

Una perfetta integrazione con SAP. L'applicazione agenti ha mostrato in questi cinque anni flessibilità ed affidabilità.

La nuova soluzione con terminali rugged e stampanti ad impatto, ha risolto tutti i problemi avuti con la precedente meccanizzazione

Volantini, promo, sconti merce ed omaggi, fasce di sconti gestiti centralmente= 99% di ordini raccolti PERFETTAMENTE CORRETTI!

Non credevo che gli oltre 10.000 barcode potessero essere gestiti da un terminale così piccolo ed in modo così efficiente

Mi avevate promesso una partenza rapidissima e siete stati di parola. SALES ha dimostrato di essere veramente configurabile!

ACG ed il software Sales procedono di pari passo. I miei 50 agenti sono ormai divenuti parte integrante del mio Sistema informativo.

Canvass promozionali, sconti a volumi per linee di prodotto, con Sales siamo riusciti a gestire sul cliente la massima flessibilità.

Ero scettico sulle possibilità di un terminale così PICCOLO, soprattutto per i miei agenti.

Devo ammettere d'essermi sbagliato!



(*) Alcuni commenti di nostri clienti 2000-2005

Non solo teniamo traccia di vendite, statistiche e pagamenti, in più disponiamo di uno strumento distribuito per la gestione della scheda cliente.

Estremamente compatto ed efficiente. Eccellente nella lettura barcode anche dei più piccoli. Lo sto consigliando a tutti!

L'approccio integrato offerto da Nexus ci ha consentito di ristrutturare ed automatizzare completamente il processo di vendita



Visita il nostro sito internet
<http://www.nexusinformatica.biz>

Contattaci per posta elettronica
mktg@nexusinformatica.biz

Nexus Informatica Srl
Via Magnani Ricotti, 2
28100 NOVARA (NO)
Telefono +39 (0321) 659583
Fax +39 (0321) 626536

Il contesto della forza vendita

Un numero sempre maggiore di utenti opera al di fuori della sede di lavoro e necessita in misura sempre crescente di **interagire** con colleghi o responsabili che fisicamente si trovano in differenti località. Il boom dei telefoni cellulari, dei messaggi SMS e del traffico di posta elettronica, ne sono la testimonianza.

Contemporaneamente, le esigenze aziendali, la complessità delle informazioni ed i tempi sempre più stretti, richiedono un **sempre maggiore livello di "digitalizzazione"** di ogni dato, in modo tale da consentire un'adeguata automazione del maggior numero di processi.

Le due esigenze trovano spesso con fatica un punto d'incontro.

Soluzioni basate su **personal computer portatili**, non sempre hanno contribuito ad assolvere entrambe le necessità. L'ingombro, i tempi di accensione e spegnimento, la complessità d'utilizzo, la durata delle batterie di norma hanno finito per penalizzare più che aiutare il personale fuori sede senza dare, di contro, i risultati informativi attesi dall'azienda.

"L'automazione della rete vendita è solo parzialmente un problema di distribuzione di logica e dati unita alla trasmissione degli stessi tra i terminali remoti ed il sistema centrale.

*Un approccio che fosse completamente incentrato su queste due tematiche produrrebbe una architettura consistente da un punto di vista informatico ma **priva di valore aggiunto**.*

Soprattutto per gli agenti che – sostanzialmente – diventerebbero mere tastiere remote del sistema centrale senza beneficiare di alcun vantaggio"

Cosa deve offrire una efficace automazione della forza vendita?

Una corretta automazione ha come obiettivo quello di **incrementare l'efficacia dell'agente** attraverso la disponibilità di informazioni durante il processo di vendita – in fronte al cliente –, rispetto a numero **ordini/giorno**, numero **righe/ordine**, **margini**, grazie ad una **puntuale informazione** su prezzi, storia e sconti del cliente, in due parole:

+ Volumi

+ Margini

In altre parole ... un **cliente** in più al giorno, una riga **ordine** in più per ogni cliente, uno **sconto** inferiore accordato, grazie al supporto delle informazioni a bordo del palmare, **già consentono di ripagare in pochi mesi** l'intera soluzione.

VERO o FALSO?

"Soluzioni basate su PC portatili non sempre hanno contribuito ad assolvere pienamente le necessità. Talvolta, hanno persino finito per penalizzare più che aiutare il personale fuori sede, senza alcun ritorno veramente tangibile in azienda."

Automazione Forza Vendita Tecnologia oppure ... Business?

Il mercato da un lato è assolutamente **competitivo** e dall'altro **non si espande** con la stessa velocità con cui la **concorrenza cresce**.

Il risultato è che l'imprenditore – oggi – deve vendere meglio e più velocemente per vedere i propri volumi di fatturato crescere.

In questa chiave, **quantità e qualità** dei dati che andremo a mettere a disposizione dell'agente diventa fondamentale per il conseguimento dell'obiettivo atteso;

La leva commerciale della **riduzione di ricoperture, riduzione di errori**, tempi di *back-office*, pur conservando un suo valore residuale nei confronti dell'imprenditore che valuti l'investimento, è oggi superata

"INCREMENTA LA PRODUTTIVITÀ DEL TUO CICLO ATTIVO, RISPARMIANDO DAL 30 AL 50% RISPETTO AD UNA SOLUZIONE TRADIZIONALE!"



Wcube SALES

Il prodotto è concepito per assolvere alle principali fun-zioni applicative ed informative richieste oggi alla forza di vendita sul campo. Quindi, dalla fondamentale funzione di **raccolta ordini**, alla gestione della **scheda cliente** (contabile e statistica), alla gestione di contenuti "non formattati" es. **immagini** o cataloghi.

I flussi di dati sono già stati predisposti per integrare l'applicazione con le **principali soluzioni gestionali** oggi sul mercato; prevedono la distribuzione delle informazioni fondamentali all'attività del singolo agente e la conseguente raccolta e memorizzazione nel sistema informativo aziendale –attraverso il prodotto Nexus Informatica **Wcube Server**.

Interfaccia Utente

Disegnato con una interfaccia utente **semplice** ed **efficace**, organizzata per presentare **solo le informazioni salienti** in ciascun momento del processo di vendita.

L'applicazione si utilizza praticamente **con soli due tasti**, minimizzando la necessità dell'uso del pennino e consentendo una operatività non difforme da quella richiesta per l'utilizzo di un comune telefono cellulare.

Dimensione dei caratteri e colori utilizzati ne consentono l'utilizzo anche su schermi "tipo *smartphone*" da **meno di tre pollici**, anche all'esterno in condizioni di **forte luminosità**.



"Il tempo che ciascun cliente dedica ad un rappresentante è fisso e con il passare del tempo sempre meno."

*"PIÙ tempo si passa ad 'armeggiare' con la tecnologia, MENO tempo si passa a **vendere!**"*

Informazioni commerciali complete

Fino a **sei livelli di listino** – dal contratto per cliente sino al prezzo standard per articolo, possibilità configurabile di consentire o meno la modifica in inserimento di tutte o parte delle condizioni commerciali **abilitabile per singolo agente**.

Due sconti standard ed una maggiorazione ai quali è possibile aggiungere ulteriori sconti percentuale, **sconti campagna**, **sconti a valore**, **prezzi speciali/netti**, **sconti incondizionati** cliente, **sconti pagamento**.

Supporto di **omaggi** e **sconti merce**, automatici e non, anche in prodotti differenti dagli ordinati.

Visibilità **automatica** in fase di inserimento, delle **condizioni** praticate al cliente nell'**ultima vendita**.

Velocità inserimento ordine

Wcube Sales dispone nativamente di **molteplici opzioni** per l'**inserimento** dell'**ordine** oltre alle tradizionali ricerche all'interno della anagrafica prodotti.

Inserimento **"Copia commissione"** per agenti abituati alla semplice compilazione di quantità da ordinare su modelli prestampati

Inserimento **"Articoli abituali"** del cliente, per modalità di vendita ricorsive.

Inserimento **"Articoli suggeriti"** per consentire la generazione centralizzata di proposte ordine.

Inserimento per **"Catalogo"**, una modalità che consente di elencare in un'unica soluzione tutti gli articoli e le varianti presenti in una data pagina del catalogo cartaceo che il cliente sta sfogliando.

Inserimento per **"Barcode"** con la possibilità di associare più articoli a singoli barcode (es. varianti colore oppure, varianti taglia)

*"Offrire in modo **automatico** la visibilità di tutte le informazioni connesse alla **determinazione del prezzo**, rende l'agente **più efficace e preparato**, con **innegabili ritorni in termini di immagine ed in termini di margini medi per ordine"***

Moduli Aggiuntivi / Opzionali

Modulo Fax/Mail-Back

L'utilizzo di **stampanti** al seguito dell'agente per la produzione della copia commissione, risulta poco pratico oltre che notevolmente **costoso**.

Con il modulo **fax/mail-back**, è possibile alla conclusione della raccolta dell'ordine, con la semplice pressione di un tasto, inviare **immediatamente** i dati al **server WCube Sales** ed ottenere **automaticamente** di ritorno mezzo **email** oppure fax, una copia dell'ordine per il cliente ed un'altra (anche con *layout* differente) per l'agente.

In questo modo si salvaguarda la necessità da parte del cliente di avere una copia di quanto ordinato, pur con **costi d'acquisto considerevolmente abbattuti**, unitamente all'azzeramento di costi ed oneri per la manutenzione della stampante portatile.

È altresì possibile raccogliere la **firma** (grafica) del cliente dal palmare e riprodurla nella copia commissione inviata di ritorno.

Tipo	Scadenza	Importo	Num.Doc.
RD	31/07/06	718,77	5876
RD	31/07/06	0,89	3991
RD	31/08/06	718,76	5876
RD	31/08/06	877,02	6484
RD	30/09/06	877,01	6484

Periodo da	Periodo a	Ordinamento	Categoria da	Categoria a
31/08/06	RD 1	Articolo	2006/5876	del 24/05/06
718,76 €		Scadenza Documenti Importi Residui		
718,76 €				

"Il layout della copia commissione è liberamente disegnabile con appositi tools inclusi nella componente server di WCube Sales"

Copia commissione

Nexus Informatica S.r.l.
Via Carducci, 8
28100 Novara (NO)

Spettabile (000040)
FOREVER S.R.L.
VIA AI CANTIERI 4
16158 GENOVA VOLTRI (GE)
CF/PI: 02638690103

Agente: 001 Telefono: TEL 010/6136323 FAX 010/6136344
Pagamento: 129 Cab: Fax: E-mail: Note:
ABI: CAB: E-mail: Note:
Banca: Banca: Note:

Articolo	Descrizione	Multiplo/UM	Quantità
AC2005A	ASSORTIMENTO MINI SUCCO	1 / PZ	1
AC2005A	ASSORTIMENTO SORBETTI	1 / PZ	1
AC1015A	ASSORTIMENTO SIMMERING HEARTS	1 / 00	1
AC1015V	CARTONCINO X ESPOSITORE SIMMER	1 / PZ	1
AC1015A	ASSORTIMENTO GRAMA	1 / PZ	1

Flussi Aggiuntivi

Ciascuna installazione ha le proprie peculiarità in termini di informazioni accessorie al processo di vendita; situazione **consegne, esposizione cliente, statistiche, questionari, rapporti visita** ed altre, sono esempi delle tipologie di informazioni che – di caso in caso – si possono rendere necessarie per **umentare l'efficacia** del venditore durante la visita presso il cliente

Per garantire l'adeguata flessibilità e semplificare l'applicazione per il palmare – inserendo solo le informazioni disponibili e necessarie all'agente, ciascuno di questi *sets* di informazioni aggiuntivi (unitamente ad eventuali blocchi e controlli che questo possa attivare), è reso disponibile come **modulo opzionale**.

Modulo Web

Siamo convinti che il palmare e la gestione del processo di raccolta ordini "in fronte al cliente" siano assolutamente la **migliore modalità** che oggi possa essere offerta alla forza vendita; tuttavia, esistono contesti dove l'utilizzo di una **applicazione web** può risultare ugualmente efficace ovvero persino più adatta allo scopo, tra questi:

Clienti che immettano direttamente gli ordini, senza l'intervento dell'agente

Agenzie con sub-agenti, che non si vogliono dotare di palmari per tutti gli utilizzatore e che utilizzino il proprio *back-office* per l'inserimento degli ordini.

Servizi di contact-center centrali che operino sull'intero parco clienti per riordini, campagne promozionali, ecc.

Numero ordine: _____
Codice cliente: _____
Codice agente: _____
Data ordine: _____
Data consegna: _____

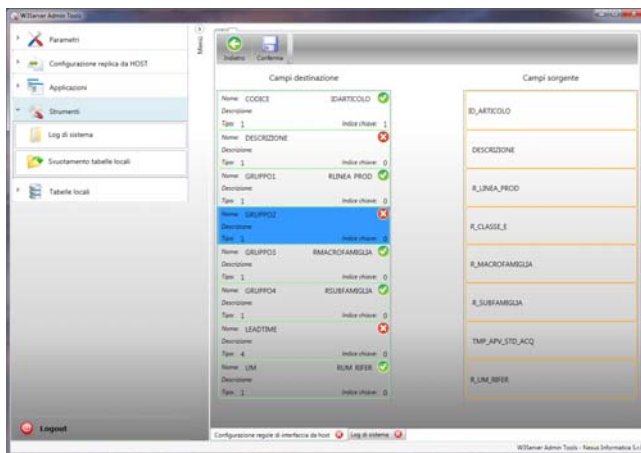
Numero ordine	Codice cliente	Codice agente	Data ordine
2322233	0010373	01	21/01/2004 16:43:48
21220566	0010373	01	20/01/2004 14:26:59
50010147	0010147	01	18/12/2003 16:32:40
50010056	0010056	01	18/12/2003 13:23:50
50010147	0010147	01	18/12/2003 11:35:58
50010056	0010056	01	17/12/2003 14:43:09
50010327	0010327	01	29/01/2004 9:53:18
TESTONE	99999	01	17/05/2004 12:05:52
R10-2	22712031	111	17/05/2004 12:05:52

Modulo Lite – per i Vostr Clienti

In contesti *barcode-intensive* – ad esempio, **vostr Clienti** nel settore alimentare – è possibile attivare il modulo **WCube Sales Lite** per offrire una applicazione semplificata di raccolta e trasmissione ordine **già integrata** con tutti gli altri moduli.

"Con il modulo Lite è possibile non solo semplificare la raccolta ordini ma anche agire per incrementare la fidelizzazione del cliente"

Sincronizzazione Dati



Wcube SALES – Server

Una **intuitiva** interfaccia consente di associare le informazioni presenti nel **sistema informativo aziendale** a quelle richieste per l'applicazione *mobile*/distribuita.

Non sono più necessari programmi di interfaccia, estrazioni dei **soliti dati modificati**, predisposizione di **sets di dati distinti**, in funzione dell'utilizzatore del *device mobile*.

Terminata la **configurazione**, sarà **WCube Server** ad **incaricarsi** automaticamente di predisporre i dati necessari alla distribuzione ai vari utilizzatori.

Funzione di "Mail Alert"

Tutte le operazioni eseguite sono conservate in una **dettagliata registrazione cronologica** completa di tutte le informazioni significative e – qualora si presentino **errori**, il sistema invia ad una lista di distribuzione di indirizzi di posta elettronica (incluso il servizio *Help-Desk* di Nexus, per i clienti con contratto) la segnalazione per l'immediato intervento correttivo.

Wcube SALES – Sync-Tool

Una **applicazione DISTRIBUITA** esiste in quanto ci sono dei dati da **selezionare**, **estrarre**, mettere a **disposizione** di un certo insieme di altri *computers* e, successivamente, **raccogliere** ritornandoli al sistema gestionale di **partenza** nel formato nel quale questo è **solito** trattarli.

Ne consegue che la funzione di **trasmissione e sincronizzazione** dei dati riveste un ruolo chiave per l'intera applicazione.

Wcube Sales Sync Tool progettato in origine per la gestione di comunicazioni GSM (9.6Kbps), offre una **elevatissima performance** di trasmissione, mettendo a disposizione i seguenti servizi:

- **Trasmissione dati** da palmare a *server*;
- **Aggiornamento** struttura *database* remoto (palmare), al cambiare della corrispondente a livello di *server*;
- **Sincronizzazione** dati anagrafici palmare;
- **Aggiornamento** data ed ora;
- **Distribuzione** ed aggiornamento **software** palmare.



WCube Sales è integrato con i più diffusi softwares gestionali, tra cui:



... e non solo ...

Sul nostro sito internet



Per leggere alcune delle storie di successo, visita l'indirizzo:

<http://www.nexusinformatica.biz/p24.htm>

Per maggiori informazioni sull'integrazione con il **sistema informativo aziendale**:

<http://www.nexusinformatica.biz/p1604.htm>

Per ogni informazione: mktg@nexusinformatica.biz



Nexus Informatica Srl
Via Magnani Ricotti, 2
28100 NOVARA (NO)
Telefono +39 (0321) 659583
Fax +39 (0321) 626536
<http://www.nexusinformatica.biz>
mktg@nexusinformatica.biz

