

# 販売管理はどのようにしておられますか？

## 販売管理とは・・・

情報システムの分野で一般的に販売管理システムというのは、受注～売上～請求～回収などの売掛管理と、発注～仕入～支払などの買掛管理、そして入在庫をもとにした在庫管理などの管理を総称して販売管理と  
 言っています。

そしてこれらはどんな業種、業態でも関わりのある業務であり、企業活動の中の基幹業務です。

しかしながら、見積書や納品書、請求書の発行を Excel でやっておられるところが少なくありません。

## Excel でやるメリットとデメリット

メリット	簡単に作りたい帳票が作れる	イレギュラーなことにも対応出来る	やりたいことが比較的容易に出来る	...
デメリット	データの切り貼りやソートなど、手間と時間がかかる	以前のデータを検索して簡単に呼び出せない	フォーマットが簡単に変更出来るので継続性が保ちにくい	...

## 更に

前にもらったヤツと同じものを持ってきてくれと言われたけど何をいくらで持っていったのかな？

以前に同じような見積をしたのでその見積書呼び出したいけどどれだったかな？

今月の入金予定と支払予定、ちゃんと把握出来ているかな？  
資金繰りは大丈夫かな？



## Excel なら大変ですが、データベースを使っている販売管理システム『はんぱい 30』なら

販売履歴が簡単に呼び出せるし、取引先毎のランク別単価や掛率計算なども自動で行います

見積履歴や販売履歴はデータベースとして記憶しているので瞬時に検索呼び出し出来ます

入金／支払予定表が簡単に出力出来るだけでなく、経費支出も絡めた資金繰り表も作成出来ます



## 『はんぱい 30』のシステム入出力概略図

