



آموزش اطلاعات پایه سیستم فروش در هاترا - قسمت ۱

قبل از استفاده از ابزار های ماژول سیستم فروش هاترا، لازم است اطلاعاتی از قبیل گروه مشتری، انواع مشتری، منطقه جغرافیایی، لیست مشتریان، پارامتر های فروش، اشانتیون فروش و ... در بخش اطلاعات پایه سیستم فروش تعریف شوند.

- گروه مشتری (مدت تسویه)

اولین ابزار در بخش اطلاعات پایه، گروه مشتری (مدت تسویه) است.



شما می توانید مشتریان خود را بر اساس انواع مدت تسویه، طبقه بندی کنید. به عنوان مثال: نقدی - اعتباری



حسابداری مالی - گزارشات مالی - خزانه داری - خرید و انبارداری - سیستم فروش - رستوران - امکانات - فروشگاه - نمایندگی خودرو - سنگ و کوب - لوازم بدکی و خودرویی -

گروه مشتریان (مدات نمونه)

جهت گروه بندی، سر ستون را به این قسمت بکشید.

شرح	کد	نام	تعداد
مشتری	1		1
عمومی	2		2

انتخابی
تغذی

جایز حذف ویرایش جدید

۰۳۱۴۵۲۳۰۱۰۲-۴ sales ۰۹۹۱۳۷۸۳۴۶۱
 ۰۹۱۳۰۰۰۸۴۵۳ @hatrasoft
 www.hatrasoft.com

در پنجره گروه مشتری، با کلیک روی گزینه جدید و یا فشردن کلید F4، می توانید دسته جدیدی تعریف کنید.



حسابداری مالی - گزارشات مالی - خزانه داری - خرید و انبارداری - سیستم فروش - رستوران - امکانات - فروشگاه - نمایندگی خودرو - سنگ و کوب - لوازم بدکی و خودرویی -

گروه مشتریان (مدات نمونه)

جهت گروه بندی، سر ستون را به این قسمت بکشید.

شرح	کد	نام	تعداد
مشتری	1		1
عمومی	2		2

انتخابی
تغذی

جایز حذف ویرایش جدید

۰۳۱۴۵۲۳۰۱۰۲-۴ sales ۰۹۹۱۳۷۸۳۴۶۱
 ۰۹۱۳۰۰۰۸۴۵۳ @hatrasoft
 www.hatrasoft.com



پس از تعریف دسته مشتری، با کلیک روی گزینه ثبت یا فشردن کلید های Ctrl + S آن را ذخیره نمایید.

لازم به ذکر است که جهت تخصیص مشتریان به این گروه ها، باید هنگام تعریف مشتری، گروه او را هم انتخاب کنید.

این گروه بندی، در گزارش گیری از مشتریان، منجر به سرعت بیشتر و خطای کمتر خواهد شد؛ به نوعی که می توانید هنگام گزارش گیری با فیلتر کردن گروه مشتری، تنها مشتریان نقدی، اعتباری و ... را ملاحظه نمایید.