



m-sales[®]
MOBILE SALES NETWORK

Il software per la gestione on-line e off-line
delle **reti vendita** e degli **ordini aziendali**

www.m-sales.it

m-sales[®] è un evoluto software che permette l'acquisizione automatizzata degli ordini attraverso Internet ed i computer portatili forniti in dotazione ad ogni singolo Agente.

m-sales[®] consente di estendere alla Rete Vendita tutte le informazioni ritenute indispensabili e già presenti nel software gestionale aziendale quali: listini, cataloghi, disponibilità di magazzino, scontistica, incentivi, scadenze contabili dei Clienti di pertinenza, grado di affidabilità del Cliente.

L'invio degli ordini può avvenire sfruttando una semplice connessione via modem o mediante i più evoluti dispositivi UMTS.

Il sistema gestisce il flusso di dati in modalità criptata mediante la soluzione "WebIdentity" della Eutron S.p.A., Azienda leader in soluzioni per la sicurezza dei dati aziendali.

Gli scopi perseguiti nell'adozione di questo software sono riassumibili nei seguenti punti:

GESTIONE DEI CLIENTI:

Accesso a tutte le informazioni, quantitative e qualitative, riferite ai Clienti in portafoglio:

- Anagrafica del Cliente
- Situazione contabile del Cliente (segnalazione di affidabilità, partite aperte, elenco titoli)
- Criteri di ricerca avanzati
- Gestione dei contatti e visite mediante compilazione di scheda di classificazione
- Snellimento delle operazioni di segreteria e velocità di comunicazione con la Rete Vendita

GESTIONE ARTICOLI:

Riduzione dei rischi legati alla gestione di un campionario fisico ed accesso alle informazioni relative agli articoli e listini, con eventuale possibilità di interrogazione del magazzino secondo criteri avanzati basati sull'insieme di voci che caratterizzano la catalogazione dei prodotti. Possibilità di ordinamento del campionario elettronico. Indicazione, per ogni referenza, delle quantità disponibili presso i diversi magazzini, eventualmente di sedi diverse, riduzione dello scostamento tra la merce effettivamente venduta a fronte di una commissione che comprende prodotti non più disponibili. Gli articoli senza giacenza in alcun magazzino (o la cui disponibilità risulta inferiore ad eventuali soglie minime che potrebbero essere definite), non verranno più visualizzati per la vendita, bensì per la consultazione quali "Modelli segnalati -> Non più disponibili". Brevemente, questa soluzione consente di conoscere, in sede di vendita, l'effettiva disponibilità di ogni singolo articolo rimandando alla discrezione dell'Agente stesso l'opportunità di inserirlo in ordine.

I dati visualizzati all'Agente in sede di vendita, relativi alle varie disponibilità dei prodotti inclusi nell'ordine e la data dell'ultimo aggiornamento effettuato, vengono trasmessi all'Amministrazione in maniera discreta.

GESTIONE ORDINI:

La facilità di consultazione e le potenzialità offerte dalla ricerca semplice o complessa messa a disposizione degli Agenti, facilitano la proposizione degli articoli in catalogo e consentono una presentazione più approfondita del prodotto grazie alla completezza dei dati tecnici o fotografici dello stesso. Il processo d'ordine si conclude con la stampa della copia commissione anche su moduli prestampati.

Gli ordini inviati non possono più essere modificati dall'Agente, bensì annullati dall'Amministrazione. Gli ordini inviati dalla Rete Vendita potranno essere stampati ed esportati verso il sistema gestionale in uso con il vantaggio dell'eliminazione del doppio data-entry.

GESTIONE POLITICHE PROMOZIONALI E SCONTI:

L'Amministrazione ha la facoltà di variare in qualsiasi momento eventuali politiche promozionali sui prodotti (incentivi) o sui Clienti (sconto extra).

GESTIONE TRASMISSIONE DATI:

La trasmissione dei dati avviene in differita mediante un server pubblico, protetto da firewall e dotato di sistemi di backup, sul quale vengono memorizzati i flussi dei dati Amministrazione – Agente (dati di magazzino ed amministrativi) e di quelli Agente – Amministrazione (ordini, schede Clienti).

STORICO ORDINI:

La funzione "storico ordini" consente lo studio dell'andamento delle vendite e rappresenta un potente strumento di analisi. Un completo sistema di interrogazione permette di risalire ad un ordine oltre che secondo i tradizionali valori (Ragione Sociale del Cliente, Regione, Ubicazione, etc.) anche mediante parametri quali importo (valore esatto o range di valori), articolo incluso (es.: tutti gli ordini che comprendono un certo articolo), modalità di pagamento; la ricerca risulta poi maggiormente particolareggiata utilizzando contemporaneamente più valori tra quelli disponibili.

OBIETTIVI:

Gli obiettivi ma soprattutto gli sviluppi del software mirano al conseguimento dei seguenti punti:

- Incremento dell'efficienza del processo di comunicazione tra l'Azienda e la forza vendita
- Gestione degli approvvigionamenti
- Miglioramento dell'assistenza ai Clienti
- Maggiore soddisfazione della Rete Vendita e della Clientela
- Maggiore efficienza della forza vendita
- Incremento delle vendite e conseguente riduzione del gap tra l'ordinato e l'effettivo venduto
- Riduzione dei costi amministrativi
- Riduzione dei tempi di introduzione nel mercato di nuovi prodotti
- Sviluppo di una maggiore competitività sul mercato ed una maggiore potenzialità di crescita

SERVIZI:

La **NET'Nmedi@ S.a.s.** offre supporto per i seguenti servizi aggiuntivi o inclusi nella fornitura iniziale del software:

- Consulenza e studio di fattibilità per l'adattamento del programma alle specifiche esigenze aziendali
- Assistenza telefonica
- Interventi tecnici entro le 8 ore lavorative
- Servizio di hosting e fornitura di spazio illimitato su server pubblico per la gestione del database on-line
- Servizio di backup giornaliero dei database protetti da firewall
- Interventi tecnici per l'uso maldestro della postazione di lavoro, del software e di internet
- Fornitura di tutto l'hardware necessario per la gestione del sistema informativo, installazione ed assistenza
- Servizi fotografici degli articoli consultabili in catalogo
- Classificazione delle referenze da inserire nel programma

Contatto:

ing. Marco Paganini
NET'Nmedi@ S.a.s.

www.netnmedia.com

paganini@netnmedia.com