



# JPR Soft

## JPR SOFT

Depuis 2006 JPR SOFT est éditeur d'un logiciel de gestion commerciale spécialement adapté à la vente de carrelages KV8\_KRO réalisé avec les dernières technologies.

JPR SOFT investit chaque jour pour être à la pointe des nouvelles technologies et permettre aux entreprises équipées avec KV8\_KRO d'améliorer l'efficacité de leurs actions.

De part notre expériences dans l'informatique de gestion , l'analyse et la responsabilité de multiples projets nous avons mis au point un véritable **outil de pilotage** qui grâce a des indicateurs simples et précis garantit votre **réactivité commerciale..**

### Logiciel KV8\_KRO.

#### Présentation.

KV8\_KRO est un logiciel professionnel de gestion commerciale adapté spécifiquement à la vente de carrelages et sanitaires. Il fonctionne sur les systèmes Windows en architecture client/serveur ou en mode réseau sous Windows.

**Puissant, complet, souple et simple à utiliser**, il dispose de très nombreuses fonctionnalités pour délivrer à ses utilisateurs une information fiable, cohérente avec le maximum de convivialité et d'efficacité. La prise en main est intuitive et facile.

Dans l'activité commerciale, **efficacité, rapidité, fiabilité et convivialité** doivent primer. La gestion commerciale bien organisée et automatisée avec KV8\_KRO devient le cœur du fonctionnement de votre entreprise.

**KV8**

Dossier :

Code (login) :  Mot de passe :

Utilisateur :

Société par défaut :  Dépôt par défaut :  Poste :

**JPR SOFT**

## Fonctionnalités de KV8\_KRO.

Les fonctionnalités de KV8\_KRO couvrent la totalité de l'activité d'une entreprise de vente de carrelages (Ventes – Contremarque - Achats – Logistique – Stockages).

**Fichiers de base** : Multi sociétés, Prospects, Clients, fournisseurs, produits, articles détails, conditionnements, colisages, articles associés, commerciaux, agent technico commerciaux .

**Ventes** : Multi magasins, tarifs (prix palette – Prix détail ), devis, commandes , reliquats de commandes, contremarques, préparation des commandes, bordereaux de chargement, livraisons, retours, factures, ventes au comptoir , caisses, CRM, liaisons comptables ....

**Commissionnements multiples des commerciaux** sur une même commande.

Quand un commercial passe une commande il est mis en première position sur la commande; Ensuite si le client revient en magasin pour des modifications et si un autre commercial intervient ce vendeur est également commissionné (à un degré moindre sur cette même commande). On peut positionner jusqu'à 4 commerciaux sur une même commande. Dans la pratique cela permet à inciter les commerciaux à ne jamais laisser seul un client dans le magasin. Donc le client est toujours conseillé .

### **Conversion automatique du nombre de colis en M2.**

Le carrelage est souvent vendu en colis contenant des M2 de carreaux. Si par exemple un carton contient 1,8 M2 et l'unité de vente correspond au M2, dans la saisie des pièces de vente quand on saisit 2 le système affichera automatiquement 3,6 M2.

Cela évite une double saisie et donc un gain en rapidité.

### **Commandes clients : Notion de *quantité réservée et quantité préparée*.**

Dans l'entrepôt au fur et à mesure de l'arrivée des marchandises on crée des "îlots" chaque îlot correspond à une commande client et au fur et à mesure on prépare les palettes correspondantes à commande.

Sur le poste logistique pour chaque référence produit on a la notion de quantité préparée et l'opérateur logistique modifie la commande client en indiquant les quantités préparées. Cela permet d'avoir une vue générale sur toutes les commandes en cours (Commandes totalement préparées, Préparations partielles, En attente de réceptions fournisseurs ...).

### **Relances clients / commandes clients préparées** (pour l'enlèvement des marchandises ...).

Quand la commande client est prête si cette commande est prévue comme étant emportée par le client, on avertit le client que sa commande est disponible. Mais parfois le client ne vient pas chercher la marchandise.

Avec KV8\_KRO vous pouvez envoyer des lettres de relance (ou courriels ou sms) aux clients leur rappelant de venir récupérer la marchandise.

De plus vous pouvez facturer la commande même si la marchandise est toujours dans le dépôt. Dans ce cas là, le stock n'est pas mis à jour. Lors de la récupération de la marchandise par le client, le bon de livraison sera édité et le stock sera mis à jour.

Cette procédure vous permet d'optimiser votre trésorerie.

### **Gestion des plus-values** du client particulier par rapport à la commande initiale passée chez un pavillonneur.

Statistiques de ventes sur les commandes : Dans la majorité des logiciels de gestion les statistiques sont étudiées uniquement après la facturation et il est alors trop tard pour communiquer avec les commerciaux concernés et éventuellement réajuster la commande.

Le fait d'analyser les statistiques à la commande permet de réagir au jour le jour dans le cas de marges insuffisantes.

### **Génération automatique des commandes fournisseurs** à partir de la commande client.

Quand une commande client est validée elle contient

plusieurs références produits.

Grâce au programme "Contremarque" le système générera automatiquement toutes les commandes fournisseurs nécessaires pour satisfaire la commande client. Quand on modifie les prix d'achats dans les commandes fournisseurs ou les bons de réceptions automatiquement et en temps réel les marges sur la commande client sont recalculées.

**Prix palettes et prix détail** (Permet de proposer un meilleur prix au client si la quantité correspond à une palette).

- **CRM.** : Gestions des prospects – courriels ...

- **Achats** : Tarifs, offre de prix , commandes, reliquats, réception marchandises, plannings, contrôle factures fournisseurs, liens prix de revient commandes clients, liaisons comptable, ...

- **Gestion de stock** : Multi dépôts , commandes livraisons inter dépôts, historique détaillé, état des stocks rétroactif à date, zonages, emplacements, inventaires tournants par emplacements, préparations marchandises, stock libre (réel – réservé client préparé en entrepôt), stock disponible, stock à terme ...

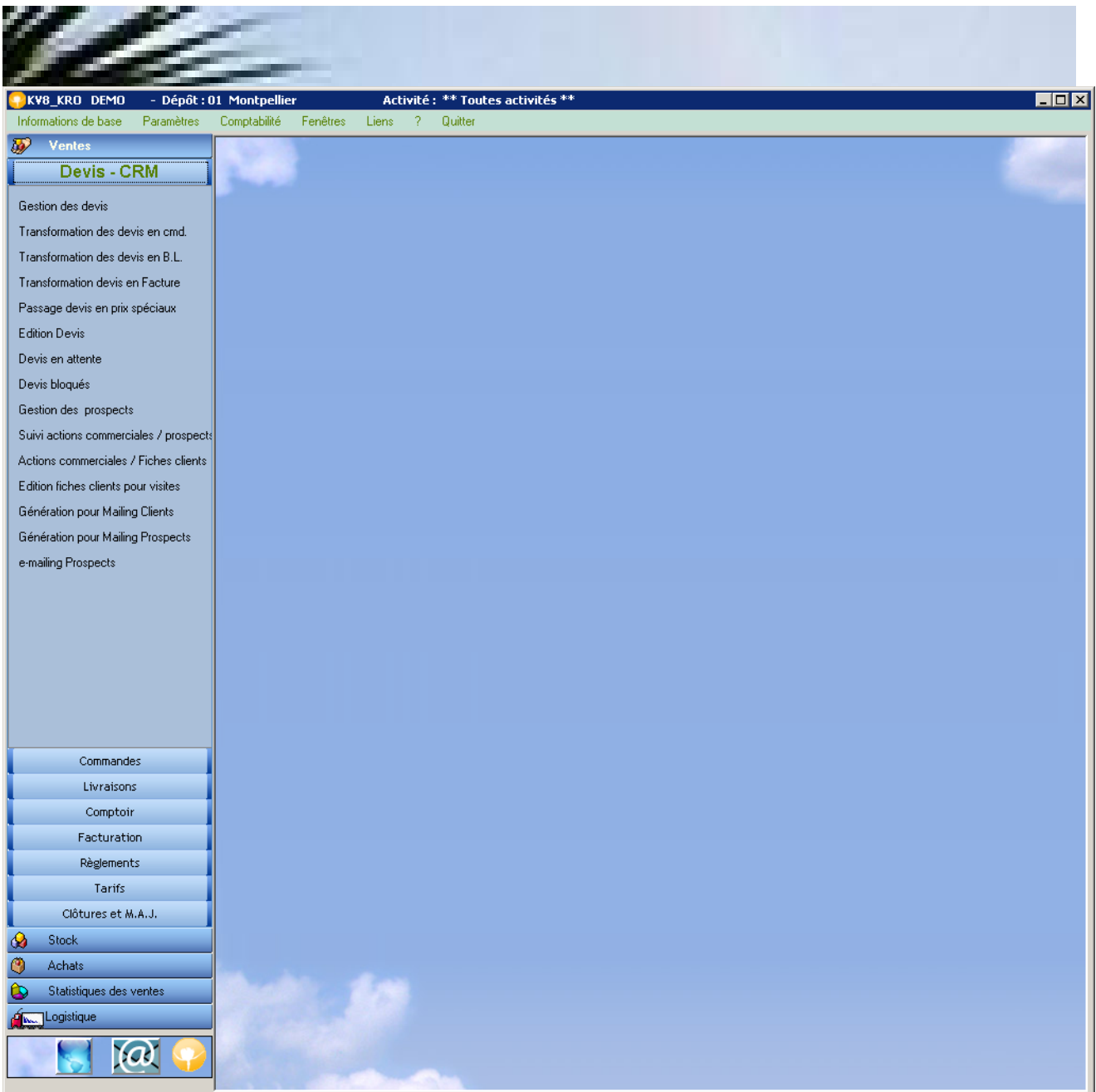
- **Gestion des règlements et acomptes.**

- **Logistique** : Gestion des arrivages, planning des préparations, réalisation des préparations commandes clients, zonages des stocks préparés à livrer.

- **Statistiques de ventes** : Très nombreuses statistiques clients, produits, commerciaux, agents, fournisseurs ...

- **Statistiques d'achats.**

– Nouvelles normes économiques : La gestion des données de KV8\_KRO est parfaitement adaptée aux évolutions de la société ( Dématérialisation documents, envoi direct par courriel, connexion directe site internet, liens multiples sur les produits bureautiques Word, Excel, Open Office, photos, graphes ....).





### **Compléments livrés avec l'application.**

- Base de donnée Hyper File .
- Générateur d'états.
- Générateur de requêtes .

JPR SOFT propose une prestation totale sur le logiciel KV8\_KRO :

- Analyse de vos besoins.
- Installation et paramétrage de l'application en fonction de votre activité.
- Si nécessaire, développement de modules spécifiques pour adapter le logiciel à votre organisation.
- Assistance au démarrage.
- Formation.
- Télé-assistance sur le logiciel et sur la base de données avec un accès sécurisé sur votre serveur.



# JPR Soft

## Contact

JPR SOFT  
8 rue bel air  
34230 POUZOLS

e

email : [contact@jprsoft.com](mailto:contact@jprsoft.com)

URL : <https://www.jprsoft.fr>