



Nửa chặng hành trình 2016, BRAVO nhìn lại để tiến bước

MỤC LỤC

02 THƯ NGỎ

03 360 ĐỘ BRAVO

Tin hot BRAVO - Tháng 6 có gì?

04 TIÊU ĐIỂM BRAVO

Nửa chặng hành trình 2016,
BRAVO nhìn lại để tiến bước

06 CHIA SẺ

- Người BRAVO - Nguyễn Văn Minh, BRAVO-HN
- Sinh nhật tháng 6
- Người đứng sau những niềm vui chung

09 NGHIỆP VỤ & BÀI TOÁN KHÁCH HÀNG

Quản lý Bán hàng và ứng dụng tại
Công ty Dược phẩm OPC

11 THƯ GIẢN

Lời thú tội BRAVO: Thang máy và
câu chuyện ranh giới giữa “thiện và ác”



Thư ngỏ

Trong suốt 17 năm qua, mỗi bước chân mà BRAVO đi đều được hoạch định theo những định hướng chiến lược cụ thể, rõ ràng. Tầm nhìn dài hạn cho cả chặng đường dài 5, 10 năm đưa ra được cụ thể hóa bằng những mục tiêu cho từng năm. Hàng tuần, hàng tháng, hàng quý, mọi hoạt động của BRAVO cùng hướng đến tới các đích đã định. Đó là cách BRAVO đã, đang và sẽ chinh phục những cột mốc thành công.

Trong nội san BRAVO Focus số 6 này, chúng ta sẽ cùng nhau nhìn lại thành quả của nửa chặng đường 2016. Thành quả đó được đóng góp bằng chính sự cố gắng của mỗi thành viên BRAVO đang nỗ lực hàng ngày. Ban biên tập cùng độc giả điểm lại những hoạt động nổi bật của BRAVO trong tháng 6. Ngoài ra, chuyên mục chia sẻ với những lời tâm sự đầy thú vị về chuyện “người đứng sau những niềm vui chung” trong hoạt động văn-thể-mỹ của công ty, cùng nhiều nội dung thú vị khác đang chờ đón độc giả.

Trân trọng,

Ban biên tập

THÁNG 6 CÓ GÌ



NGHIỆM THU PHẦN MỀM BRAVO 7 TẠI CÔNG TY CÔNG NÔNG NGHIỆP TIẾN NÔNG

Công ty Cổ phần Công Nông Nghiệp Tiến Nông (Tiến Nông) đã hợp tác và triển khai phần mềm BRAVO từ năm 2008 với phiên bản BRAVO 6.3SE. Tháng 1/2016 Tiến Nông đã quyết định nâng cấp hệ thống và mở rộng phạm vi ứng dụng sang quản trị doanh nghiệp với phần mềm BRAVO 7. Sau hơn 5 tháng triển khai, cuối tháng 6 vừa qua hai đơn vị đã tiến hành tổ chức nghiệm thu hợp đồng sau thời gian triển khai. Tại buổi họp, hai bên đã tổng kết những kết quả đạt được sau khi triển khai, đối tác đánh giá cao chất lượng và sự nhiệt tình của đội ngũ CBNV BRAVO. Chắc chắn rằng, CBNV BRAVO sẽ luôn nỗ lực hết mình hỗ trợ khách hàng để đạt được những kết quả tốt nhất.



BRAVO SUMMER 2016 – XẢ HƠI MÙA HÈ

BRAVO Summer là một trong những hoạt động trong chính sách phúc lợi của công ty, được tổ chức thường niên vào tháng 6. Đến hẹn lại lên, các thành viên BRAVO khắp 3 miền lại "xách balo lên và đi" tới những địa điểm du lịch thú vị. Năm nay, BRAVO Hà Nội chọn mảnh đất anh hùng Quảng Bình làm địa điểm dừng chân với nhiều điểm tham quan mang ý nghĩa lịch sử cùng bãi biển Nhật Lệ nên thơ. BRAVO Đà Nẵng đã có nhiều hoạt động thú vị và tận hưởng không khí se lạnh tại thành phố Đà Lạt mộng mơ. Địa điểm mới lạ "La Gi - Bình Thuận" đã làm xiêu lòng những thành

viên BRAVO Tp. Hồ Chí Minh với nhiều điểm đến hấp dẫn. BRAVO Summer đã kết thúc thành công, thêm những kỷ niệm với đại gia đình BRAVO và tình đồng nghiệp lại càng gắn kết. Chúc mọi người luôn hăng say trong công việc với nguồn năng lượng mới sau những ngày xả hơi mùa hè.



BRAVO-HCM THAM DỰ "NGÀY HỘI TUYỂN DỤNG - JOB FAIR UFM 2016".

Không chỉ thông qua việc cung cấp những sản phẩm phần mềm kế toán, giải pháp ERP tới doanh nghiệp, BRAVO còn chú trọng tới các hoạt động vì cộng đồng. Ươm mầm tài năng sinh viên là một trong các hoạt động như vậy. Ngày 18/06 vừa qua, BRAVO Tp. Hồ Chí Minh đã tham dự "Ngày hội tuyển dụng-Job Fair UFM 2016" tại trường Đại học tài chính Marketing.

Chương trình thu hút được 85 doanh nghiệp tham dự với hơn 6000 cơ hội việc làm cho sinh viên. Với vai trò là những người đi trước, cán bộ đại diện BRAVO đã có những chia sẻ hữu ích cho sinh viên về công việc tại BRAVO và định hướng nghề nghiệp, những kiến thức, kỹ năng cần trau dồi sau khi ra trường. Đồng thời, BRAVO cũng mang tới những cơ hội việc làm và thực tập với các vị trí như: Nhân viên Kỹ thuật, Nhân viên Kinh doanh... Bàn tư vấn của BRAVO cũng nhận được sự quan tâm của nhiều bạn sinh viên muốn tìm hiểu thông tin về công việc, cách thức tuyển dụng và chế độ đãi ngộ tại BRAVO.



Nửa chặng hành trình 2016, BRAVO nhìn lại để tiến bước

- Mục tiêu phát triển thị trường
- Mục tiêu phát triển sản phẩm
- Mục tiêu tổ chức & quản lý

Ngay từ đầu năm 2016, BRAVO đã đề ra cho mình những mục tiêu cụ thể và cách thức thực hiện để đạt được những mục tiêu đó. Mục tiêu tổng quát năm 2016 là "**Kiểm soát chất lượng, mở rộng thị trường, tăng quy mô sản xuất kinh doanh với sản phẩm chủ lực về ERP-VN**". Các mục tiêu này được cụ thể hóa cho từng bộ phận trong công ty. Nửa đầu năm đã đi qua, nhờ chiến lược rõ ràng, hướng đi cụ thể cùng với sự nỗ lực làm việc của CBNV nên BRAVO đạt được những thành quả khá tốt:

* BRAVO Hà Nội:

- Doanh số ký: Đạt 130,47% kế hoạch 6 tháng đầu năm và đạt 71,71% kế hoạch cả năm 2016.
- Doanh số thu tiền: Đạt 138,82% kế hoạch 6 tháng đầu năm và đạt 66,13% kế hoạch năm 2016.

* BRAVO Đà Nẵng:

- Doanh số ký: Đạt 77,05% kế hoạch tháng 6 đầu năm và đạt 35,34% kế hoạch cả năm 2016.
- Doanh số thu tiền: Đạt 101,61% kế hoạch 6 tháng đầu năm và đạt 48,54% kế hoạch năm 2016.

* BRAVO Hồ Chí Minh:

- Doanh số ký: Đạt 125,55% kế hoạch 6 tháng đầu năm và đạt 65,56% kế hoạch năm 2016.
- Doanh số thu tiền: Đạt 166,41% kế hoạch 6 tháng đầu năm và đạt 70,19% kế hoạch năm 2016.

Mục tiêu phát triển thị trường

Mục tiêu của năm 2016 là **"Tăng cường cung cấp sản phẩm ERP-VN"** ra thị trường (*tăng về số lượng*) vì thế ngoài việc chăm sóc tốt những khách hàng cũ để họ tin dùng, tiếp tục bảo trì và nâng cấp sản phẩm lên những phiên bản cao hơn thì nhiều khách hàng mới, có quy mô lớn đã ký kết hợp đồng với BRAVO.

Với mục tiêu tập trung vào khách hàng có qui mô lớn, thương hiệu mạnh hoặc tổng công ty với các ngành nghề chủ yếu như: ngành may

mặc, ngành thực phẩm nông nghiệp - chế biến, ngành sản xuất và phân phối hàng tiêu dùng, ngành sản xuất và phân phối dược phẩm, các đơn vị ngành tài chính, các đơn vị bán lẻ,... BRAVO đã đi đúng con đường định hướng đó, ký kết và triển khai thành công được với nhiều khách hàng lớn như: Công ty Chứng khoán An Bình, Công ty Chứng khoán Đại Việt, Công ty Cơ điện HAWACO, Công ty Sản xuất thương mại Tân Hợp Phú, Công ty Dệt may Hoàng Thị Loan, Công ty Khóa Việt Tiệp, Công ty Phân đạm và hóa chất Hà Bắc, Công ty gỗ MDF VRG Quảng Trị... Tiếp tục nâng cấp phần mềm tại nhiều đơn vị lớn như: Công ty Ô tô Trường Hải, Công ty Ống thép Hòa Phát...

Mục tiêu phát triển sản phẩm

Với trọng tâm **"Phát triển sản phẩm – dịch vụ hoàn hảo"** BRAVO 7 hiện tại là sản phẩm chủ lực của BRAVO với nhiều tính năng ưu việt. BRAVO không ngừng nghiên cứu để phát triển sản phẩm của mình trên nhiều nền tảng công nghệ khác nhau. Cùng với đó, việc triển khai phần

miền BRAVO 7 tại khách hàng với nhiều lĩnh vực sản xuất, thương mại & dịch vụ khác nhau, cập nhật thường xuyên những thay đổi của chế độ chính sách về tài chính-kế toán-thuế, các quy định liên quan đến nhân sự hoặc quản lý giúp cho sản phẩm BRAVO phát triển không ngừng. Ngoài ra, BRAVO đang nghiên cứu để phát triển những sản phẩm mới đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Mục tiêu tổ chức & quản lý

Để đáp ứng tốt yêu cầu mở rộng thị trường và phục vụ khách hàng tốt hơn. Nửa đầu năm 2016, BRAVO đã đẩy mạnh các chương trình phát triển nhân sự. Trong đó, BRAVO Hà Nội đạt 107,45% kế hoạch phát triển nhân sự 6 tháng đầu năm.

Bên cạnh đó, việc nâng cao chất lượng nhân sự cũng được tăng cường thực hiện nhằm hoàn thiện bộ máy với những nhân viên có năng lực tốt. Quan điểm tuyển dụng nhân sự coi ứng viên như khách hàng và có chế độ khen thưởng, tuyên dương CBNV khi giới thiệu ứng viên tiếp tục được áp dụng và gặt hái thành công.

Nhiều thành viên công ty đã có thêm những phần thưởng nho nhỏ, bên cạnh đồng nghiệp cũng là bạn bè. Đặc biệt, Ban giám đốc đã quyết định thay đổi phương pháp tính thưởng phạt doanh số và thời điểm thanh toán, điều chỉnh tăng mức lương cơ bản cũng được thực hiện. Tất cả trở thành động lực để CBNV BRAVO yên tâm công tác.

Lại thêm một chặng đường nữa mà tập thể BRAVO đã đi qua, mỗi chặng đường đi qua chúng ta đều cùng nhìn lại để đúc rút những bài học kinh nghiệm, để tự hào về những điều đã làm được lấy đó làm động lực chinh phục những mục tiêu cao hơn ở phía trước. Chúc cho toàn thể CBNV BRAVO sẽ luôn nhiệt huyết trong công việc để bước tiếp nữa chặng hành trình cuối năm 2016 với nhiều thành công hơn nữa.

Ban biên tập



NGƯỜI
BRAVO

Chia sẻ Tháng 6
2016

ĐI TÌM CHẤT GIỮA LÒNG **BRAVO**

Trò chuyện với anh **Nguyễn Văn Minh**
“Ông Vua giải thưởng” Phòng Bảo hành, BRAVO-HN

Gương mặt sáng và nụ cười tươi là những điều người đối diện ấn tượng về anh. Giọng nói ấm, tính cách hòa đồng, thái độ làm việc nghiêm túc là điều mà những người tiếp xúc với anh cảm nhận được. Anh tên đầy đủ là Nguyễn Văn Minh – phòng Bảo hành BRAVO Hà Nội. Bảo hành được mệnh danh là “ông vua giải thưởng” của BRAVO Hà Nội, có lẽ vậy nên anh Minh cũng rất “chăm giặt giãi” nhiều chương trình của công ty. Mới đây nhất anh ẵm Giải nhất cuộc thi Sáng tác Tagline, giải May mắn đóng góp ý kiến phát triển sản phẩm.

Được hỏi về sở thích của bản thân ngoài giờ làm việc, anh hóm hỉnh cho biết: “Anh thích đủ thứ dù họ Nguyễn chứ không phải họ Thích”. Kỷ niệm trong công việc làm anh nhớ nhất là: Có lần đi hỗ trợ khách hàng ở Đông Anh vào mùa đông năm 2008 trời rất lạnh. Khi sang đến khách hàng thì cũng trải qua nhiều đoạn đường đất và kết quả là “đôi giày đen” thành “đôi giày đỏ” (vì màu đất). Muốn vào khách hàng trông bánh bao hơn và đặc biệt là thể hiện sự chuyên nghiệp của mình, anh đành hy sinh một chiếc tất để lau giày trước khi vào. Thật may vì hôm đó quá lạnh nên đi hẳn 2 đôi tất.

**“Trong công việc có 3 nguyên tắc ‘thẳng thẳng - chất lượng - đúng hẹn’.
Trong cuộc sống thì cần nhất là sự chân thành.”**

HAPPY BIRTHDAY TO YOU

WISHING YOU HAPPINESS TO YOUR
heart's content and may your dreams
all come true.

Hà Nội

Trương Thanh Bình, 03/06
Nguyễn Thị Mai Phương, 10/06
Hoàng Mạnh Tú Minh, 14/06
Lê Ngọc Huyền, 18/06
Lương Thị Tâm, 19/06
Nguyễn Xuân Trí, 19/06
Hoàng Thị Thùy, 19/06
Nguyễn Anh Tuấn, 23/06
Bùi Hồng Phương, 28/06
Nguyễn Văn Công, 29/06

Tp. Hồ Chí Minh

Trịnh Hoài Phong, 02/06
Bùi Hữu Khanh, 11/06
Nguyễn Lê Quốc Huy, 19/06
Tôn Đức Hữu, 20/06
Thái Phương Bắc, 21/06
Lê Chung, 22/06
Nguyễn Thị Trúc Quỳnh, 27/06
Hồ Văn Hướng, 29/06
Võ Khôi Lợi, 30/06

Đà Nẵng

Trần Vũ Hoàng Kim, 07/06
Nguyễn Văn Tám, 08/06
Nguyễn Văn Huy, 10/06
Võ Văn Trang, 12/06
Nguyễn Đình Lâm, 30/06
Nguyễn Quốc Tùng, 30/06

Người đứng sau những niềm vui chung



Trong mỗi công ty có những người chinh chiến nơi “đấu sóng ngọn gió” mang về những hợp đồng lớn. Nhưng phía sau đó cũng là sự hỗ trợ của cả một tập thể. Đặc biệt là những người lo công tác hành chính. Để cuộc vui được hào hứng vui vẻ thì cũng có những người luôn thầm lặng làm những công việc hỗ trợ cho những điều đó.

Tháng 6 là “mùa du lịch” cũng là lúc những người làm công tác nhân sự chịu trách nhiệm chuẩn bị và thực hiện chương trình vui chơi cho anh chị em trong công ty. Khi mọi người đang tích cực bàn tán về điểm đến sắp tới, những người làm công tác nhân sự lại tất bật chuẩn bị để mọi người có một kỳ nghỉ hè an toàn, bổ ích và vui vẻ. Trong số báo này, Ban biên tập sẽ khắc họa chân dung “người đứng sau những niềm vui chung” của BRAVO để nghe họ tâm sự về những chuyện vui buồn trong công việc của mình.

Là những người “chạy đôn chạy đáo” tổ chức những hoạt động tập thể của công ty ngay từ trước, trong rồi đến sau sự kiện kết thúc. Từ những hoạt động thường niên như: sinh nhật chung, ngày 8/3, ngày 20/10... cho đến các cuộc thi nhằm xây dựng văn hóa doanh nghiệp: BRAVO CUP, Đoàn ông phải thế... Hoạt động đặc biệt và vất vả nhất là những chuyến đi du lịch dài ngày. Họ là những người “làm dâu trăm họ” để “chiều” được tất cả mọi người trong một tập thể hơn 230 người mà như dân gian vẫn hay nói là “chín người mười ý”. Họ là những người mỉm cười sau cùng khi những hoạt động của công ty kết thúc tốt đẹp.

Khi tổ chức những hoạt động như vậy, điều khó nhất là “lên ý tưởng tổ chức như thế nào để không nhàm chán, lần tổ chức này phải mới lạ và hấp dẫn hơn so với những lần tổ chức trước. Để những hoạt động chung đó vừa mang tính chất giải trí cho mọi người sau những giờ làm việc, vừa xây dựng được văn hóa công ty, gắn kết mọi người và để ai ai cũng thêm yêu mái nhà chung BRAVO là một bài toán không hề dễ dàng”, chị Nguyễn Trần Ngọc Bích – BRAVO Đà Nẵng chia sẻ.



Chị Nguyễn Thị Ngọc
Quỳnh, BRAVO-HN

Còn chị Nguyễn Thị Ngọc Quỳnh lại chia sẻ về khó khăn của mình trong công tác tổ chức các hoạt động tập thể cho BRAVO Hà Nội: *“Có những người luôn nhiệt tình, năng nổ tham gia và góp phần khuấy động tất cả các phong trào của tập thể. Tuy nhiên, cũng có một số thành viên khác thì không nhiệt tình hưởng ứng. Do vậy khi phát động một hoạt động nào đó, khó khăn nhất là có thể khiến mọi người hào hứng tham gia. Mặt khác, với tính chất công việc của kỹ thuật là đi công tác nội thành và ngoại tỉnh rất nhiều. Do vậy muốn phát động 1 cuộc thi hay 1 hoạt động nào đó, cũng đều phải nghĩ xem liệu kỹ thuật có thể sắp xếp thời gian tham gia được không. Vì số lượng quân kỹ thuật khá đông, chiếm phần lớn quân số công ty”*.



Anh Đoàn Hữu Trung
BRAVO-HCM

Khó khăn là vậy, nhưng thuận lợi cũng nhiều, anh Đoàn Hữu Trung – BRAVO Tp. Hồ Chí Minh cho biết: *“Thuận lợi lớn nhất trong việc tổ chức các hoạt động chung tại BRAVO là sự quan tâm và ủng hộ của ban giám đốc công ty để xây dựng BRAVO như gia đình thứ 2 của nhân viên. Đặc biệt là các cuộc thi sắp “chi rất mạnh tay” cho giải thưởng, đây là một trong những động lực khiến mọi người hào hứng tham gia hơn. Ngoài ra, ở BRAVO một trong những tiêu chí để xét tăng lương là sự nhiệt tình tham gia các hoạt động tập thể chính sách đó cũng kích thích tinh thần mọi người rất nhiều, lâu dần tất cả trở thành văn hóa doanh nghiệp và việc tham gia các hoạt động đây như một điều tất yếu của mỗi thành viên trong công ty. Mặt khác, việc truyền thông nội bộ tại BRAVO cũng được chú trọng, từ thông báo đăng trên quản lý khách hàng, các bài viết cập nhật thường xuyên trên website đến các bản tin nội bộ, nội san công ty. Do vậy các hoạt động tập thể luôn được thông tin đầy đủ và kịp thời tới toàn thể cán bộ nhân viên trong công ty dù đó là chương trình của chi nhánh nào hay của cả ba miền.”*

Mỗi công việc đều có những khó khăn và thuận lợi riêng, quan trọng là chúng ta hiểu rõ được nó, để tìm phương án giải quyết tốt nhất. Đối với “người đứng sau những niềm vui chung”, trong quá trình vượt qua khó khăn tìm những ý tưởng mới cho các hoạt động của công ty để thu hút sự quan tâm và nhiệt tình tham gia của các thành viên là quá trình họ hiểu hơn về đồng nghiệp của mình cũng như tăng khả năng sáng tạo của bản thân.



Chị Nguyễn Trần Ngọc
Bích, BRAVO-ĐN

Mỗi năm, BRAVO có rất nhiều các hoạt động tập thể nên những kỷ niệm vui buồn mà người làm công tác tổ chức đã có cũng nhiều chẳng kém. Chị Nguyễn Trần Ngọc Bích chia sẻ: *“Kỷ niệm thì chắc chẳng nhớ hết, đối với mình, bất cứ chương trình nào sau khi hoàn thành thấy được nụ cười của mọi người, nghe những lời khen tặng “hôm nay vui quá”, “hôm nay tuyệt thật” là mình thấy vui và đều ghi đậm trong tâm trí mình rồi”*.

Chị Nguyễn Thị Ngọc Quỳnh cho biết: *“Đó là chương trình đầu tiên sau khi mình bước chân vào ngôi nhà BRAVO, Hội thao và Gala dinner kỉ niệm 15 năm thành lập công ty. Nhờ sự nhiệt tình của tất cả các thành viên công ty, mà chương trình thành công ngoài mong đợi, mình được sếp Hùng bắt tay, vỗ vai động viên và khen chương trình rất hay. Cũng nhờ chương trình đó mà mình được tăng lương trước hạn. Cảm thấy rất vui vì những nỗ lực của mình được các sếp và mọi người ghi nhận. Đó cũng chính là động lực rất lớn giúp mình luôn nỗ lực cố gắng nhiều hơn nữa trong công việc”*.

Một mùa du lịch hè nữa của BRAVO khép lại thành công. Dù Hà Nội, Đà Nẵng hay Tp. Hồ Chí Minh, ở mỗi miền đã có những chuyến du lịch riêng, thăm những vùng đất khác nhau nhưng đều có được những trải nghiệm tuyệt vời và gắn kết bên nhau. Du lịch công ty hay những hoạt động Văn – Thể – Mỹ khác luôn được BRAVO chú trọng để nâng cao đời sống cho CBNV. Ngoài sự tham gia nhiệt tình của mỗi thành viên, để có những chương trình thú vị và bổ ích thì những người làm công tác tổ chức góp một phần công sức không hề nhỏ. Họ chính là “người đứng sau những niềm vui chung”.

Quản lý Bán hàng và ứng dụng tại Công ty Dược phẩm OPC



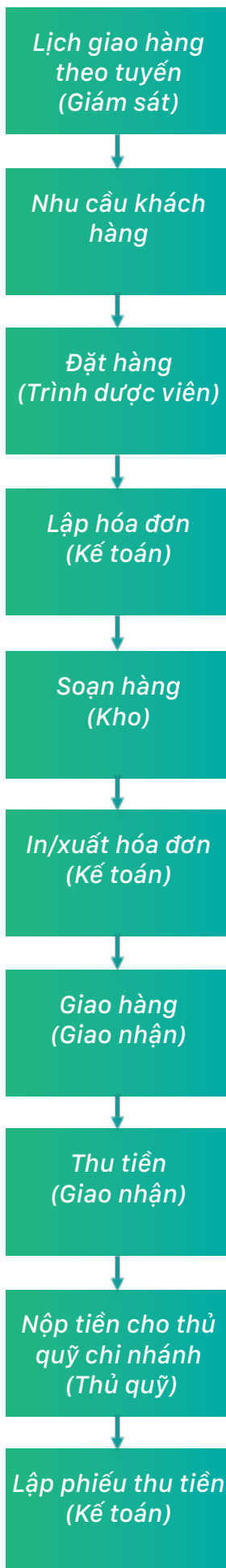
Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhưng chưa hẳn là kết thúc. Từ quá trình bán hàng, doanh nghiệp sẽ bắt đầu chăm sóc và ghi nhận để tái cung cấp sản phẩm theo một vòng giá trị mới. Đồng thời, đây là quá trình người bán chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá cho người mua để nhận quyền sở hữu về tiền tệ hoặc quyền đòi tiền ở người mua. Như vậy, thông qua nghiệp vụ bán hàng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hoá được thực hiện; vốn của doanh nghiệp được chuyển từ hình thái hiện vật (hàng hoá) sang hình thái giá trị (tiền tệ), doanh nghiệp thu hồi được vốn bỏ ra, bù đắp được chi phí và có nguồn tích lũy để mở rộng kinh doanh. Do vậy, quản trị tốt quá trình bán hàng tạo tiền đề rất lớn để vòng quay vốn trong doanh nghiệp duy trì ổn định giúp doanh nghiệp phát triển tốt. Kiểm soát tốt tình hình bán hàng sẽ giúp lãnh đạo doanh nghiệp nhanh chóng đưa ra các quyết định, các chiến lược về chính sách giá bán, chính sách Marketing...

Phân hệ quản lý bán hàng trong phần mềm BRAVO

Phân hệ quản lý bán hàng trong phần mềm BRAVO trợ giúp bộ phận kinh doanh, bộ phận kế toán theo dõi quản lý doanh thu và các khoản nợ một cách chặt chẽ, chính xác. Giúp Lãnh đạo nắm bắt tình hình tiêu thụ tức thời để đưa ra các quyết định kịp thời. Phân hệ này hỗ trợ tác nghiệp cho bộ phận kinh doanh, kế toán và ban lãnh đạo. Đồng thời phân hệ bán hàng cũng kết nối phân hệ khác: quan hệ khách hàng, bán lẻ, vốn bằng tiền, quản lý hàng tồn kho và kế toán tổng hợp.

Ứng dụng vào bài toán thực tế

Công ty Cổ phần Dược phẩm OPC (OPC) là thương hiệu lớn trong lĩnh vực sản xuất và phân phối dược phẩm. Hợp tác với BRAVO từ năm 2012 triển khai phần mềm BRAVO 7, hiện tại, OPC đã sử dụng các phân hệ: Vốn bằng tiền; mua hàng – phải trả; bán hàng – phải thu; hàng tồn kho; chi phí giá thành, quản lý tài sản & CCDC; kế toán tổng hợp... Trong đó phân hệ bán hàng – phải thu là một trong những phân hệ quan trọng vì hệ thống chi nhánh, kênh phân phối của dược phẩm OPC có mặt ở khắp cả nước.



Sơ đồ quy trình bán hàng
tại OPC

Với sơ đồ quy trình bán hàng thực tế tại OPC, BRAVO đã kết nối tất cả các nghiệp vụ, bộ phận, người tham gia trên phần mềm để quá trình bán hàng diễn ra trơn tru. Đầu tháng ban giám đốc hoặc giám sát sẽ lập lịch giao hàng theo tuyến, tất cả thông tin được cập nhật trên phần mềm để trình duyệt viên dựa vào lịch giao hàng này tiến hành ghi nhận nhu cầu khách hàng trước thời gian yêu cầu trước đó một ngày để kịp tiến độ giao hàng. Trình duyệt viên sẽ tập hợp các nhu cầu của các khách hàng sau đó fax về kế toán để tiến hành lập đơn hàng. Khi trình duyệt viên fax bảng dự trữ hàng về, kế toán sẽ cập nhật trên đơn hàng, phần mềm sẽ để đơn hàng ở trạng thái "chờ hoàn thiện".

Phần mềm BRAVO hỗ trợ trình duyệt viên có thể cập nhật online đơn hàng trên hệ thống và kế toán sẽ kiểm tra lại, sau đó in và ký phiếu soạn hàng gửi xuống kho. Bộ phận kho có thể kiểm tra tất cả những thông tin về các đơn hàng trên phần mềm để chuẩn bị tốt cho việc soạn hàng. Sau khi hoàn tất soạn hàng, bộ phận kho chuyển trạng thái đơn hàng về trạng thái "đã hoàn thiện" trên phần mềm BRAVO.

Kế toán kiểm tra các đơn hàng, đơn hàng nào đã hoàn thiện và chưa in hóa đơn, kế toán sẽ tiến hành in hóa đơn và giao cho nhân viên giao nhận. Nhân viên giao nhận tiến hành giao hàng và thu tiền, đồng thời lập bảng kê thu tiền trên BRAVO chi tiết theo từng hóa đơn. Thủ quỹ sẽ đối chiếu số tiền nhân viên giao nhận nộp về và bảng kê nộp tiền. Tiếp sau, kế toán sẽ lập phiếu thu tổng cộng số tiền của từng khách hàng và kế thừa dữ liệu kiểm tra hóa đơn của nhân viên giao nhận từ bảng kê nộp tiền. Tất cả quy trình đó đều được phần mềm BRAVO "hiện thực hóa" chi tiết, cụ thể để dòng chảy thông tin thông suốt, phân quyền rõ ràng trong quá trình duyệt chứng từ, điều này giúp cho hệ thống hoạt động một cách trơn tru.

Ngoài ra, tại OPC còn có bộ phận điều phối. Bộ phận này có nhiệm vụ điều phối để "giữ nhịp" cho các hoạt động "mua" và "bán" của công ty, với 2 nhiệm vụ chính là điều phối bán hàng và điều phối mua hàng. Với nghiệp vụ điều phối bán hàng thì phòng điều phối thực hiện các nghiệp vụ chính sau: xuất điều chuyển nội bộ, xuất kho để xuất khẩu hoặc xuất bán cho khách hàng khác, khách đặt trực tiếp qua công ty, xuất bán nguyên vật liệu (nếu có), xuất hàng thanh lý, xuất hàng để hủy... Phần mềm BRAVO đã hỗ trợ bộ phận điều phối bằng việc cung cấp thông tin thông qua 17 loại báo cáo khác nhau. Trong đó có các báo cáo quan trọng liên quan đến quá trình bán hàng như: Báo cáo kinh doanh theo nhiều tiêu chí; Báo cáo doanh thu bán hàng theo nhiều tiêu chí; Báo cáo tiền về bán hàng theo nhiều tiêu chí; Báo cáo công nợ khách hàng theo nhiều tiêu chí...

Trong quá trình làm việc với OPC, BRAVO không chỉ nhận được sự đánh giá cao về chất lượng sản phẩm – dịch vụ mà còn nhận được nhiều cảm tình từ phía đối tác. Chị Nguyễn Thị Ngọc Lan – PGĐ Phụ trách Hành Chính của OPC cho biết: **"Phần mềm BRAVO phân hệ kế toán, Bán hàng đã đáp ứng tốt các yêu cầu trong công việc tại OPC. Cụ thể: quản lý số liệu dễ dàng, nhất là quản lý công nợ, doanh thu, tiền về, chi phí và hàng tồn kho... nhờ vậy, bài toán về quản trị tài chính kế toán bán hàng được giải quyết ổn thỏa. Phần mềm BRAVO là phần mềm hướng mở có thể giúp được OPC rất nhiều trong việc nâng cấp các nghiệp vụ phát sinh. Một điều quan trọng tạo nên sự hợp tác thành công của 2 bên".**

Xuyên NTC



Thư giãn

Lời thú tội BRAVO: Thang máy và câu chuyện ranh giới giữa “thiện và ác”

Thân gửi: Hai anh chàng tầng 3 tòa 101 Láng Hạ.

Đó là một buổi chiều tan làm muộn, thang bộ đèn đã tắt nên mình phải đi thang máy. Đang chờ thang máy thì có 2 anh chàng đi từ nhà WC nam ra cũng đúng lúc cửa mở mình bước vào trước và lịch sự bấm nút giữ để chờ 2 thanh niên kia. Câu chuyện có vẻ sẽ có một “happy ending” nếu như mình do lâu không đi thang máy, trong lúc lơ đãng, mình đã quên luôn mấy cái hình tam giác ấy cái nào là đóng, cái nào là mở. Thế là hồn nhiên dí vào cái nút bên phải, khi mà mới chỉ có 1 thanh niên nhanh chân kịp chui vào. Mà khổ nỗi cái thang máy của tòa nhà nó đóng mở bằng cơ chứ không phải cảm ứng, nghĩa là sống chết phải đóng, chứ không phải thấy có vật cản là mở ra. Thế là chàng còn lại vừa mới tới giữa cửa thì bị hai cánh kẹp cứng lại nhờ sự nhiệt tình bấm nút của mình.

Thấy vậy mình càng cuống, càng bấm ác liệt túi bụi trước 4 con mắt đang tròn muồn rớt xuống sàn của đối phương. Đã thế mình còn không quên phụ họa thêm “Ủa, thang máy hỏng hả?”.

Đến lúc này thì chắc các chàng cũng bó tay, qua cơn shock thì cũng tự giác tách cửa mà chui vào chứ không còn mong người hàng xóm “tốt bụng” đứng phía trong thang máy. Tất cả sự việc diễn ra chỉ trong vài chục giây thôi mà chưa bao giờ lại thấy thời gian đi thang máy từ tầng 3 xuống tầng 1 nó lại lâu đến thế. Không khí bên trong thì ngày một đặc quánh, thủ phạm thì nơm nớp lo sợ “bị giết người phi tang”. Lúc xuống tới nơi, mình cũng chỉ kịp cúi đầu “Xin lỗi ạ” rồi lao nhanh ra cửa tòa nhà, chưa một lần dám nhìn mặt các chàng xem “soái ca” hay “sói ca” ra sao.

Đúc rút: Đôi khi, xấu tốt nó chỉ cách nhau vài milimet giữa 2 cái nút bấm thôi đó. Ranh giới thiện ác thật hết sức mong manh nên hãy cân nhắc kỹ trước khi hành động.

#NgoThiHanH

#PhongkiemthusanphamBRAVOHaNoi

#Gopgachxaynoisan