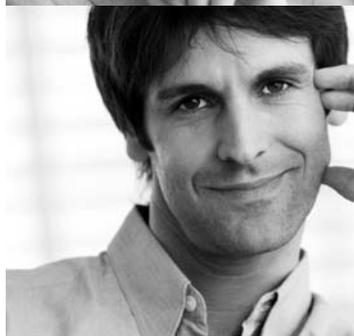




La solution POINT DE VENTE

Des raisons de sourire pour vous et vos clients



Pour vous, chaque client, chaque heure et chaque vente compte. Vous devez être chaque jour plus compétitif et plus rentable. Mais...

- Savez-vous si vos clients vous sont fidèles ?
- Connaissez-vous votre meilleur produit vendeur de la saison ?
- Gérez-vous à distance vos stocks et vos promotions ?
- Savez-vous qui offre un produit complémentaire à la facturation ?
- Avez-vous le temps de bien planifier la prochaine saison ?

La solution Point de vente Acomba performe du comptoir à l'arrière-boutique, de la voiture du vendeur à la succursale la plus éloignée. Vous profitez d'un outil de gestion simple, rapide, sécuritaire et évolutif en plus de disposer d'un accès à un soutien technique spécialisé 7 jours sur 7, de 7 h à 23 h.

Avec la solution Point de vente vous aurez des raisons de sourire... et vos clients aussi.



Efficacité et rapidité au comptoir et prise de décisions éclairées

Plus performant et rapide qu'une caisse, la solution Point de vente Acomba intègre des fonctionnalités évoluées de gestion et d'analyse. Elle est personnalisable selon vos besoins et inclut la gestion de tous les périphériques.

Satisfaction, rétention et augmentation de la clientèle

Centrez vos préoccupations sur vos clients: sachez qui ils sont et ce qu'ils désirent pour mieux répondre à leurs attentes. Développez votre clientèle avec des outils de fidélisation et de mise en marché.

Meilleure liquidité et échange d'information via Internet

Profitez d'outils simples et performants, auparavant réservés aux bannières et grandes surfaces, pour gérer à distance les stocks, les promotions et même les paies d'une ou plusieurs succursales.



Efficacité et rapidité au comptoir et prise de décisions éclairées

Plus performant et rapide qu'une caisse, la solution Point de vente Acomba intègre des fonctionnalités évoluées de gestion et d'analyse. Il est personnalisable selon vos besoins et inclut la gestion de tous les périphériques.

Augmentez votre efficacité au comptoir

Accélérez la facturation grâce aux raccourcis-clavier, aux boutons personnalisables et à la compatibilité avec les lecteurs optiques et écrans tactiles

L'utilisation de la souris est facultative. Les fonctions sont affichées clairement et il est possible de modifier et créer des boutons ainsi que des groupes de boutons selon les besoins de votre secteur d'activité.

Saisissez en quelques clics une adresse complète à partir d'un code postal

Sauvez du temps lors d'une facturation ou de la création de vos dossiers. Vous êtes assuré de toujours avoir l'adresse exacte grâce à l'intégration de la base de données de Postes Canada.

Profitez d'une gestion simple de vos différents points de vente et périphériques

La solution Point de vente Acomba vous permet de gérer des périphériques tels le lecteur optique, l'afficheur client, le tiroir-caisse, la micro-imprimante, l'imprimante et l'écran tactile. En plus de votre écran de facturation, vous bénéficiez d'un deuxième écran (placé face aux clients) présentant le détail de la facturation ainsi que des messages ou publicités sous forme de diaporama.

Traitez sans délai les demandes de vos clients et augmentez vos ventes

Répartissez et appliquez automatiquement les rabais sur une facture

Vous pouvez appliquer des rabais sur le total de la facture, ou sur un item en particulier ainsi que retrancher un pourcentage ou un montant fixe à la facture. Si le rabais s'applique à plusieurs items, il est automatiquement réparti au prorata afin de ne pas affecter vos rapports.

Planifiez vos changements de prix

Appliquez des modifications, permanentes ou temporaires, par pourcentage ou par montant rattaché à une ou plusieurs listes de prix. À la date de début de la promotion spécifiée, les changements entrent en vigueur. À la date de fin (que vous aurez établie), les prix d'avant promotion sont restaurés.

Calculez automatiquement des rabais équivalents aux taxes

Vous n'avez qu'à cliquer sur un bouton afin de calculer automatiquement les taxes lorsque vous offrez un rabais équivalent à celles-ci. Le montant total à payer est alors affiché à l'écran.

Augmentez vos ventes par client

Lors d'une vente, la solution Point de vente affiche automatiquement une fenêtre proposant des produits complémentaires à ceux que vos clients achètent. En offrant ces produits, vous augmentez considérablement vos ventes par client.

Ayez vos marges bénéficiaires à l'œil

Dotez-vous d'un outil de vérification efficace des marges bénéficiaires. Si le prix de vente d'un produit, résultant de l'application des paramètres de promotion, tombe sous son prix coûtant, un avertissement s'affiche à l'écran.



Ayez une vision précise de votre entreprise et prenez des décisions éclairées

Ayez le bon nombre d'employés et les produits vendeurs sur le plancher

Ne craignez plus de perdre des ventes à cause d'un nombre insuffisant d'employés sur le plancher. Offrez les produits que vos clients désirent vraiment grâce au rapport **Meilleur Produit**. Avec les nombreuses possibilités des rapports d'analyse de vos données, vous établissez des objectifs de vente réalistes et maximisez vos profits.

Gérez vos périodes de pointe efficacement

Grâce au rapport **Statistiques par heure**, vous pouvez facilement identifier vos heures d'affluence et vos périodes de pointe. Ciblez ainsi précisément à quel moment votre commerce est le plus achalandé et planifiez mieux vos besoins en ressources humaines pour ces périodes.

Prévoyez la prochaine saison en établissant les tendances des dernières années

Établissez des tendances de marché afin de cibler efficacement votre commercialisation selon les saisons et les mois. Vous n'avez qu'à vous fier aux différents rapports de la solution Point de vente et le tour est joué.

Ayez l'esprit tranquille grâce à un système sécuritaire

Profitez de deux types de verrouillage par attribution de mots de passe : celui par caisse et celui par usager

Choisissez de limiter l'accès à certaines caisses. Vous pouvez également restreindre les privilèges d'accès de chaque usager et le verrouillage peut s'effectuer de façon manuelle ou automatique (après un délai pré-établi). De plus, chaque employé accède au système grâce à sa carte magnétique ou à code à barres. Garantisiez ainsi une sécurité d'accès au point de vente et à la facturation sur un ou plusieurs postes.

Diminuez le temps d'installation, de configuration et de formation

Diminuez le temps de formation

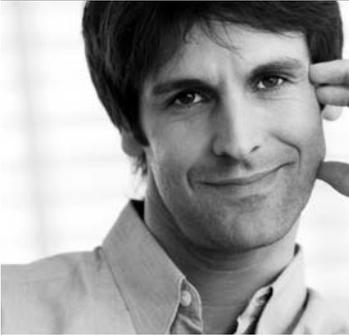
Formez vos employés à utiliser la solution Point de vente grâce au mode d'entraînement, puisqu'ils effectuent leur facturation en utilisant une copie des données votre société. À tout moment, il est clairement indiqué qu'il s'agit du mode d'entraînement et il n'y a aucun danger pour les données de votre société. De plus, un message s'affiche à chaque facturation vous indiquant que la transaction est faite dans la société d'entraînement.

Profitez d'un soutien technique directement accessible 7 jours sur 7, de 7 heures à 23 heures

Bénéficiez d'une ligne exclusive offerte aux utilisateurs de la solution Point de vente Acomba. Cette ligne vous permet de communiquer directement avec un technicien spécialisé.

Tirez profit de l'installation en entreprise

Afin d'assurer un encadrement maximal lors de l'installation de votre solution Point de vente, vous pouvez opter pour un service de démarrage. Un installateur passe 8 heures dans votre entreprise afin d'installer et configurer votre système selon les besoins de votre entreprise et de votre personnel.



Satisfaction, rétention et augmentation de la clientèle

Centrez vos préoccupations sur vos clients: sachez qui ils sont et ce qu'ils désirent pour mieux répondre à leurs attentes. Développez votre clientèle avec des outils de fidélisation et de mise en marché.

Traitez tous vos clients comme votre meilleur client

Accédez à toute l'information de vos dossiers clients en quelques clics

Vous avez instantanément sous les yeux les dossiers de vos clients et êtes en mesure de connaître leurs achats antérieurs, de savoir s'ils ont des commandes en attente ou de les informer des livraisons différées (*back orders*). Bref, toute l'information requise pour bien les servir lorsqu'ils sont au comptoir.

Entrez des notes ou des commentaires dans vos fiches clients

Transformez votre système en un centre d'appel : au lieu d'écrire les messages sur papier, saisissez-les directement dans votre système. Les messages sont automatiquement dirigés et enregistrés dans les dossiers de vos clients. Vous avez ainsi l'avantage d'avoir accès en quelques secondes à toute l'information nécessaire sur vos clients lorsque vous les contactez.

Automatisez votre processus de facturation et de paiement

Gérez rapidement vos opérations qui impliquent une facturation répétitive : abonnements, contrats d'entretien, ventes récurrentes de produits ou services. Vous pouvez également prévoir les factures à émettre, accéder à la liste des contrats se terminant au cours de la période de votre choix ou vérifier le statut de l'abonnement d'un client. Vous pouvez ainsi automatiser votre processus de facturation et de paiement rapidement et convenablement.

Planifiez vos promotions

Appliquez les modifications aux listes de prix par pourcentage ou par montant rattaché à une ou plusieurs listes de prix. À la date de début de la promotion spécifiée, les changements entrent en vigueur. À la date de fin (que vous aurez établie), les prix d'avant promotion sont restaurés.

Développez et automatisez vos actions de mise en marché

Automatisez vos actions de mise en marché

Mettez en place des campagnes de sollicitation de votre clientèle. Choisissez directement à partir de votre base de données (selon le profil désiré) à qui vous désirez envoyer un courriel, faire un suivi ou envoyer un publipostage.

Envoyez des courriels sans quitter votre logiciel

Économisez du temps en envoyant directement vos courriels à partir de votre solution Point de vente. Vous avez ainsi un accès à toutes les données de vos clients et vous n'avez plus besoin d'ouvrir votre logiciel de messagerie électronique pour envoyer vos courriels: le tout se fait rapidement à même Acomba. De plus, une copie de la communication est enregistrée dans le dossier du client.

Créez des étiquettes personnalisées

Insérez le nom de votre entreprise, une description de vos produits, votre logo, un code à barres ou toute autre information pertinente : à vous de choisir les éléments qui répondent à vos besoins. De plus, vous pouvez visualiser le résultat de votre création à tout moment. Personnalisez tous vos produits et envois grâce à cet outil incomparable.



Élargissez votre offre et augmentez vos ventes

Offrez à vos clients des cartes-cadeaux à l'image de votre entreprise

Profitez d'une façon simple de fidéliser votre clientèle et d'augmenter votre chiffre d'affaires. Plus rentables que les chèques cadeaux et simples d'utilisation, les cartes-cadeaux s'avèrent être un formidable outil, jadis réservé aux grandes chaînes de magasins et maintenant disponible pour tous. Choisissez parmi les quatre modèles différents offerts.

Gérez facilement les achats effectués avec vos cartes-cadeaux

Entrez l'achat effectué avec une carte soit par la lecture du code à barres ou de la bande magnétique ou simplement en entrant le numéro figurant au dos de la carte. Déduisez ensuite le montant de la vente en choisissant le mode de paiement : carte-cadeau. Selon un sondage réalisé par American Express*, les ventes de cartes-cadeaux ont eu une croissance phénoménale au cours des dernières années. En effet, 66 % des répondants en ont acheté au cours de la période des Fêtes 2006 comparativement à 57 % en 2005 et 55 % en 2004.

* Source : http://home3.americaexpress.com/corp/pc/2006/gc_survey.asp



Meilleure liquidité et échange d'information via Internet

Profitez d'outils simples et performants, auparavant réservés aux bannières et grandes surfaces, pour gérer à distance les stocks, les promotions et même les paies d'une ou plusieurs succursales.

Ayez une meilleure liquidité et un contrôle des stocks supérieur

Calculez précisément vos recettes et vos coûts de production ainsi que vos marges de profit par produit fabriqué ou vendu

Identifiez automatiquement quelles pièces sont requises, vos quantités en stock et connaissez exactement le niveau de matières premières requis pour la fabrication de vos produits. Vous pouvez également valider les quantités disponibles en inventaire avant votre mise en production. Retracez les composantes d'un produit fabriqué en assurant un suivi serré des lots de production grâce à la traçabilité des produits et assurez le maintien d'un bon niveau d'inventaire en tout temps.

Obtenez des rapports d'une grande précision et allégez votre liste d'inventaire

Gérez séparément les couleurs, les modèles, les grandeurs, etc. par l'ajout de segments aux codes de produits. Identifiez plusieurs fournisseurs pour un même produit et ajoutez un fichier (image, lien avec un site Internet, etc.) dans chaque fiche d'inventaire.

Profitez d'un suivi simple et efficace de vos ventes

Effectuez un suivi des ventes à partir de la création de soumissions jusqu'à leurs conversions successives en commandes, en bons de livraison et en factures. Accélérez la saisie des factures, des commandes, des achats ou des soumissions au moyen du format. Saisissez toute l'information dans le format : le produit, la description de la garantie, une invitation à se procurer une garantie prolongée, etc. Insérez ce format dans la facture et la facturation se fait en un clin d'œil.

Accédez à distance aux données de votre entreprise en toute sécurité via Internet

Vérifiez la disponibilité de vos stocks à distance

Vous n'avez aucune infrastructure à gérer, aucun environnement complexe à déployer ni d'expertise technologique à posséder. Accédez facilement aux quantités en stock de toutes vos succursales d'où que vous soyez et vérifiez la disponibilité d'un produit dans les autres succursales. En ayant une image exacte de vos stocks, vous vous assurez d'offrir un meilleur service à vos clients. Par ailleurs, vous pouvez échanger des nouvelles fiches de produits ou des modifications à des fiches sans avoir à saisir les informations dans le système de chaque succursale.

Mettez à jour votre liste d'inventaire

En ayant une image exacte de vos stocks, vous vous assurez d'offrir un meilleur service à vos clients. Assurez un meilleur suivi vos stocks puisque votre liste d'inventaire est uniformisée dans toutes vos succursales. Évitez ainsi la double saisie de données.

Ouvrez une nouvelle succursale en un tournemain

L'ouverture d'une nouvelle succursale est simple et rapide : vous n'avez qu'à disposer d'un accès Internet. L'implantation s'effectue alors rapidement grâce à l'importation de la liste complète de vos produits et de vos promotions à partir de votre succursale principale. Il ne vous reste plus qu'à inscrire les quantités.



Gérez les promotions de toutes vos succursales

Annoncez vos promotions et soyez en mesure de gérer à l'avance les changements de prix de vente. Spécifiez le début et la fin de la période d'application des prix modifiés et les ajustements s'effectuent automatiquement aux dates indiquées dans vos succursales. Effectuez des modifications à vos listes de prix (permanentes ou pour une vente) sans la pression de l'échéance de leur mise en application. Vous êtes ainsi prêt à concentrer vos efforts sur des activités de vente. De plus, vous êtes en mesure de minimiser les risques d'erreurs à la saisie et d'éviter les oublis à la fin d'une promotion.

Solution de point de vente évolutive : choisissez de gérer exclusivement le terminal d'une boutique ou d'y relier la gestion de l'inventaire ou encore de gérer l'ensemble des opérations de plusieurs succursales.

BOUTIQUE PRINCIPALE

Terminal Point de vente

- Gestion du point de vente
- Production de rapports pour une meilleure gestion des ressources et des stocks ainsi qu'un meilleur suivi des ventes

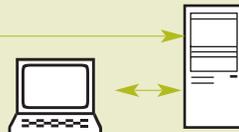


Arrière-boutique

- Gestion de l'inventaire et de la production
- Outils de mise en marché



Accès aux données par Internet via un serveur sécurisé



Usager externe

SUCCURSALES



Gestion du point de vente et mise à jour automatique de l'inventaire



Gestion du point de vente et mise à jour automatique de l'inventaire



Gestion du point de vente et mise à jour automatique de l'inventaire