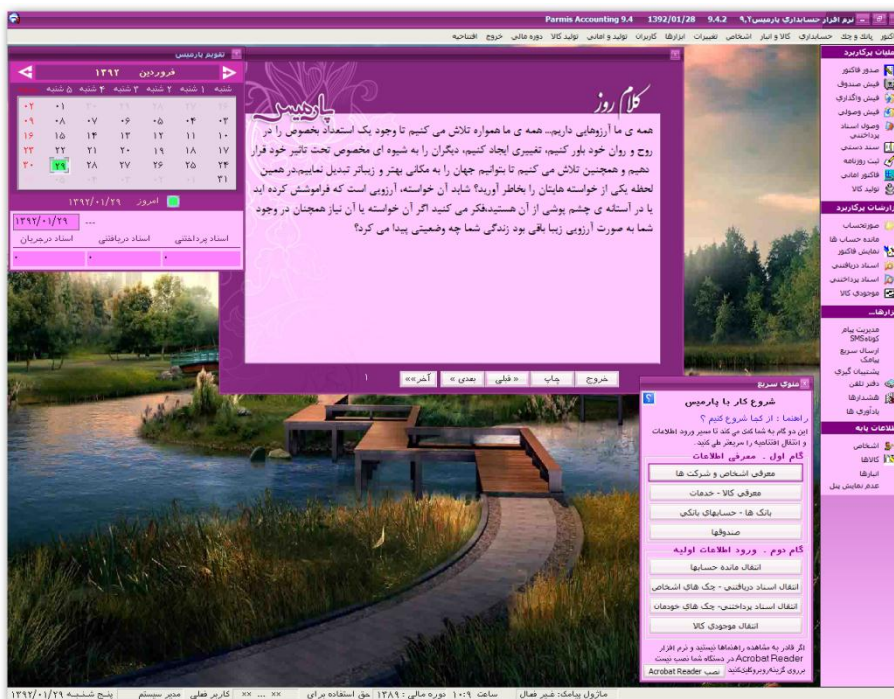




PARMIS
Information Technology

چگونه از قابلیت ها و امکانات نرم افزار حسابداری پارمیس در بهینه کردن فعالیت های

کسب و کار خود استفاده کنیم ؟



چگونه از قابلیت ها و امکانات نرم افزار حسابداری پارمیس در بهینه کردن فعالیت های

کسب و کار خود استفاده کنیم ؟

تاریخ تنظیم : تیر ۱۳۹۲

واحد پشتیبانی و آموزش پارمیس

چگونه از قابلیت ها و امکانات نرم افزار حسابداری پارمیس در بهینه کردن فعالیت های

کسب و کار خود استفاده کنیم؟

امروزه با پیشرفت دنیای علم و ماشینی شدن زندگی یکی از دلایلی که باعث میشود از نرم افزار های حسابداری استفاده کنیم سهولت کار است که خطاها و اشتباهاتی را که در حسابداری خود به صورت دستی داریم را از بین ببریم! و فقط با یک ورود اطلاعات و چند کلیک ساده در کمترین زمان ممکن بخواهیم نیاز حسابداری خود را برطرف سازیم بدون استفاده از چرتکه و یا ماشین حساب!

از میان تمام نرم افزار های موجود در بازار میتوان به نرم افزار حسابداری پارمیس اشاره کرد که به جرات میتوان گفت به منظور رفاه حال مشتریان خود تمام امکانات یک نرم افزار حسابداری فوق العاده را دارا می باشد!

که در ساده ترین سطح میتوان به ورود اطلاعات در آن اشاره کرد مثلا معرفی یک مشتری با تمام مشخصات شاید ۳ دقیقه از شما زمان بگیرد!

در بالا ورود اطلاعات اشاره کردیم شاید یکی از دلایلی که اکثر ما از نرم افزار حسابداری پارمیس استفاده میکنیم سهولت ثبت اطلاعات است که ۹۹٪ به بهبود کار و سهولت گزارش گیری و محاسبات کمک میکند!

ولی این کافی نیست!!! یک نرم افزار حسابداری خوب باید به بهبود کسب و کار ما کمک کند اما چگونه؟

در قسمت بالا به معرفی مشتری در سیستم حسابداری پارمیس اشاره کردیم اما چرا؟ این مشتری چه اندازه میتواند کسب و کار ما را رونق دهد؟ نرم افزار حسابداری قدرتمند پارمیس چگونه به ما کمک میکند این مشتری را بشناسیم؟

شاید به جرات میتوان گفت اکثر ما فقط برای راحتی کار خود از نرم افزار حسابداری پارمیس استفاده میکنیم فقط برای ثبت روزانه کارهای خود و یا وارد کردن اطلاعات و چک ها! اما نمیدانیم چگونه میتوانیم با استفاده از پارمیس وجه نقد صندوق و یا اسناد دریافتی خود را افزایش دهیم؟

قبل از معرفی این امکان فوق العاده پارمیس کمی با مشتری آشنا شویم!

همه ما که با بازار کسب و کار و درآمد سرکار داریم میدانیم که مهمترین عامل خرید و فروش و رونق بازار وجود مشتری می باشد!

بنابراین همیشه روی مشتریان خود تمرکز کنید و یک بانک اطلاعاتی کامل از مشتریان خود به همراه آدرس و شماره تلفن آن ها و حتی از همه مهمتر میزان خرید و فروش آن ها تهیه کنید تا بدانید کدام مشتری از شما خرید و فروش بیشتری داشته و از معامله با این مشتری چه میزان سود کرده اید! شاید تصور جمع آوری این اطلاعات و محاسبه این سود برای هر مشتری در ذهنتان غیر قابل تصور باشد! ولی اصلا کار دشواری نیست اگر شما از نرم افزار حسابداری پارمیس استفاده کنید به راحتی میتوانید این بانک اطلاعاتی را هر زمان که خواستید ببینید!

اما چرا شما باید این مشتریان را بشناسید؟ و یا ببینید چند درصد از خرید و فروش شما به آن ها تعلق داشته است؟

همه ما فکر روز به روز بهتر شدن خرید و فروش و بهبود فرایند اقتصادی خود هستیم اما در این میان یک سری افراد هستند که ما زودتر به هدف خود میرسانند مانند مشتری خوب!

همیشه سعی کنید با قانون 80\20 کار کنید!!!

اما این قانون به ظاهر ساده ولی بسیار پر محتوا چه میگوید؟

بر طبق این قانون 20٪ مشتریان عامل 80٪ فروش شما هستند!

این قانون پارتو بیانگر این حقیقت است که بیشترین فروش شما برای افراد خاصی بوده که شاید روزانه ۱ بار و در ماه چندین بار با آن ها معامله میکنید!

اگر از این قانون استفاده کنید به راحتی میتوانید فعالیت اقتصادی خود را با این مشتریان افزایش دهید یعنی همیشه سعی کنید بیشترین تمرکز خود را روی این ۲۰٪ مشتری قرار دهید! اما از دیگر مشتریان خود نیز غافل نشوید میتوانید ماهانه یک گزارش از معامله با سایر مشتریان خود نیز داشته باشید!

اما نرم افزار حسابداری پارمیس چگونه میتواند به شما کمک کند تا فعالیت اقتصادی خود را افزایش دهید و این ۲۰٪ از مشتریان ویا همه مشتریان خود و خرید و فروشی که با آن ها داشتید و یا سودی که از معامله با آنها کسب کرده اید را بشناسید؟

در پارمیس منویی به نام اشخاص وجود دارد که شما میتوانید سایر اشخاصی که با آنها معامله میکنید را تعریف کنید! از آنها صورت حساب بگیرید! مانده حساب آن ها را مشاهده کنید! این به شما کمک میکند ببینید با کدامیک تعامل بیشتری داشته اید ولی این کافی نیست چون ممکن است زمان زیادی را از شما بگیرد تا بتوانید بهترین مشتری خود را بشناسید!

امکان شگفت انگیز منوی اشخاص در نرم افزار حسابداری پارمیس ((گزارش مدیریتی مشتریان)) است!

شاید همه شما این گزارش را دیده باشید ولی از کنار آن ساده عبور کردید!

اگر از منوی اشخاص بر روی گزارش مدیریتی مشتریان کلیک کنید یک پنجره باز میشود :



با استفاده از این گزارش شگفت انگیز میتوانید بهترین مشتریان خود را بشناسید !

اما چگونه ؟

همانطور که مشاهده میکنید یک گروه بندی در این قسمت وجود دارد به صورتی که شما میتوانید گروه خاصی را برای گزارش گیری انتخاب کنید و یا انتخاب نمایش کلیه گروه ها تمام گروه مشتریان را مشاهده کنید، در سمت چپ یک نام مشتریان وجود دارد که در زیر آن نوع معامله را میتوانید مشخص کنید که خرید است یا فروش .

اگر نوع گزارش گیری را با توجه به نیاز خود انتخاب کنید در ساده ترین حالت میتوانید خرید و فروش خالص مشتریان خود و حتی اینکه چند درصد از کل خرید و فروش های کل شما را شامل میشوند مشاهده کنید!

و این گزینه بسیار به شما کمک میکند تا آن ۲۰٪ مشتری خود را بهتر بشناسید ببینید بیشترین معامله را با چه کسانی انجام داده اید و چند درصد از خرید و فروش شما به آن ها تعلق دارد!

و از همه مهمتر اینکه با استفاده از گزارش های متنوع نرم افزار حسابداری پارمیس از جمله گزارش اشخاص و شرکت ها میتوانید به راحتی آدرس و مشخصات این اشخاص را کامل در یک گزارش مشاهده کنید و برای بیشتر کردن معامله و رضایتمندی با آن ها ارتباط برقرار کنید و حتی از همه جالبتر اینکه با انتخاب گزینه تخصیص درصد تخفیف جهت شخص خاص در هنگام فاکتور زدن خرید و یا فروش سیستم پیش فرض تخفیفی برای آنها در نظر بگیرد!

این امر بسیار به شما در بهبود کسب و کار و فعالیت اقتصادی شما کمک میکند!

به خاطر داشته باشید جلب اعتماد مشتری رمز موفقیت شماست! به همین دلیل این موضوع مهم از دید نرم افزار حسابداری پارمیس مخفی نمانده است و همواره با ارائه گزارشات پرکاربرد و شگفت انگیزش راه را برای بهبود اوضاع اقتصادی شما و رونق کسب و کارتان هموار میکند.....!