

RC SOFT
BUSINESS



/ solution de gestion au cœur de votre entreprise



RC SOFT 

RC SOFT BUSINESS



Créée en 2002, RC SOFT a développé différents types de logiciels avant de se concentrer très tôt sur les différents modules de la solution BUSINESS.

En contact permanent avec des PME, nous sommes restés très attentifs aux besoins des utilisateurs, tant au niveau de l'ergonomie que des fonctionnalités.

Ainsi notre gamme BUSINESS offre une solution de gestion au cœur de votre entreprise. L'intégration peut être progressive en commençant par le module qui vous semble prioritaire (Gestion Commerciale par exemple), puis en ajoutant un module complémentaire (la gestion de production ou la

GRC) dans un second temps. La construction sur une base de données unique et commune, permet à chaque module de RC SOFT BUSINESS d'utiliser les informations existantes, de façon indépendante.

Véritable outil de centralisation de l'information et de statistiques en temps réel, l'ERP RC SOFT BUSINESS deviendra votre copilote le plus sûr.

**Piloter votre entreprise
n'a jamais été aussi facile.**



Adaptable Paramétrable
Lisibilité Evolutif
Centralisation
Personnalisable Pérennité
Modulable
Convivial

1 GESTION COMMERCIALE

PILOTEZ VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE

Du devis à la relance de paiement, gérez vos achats et vos ventes, mais également les stocks de l'ensemble de vos articles, ainsi que l'activité de chacun des intervenants de l'entreprise.



2 GESTION DE PRODUCTION

ORGANISEZ VOTRE PRODUCTION

Visualisez au plus juste vos besoins et capacités, tout en tenant compte de vos composants et planning.



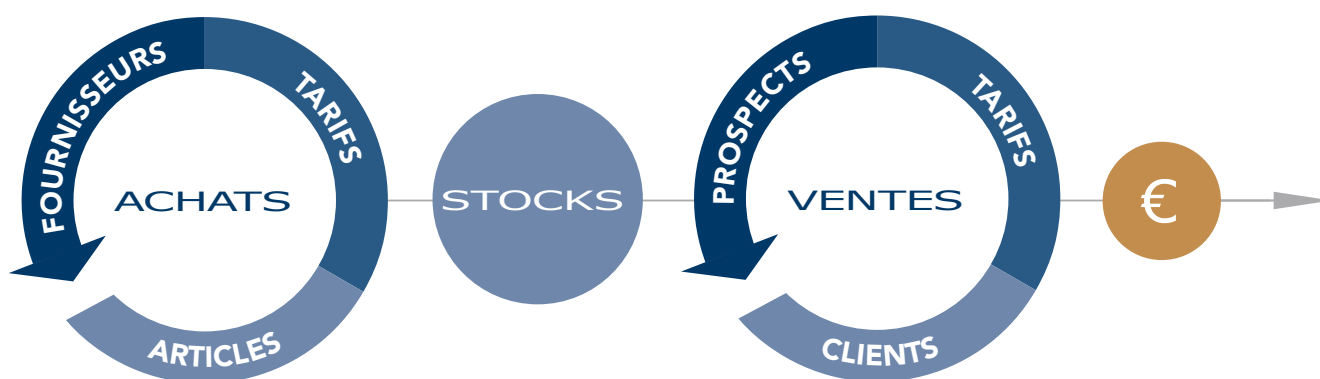
3 GESTION RELATIONS CLIENTS

CENTRALISEZ L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS

Grâce au module GRC et à ses outils, intégrez tous les intervenants dans le Système d'Information de l'entreprise. Managez prospection, représentants et objectifs d'un simple clic.



GESTION COMMERCIALE



STATISTIQUES

EXPORT VERS TABLEURS

TRANSFERT EN COMPTABILITÉ

Fonction essentielle du centre de profit, le module de gestion commerciale permet de gérer l'intégralité des opérations d'achats, de stockage, et de ventes. Vous bénéficiez ainsi d'un ensemble de fonctionnalités qui accompagnera au quotidien le développement de votre entreprise.

En temps réel, visualisez vos achats en cours, vos réceptions, ainsi que le portefeuille des commandes clients et l'état des règlements.

Outil indispensable au pilotage, intuitif et paramétrable, ce module de gestion commerciale deviendra très vite votre allié pour la croissance de votre structure.



ACHATS : suivre les fournisseurs et les achats

- FOURNISSEURS :**
- Gérer l'ensemble des informations sur les fournisseurs.
 - Lier les articles aux fournisseurs, visualiser les tarifs et gérer électroniquement la base de documents associés (demandes de prix, commandes, mais également des documents textes, PDF, Excel,...).
- TRANSPORTEURS :**
- Choisir le bon opérateur en fonction de ses caractéristiques, compétences et tarifs.
- DOCUMENTS :**
- Créer ou consulter l'ensemble des documents concernant les achats, de la demande de prix à la commande, du bon de réception à la facture ainsi que les avoirs.
- RÈGLEMENTS :**
- Suivre l'intégralité des règlements fournisseurs.

VENTES : suivre les clients et les ventes

- PROSPECTS :**
- Gestion de l'ensemble des informations concernant les prospects de l'entreprise (fiche détaillée, devis, tarifs) qui deviendront clients d'un simple clic.
- CLIENTS :**
- Centraliser l'ensemble des informations du portefeuille clients de votre entreprise.
 - Accéder aux données générales, aux correspondants, aux informations financières et aux tarifs de chaque client.
 - Gérer électroniquement l'ensemble des documents associés au compte.
- DOCUMENTS :**
- Créer ou retrouver l'intégralité des documents de la chaîne commerciale, devis, commandes, livraisons, factures et avoirs.
- REPRÉSENTANTS :**
- Manager et gérer votre équipe de vente (clients, groupe de clients, commissions).
- RÈGLEMENTS ET RELANCES :**
- Suivre les règlements clients et bénéficier de l'outil de relance automatique des règlements non parvenus.



STOCKS : visualiser, mettre à jour et valoriser les stocks de l'entreprise

- VALORISATION :**
- Valoriser les stocks de l'entreprise pour tous les articles à une date précise, par dépôt ou par nature.
- INVENTAIRES :**
- Générer les inventaires des produits de l'entreprise par dépôt et par famille, ou en totalité.
- TRAÇABILITÉ :**
- Visualiser l'historique des articles gérés en lots.
- MOUVEMENTS :**
- Consulter l'historique des entrées et des sorties de chaque article.

TRAITEMENT DE DONNÉES : extraire, transférer et élaborer des statistiques

- STATISTIQUES :**
- Filtrer les données et visualiser les statistiques sur la base des factures et des avoirs, par article, par client, par représentant ou par fournisseur.
- EXPORT VERS TABLEURS :**
- Exporter à tout moment une sélection de données vers un tableur pour générer des graphiques, des présentations, des études de cas et améliorer ainsi vos process.
- TRANSFERT EN COMPTABILITÉ :**
- Transférer l'intégralité des écritures vers le logiciel comptable de votre entreprise pour éviter la double saisie et gagner en productivité.

ARTICLES :

Créer, modifier et gérer l'ensemble des informations relatives aux articles de l'entreprise :

- Nomenclature commerciale
- Sous références
- Famille
- Nature
- Tarifs
- Différentes méthodes de calcul des prix
- Gestion des lots
- Gestion des stocks
- Données techniques
- Conditionnement
- Ventilation comptable

TARIFS :

Gérer les listes des tarifs de l'entreprise par coefficient, par seuil ou par prix :

- Prix pour un article par client ou une famille de clients.
- Prix pour un client ou famille de clients par article ou une famille d'articles.

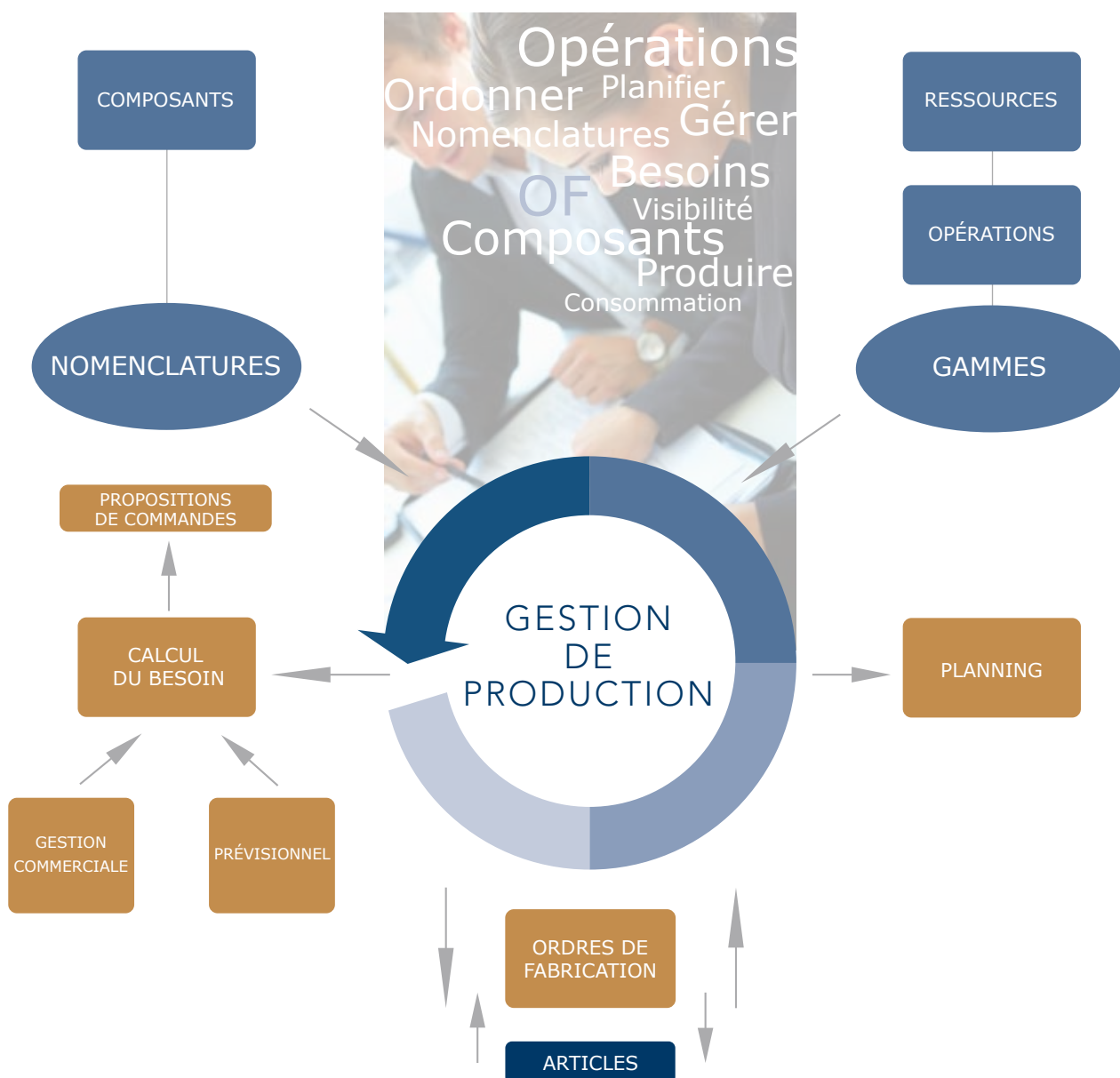
GESTION DE PRODUCTION

Vous souhaitez optimiser les processus de valeur ajoutée en améliorant les flux qui vont de vos fournisseurs vers vos clients ?

Ce module de Gestion de Production sera le partenaire idéal pour vous accompagner au quotidien et mener à bien les différentes tâches de l'entreprise.

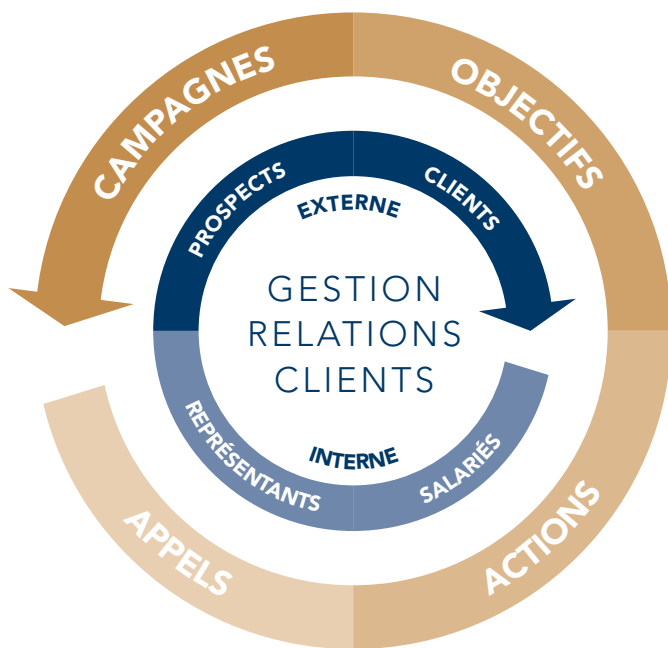
Grâce à cette Gestion de Production, vous pourrez :

- calculer vos besoins,
- gérer vos composants,
- manager vos ressources (humaines et matérielles),
- lancer vos Ordres de Fabrication,
- gérer vos plannings,
- contrôler votre activité.



Animez, dynamisez, managez la force de vente, les prospects, les clients et les ressources humaines de votre entreprise.

" Chaque utilisateur du module GRC visualise en temps réel l'ensemble des actions et des appels qui le concerne. "



Commerciaux, chef d'équipe, manager ou chef de service, tous les opérateurs pourront d'un seul coup d'œil visualiser l'activité relationnelle de tous les intervenants de l'entreprise.

Que ce soit en interne ou avec les intervenants extérieurs, les relations avec chacun pourront être tracées, référencées et donc disponibles pour tous.

Centraliser, archiver et partager l'information, voilà comment le module de Gestion Relations Clients peut vous aider à améliorer le niveau de service et d'efficacité de votre entreprise.

Administrer
Fidéliser Outils Mailing
Contacts Collaborateur
Opérations Marketing
Force de vente E-mailing
Communiquer Phoning
Evènements
Traçabilité Projets
Suivi Objectifs
Dynamiser Partager
Ressources humaines

OBJECTIFS

Permet de définir, de suivre et d'analyser les objectifs commerciaux par représentant, par article et/ou par client/prospect.

ACTIONS

Générer et affecter à un salarié une ou plusieurs actions (courrier, prise de RDV, relance, réunion, rappel).

CAMPAGNES

Engager une campagne marketing ciblée sur une période définie et déclencher les actions appropriées :

- sur une famille de clients ou de contacts sélectionnés.
- sur une famille d'articles ou des articles sélectionnés.

APPELS

Enregistrer, gérer et tracer l'ensemble des échanges téléphoniques avec un contact et générer une action affectée à une ressource de l'entreprise.



RC SOFT 
DÉVELOPPER ENSEMBLE

213, rue des Mesniers - BP 90039
16710 Saint-Yrieix sur Charente
Tél. 05 45 22 41 41 - Fax. 05 45 22 41 32

contact@rcsoft.fr / www.rcsoft.fr