



esolver® Soluzione per i palmari integrata con ESOLVER sistemi

Software e servizi per la forza vendita.

La **soluzione per i palmari integrata con ESOLVER** è la risposta più concreta ed efficace all'esigenza della piccola e media impresa che utilizza il sistema di raccolta ordini e/o quello della tentata vendita. Comprende tutte le procedure necessarie, tra le quali PalmS3, per rispondere alle esigenze amministrative e organizzative dell'azienda.

Si rivolge a tutte le imprese del settore che, indipendentemente dalla tipologia di prodotto commercializzato (food e non-food), trovano nella **soluzione per i palmari integrata con ESOLVER** la risposta a tutte le problematiche generali e specifiche. Con la **soluzione per i palmari**, l'offerta integrata Sistema Impresa si specializza per le aziende del settore, fornendo i migliori strumenti informatici per migliorare l'insieme dei processi e poter garantire all'azienda migliore efficienza in ogni singolo processo e di conseguenza nel complesso delle attività.

La **soluzione per i palmari integrata con ESOLVER** è sviluppata da Sinergica3, Partner SISTEMI/Cagliari e Oristano. La conoscenza che Sinergica3 ha sviluppato e consolidato presso le aziende di questo settore su tutto il territorio nazionale ha permesso di coniugare le richieste delle aziende con le funzionalità della soluzione gestionale.

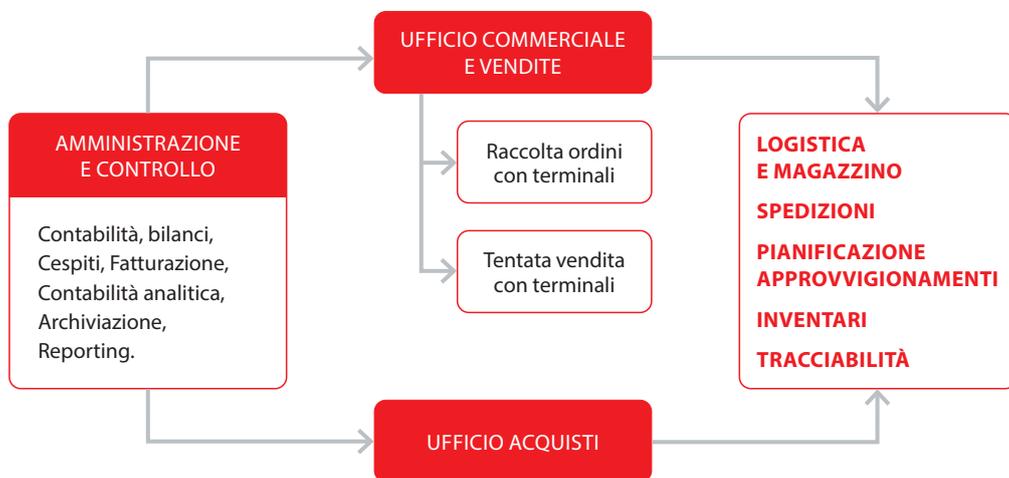
NUOVI STRUMENTI PER LA FORZA VENDITA

Il mercato delle aziende che hanno come clienti altri operatori commerciali, è caratterizzato da imprenditori alla ricerca degli elementi maggiormente qualificanti: efficienza e qualità del servizio sono i due fattori che spesso consentono di acquisire nuovi clienti; i sistemi di raccolta ordini e tentata vendita, quando adeguatamente supportati dalla tecnologia, consentono di migliorare quegli elementi.

PUNTI DI FORZA

- **Garanzia di investimento:** l'elevato numero di aziende già attive garantisce la continuità di aggiornamento e lo sviluppo della soluzione nel tempo.
- **Attenzione alle esigenze dei clienti:** consapevoli che l'esperienza specifica è un patrimonio che ci è stato messo a disposizione dalle aziende clienti, siamo sempre molto attenti a osservare e valutare le loro richieste e le nuove esigenze.
- **Velocità di avviamento:** grazie ai meccanismi di parametrizzazione molto precisi l'avvio del sistema è rapido e semplice.
- **Scalabilità:** la soluzione si adatta alle dimensioni della microazienda e della media impresa, garantendo la crescita con la salvaguardia degli investimenti fatti.

ESOLVER è la soluzione gestionale progettata per le imprese di **diversi settori industriali** che necessitano di un sistema informativo per **automatizzare** i processi, **gestire** le attività aziendali e **controllare** la gestione.





esolver®
sistemi

Soluzione per i palmari integrata con ESOLVER

SERVIZI DI ASSISTENZA IN RETE

L'Utente della **soluzione per i palmari integrata con ESOLVER** ha a disposizione un insieme di servizi, di informazioni e assistenza, accessibili per via telematica.

Servizio di Assistenza on-line: è lo strumento di supporto all'assistenza sviluppato da SISTEMI per aumentare l'efficienza del servizio di assistenza e migliorarne la qualità. AOL collega Utente e Concessionario grazie a Internet, attraverso un metodo strutturato che permette la corretta condivisione delle informazioni utili.

Servizio di Assistenza Remota: viene attivato nei casi in cui la tempestività di intervento o la situazione logistica richiedono un accesso remoto alle procedure. Il servizio si basa su un'applicazione telematica che permette al sistemista di prendere il controllo della macchina dell'Utente, verificare i molteplici aspetti del caso di assistenza e proporre in modo efficace la soluzione al problema.

Servizio di distribuzione aggiornamenti on-line: per rendere più efficiente il processo di aggiornamento del software, le **implementazioni/correzioni** vengono messe a disposizione tramite internet all'interno dell'area riservata del sito SISTEMI.

Servizio di Informazioni on-line: le novità normative e le risposte specifiche ritenute di interesse generale sono messe a disposizione degli Utenti tramite il servizio informativo on-line.

Documentazione: la documentazione del prodotto software composta da Guida all'avviamento, Manuale operativo, Manuale dei processi e Note, è sempre aggiornata e può essere consultata direttamente all'interno delle applicazioni, oppure dal menu di prodotto o ancora su Internet.

FUNZIONALITÀ

Amministrazione e controllo

La gestione amministrativa è pensata in maniera unitaria per adeguarsi ai processi operativi aziendali e garantire una risposta specialistica alle esigenze della contabilità ordinaria e IVA, della contabilità finanziaria e dei sostitutivi d'imposta. Strumenti specializzati consentono di avere un efficace controllo sulla liquidità dell'azienda per una gestione ottimale del cash flow. Un sistema di controllo di gestione perfettamente integrato fornisce gli strumenti per presidiare l'efficienza e l'efficacia dell'attività imprenditoriale, fornendo dati e informazioni a supporto delle decisioni aziendali.

Raccolta Ordini

La principale attività richiesta a un venditore è quella di produrre nuovi ordini. Pertanto lo strumento al quale egli si affida deve essere di efficace supporto, prima di tutto, a questa attività. Il venditore, per mezzo del terminale palmare con installata la procedura PalmS3, è in grado di poter sincronizzare in qualsiasi momento gli archivi con la sede, ottenendo aggiornamenti dei listini, informazioni finanziarie sui clienti, aggiornamenti su promozioni anche con decorrenza futura. Il venditore può gestire l'affidamento del cliente in relazione alla politica aziendale sul fido; quest'ultima è configurabile e permette una molteplicità di scelte, dalle più restrittive a quelle più libere. Anche la gestione di prezzi e di sconti è soggetta alle politiche commerciali dell'azienda. Venditori diversi possono avere restrizioni e autorizzazioni differenti, essendo la profilazione molto flessibile. L'ordine inserito sul terminale palmare può essere inviato alla sede in tempo reale per l'esecuzione delle successive fasi del processo di vendita delegate a ESOLVER. È evidente che tale automazione di processo consente di abbreviare i tempi complessivi della evasione, di garantire l'identità del dato e quindi di evitare errori, oltre che di avere una base dati costantemente aggiornata all'ultimo ordine inserito. L'ordine ricevuto dalla sede viene immediatamente acquisito per dar luogo in tempi brevissimi alla creazione del documento di spedizione. È possibile interporre, tra la ricezione dell'ordine e l'evasione materiale dei prodotti, fasi di verifica e validazione qualora l'organizzazione operativa dell'azienda richieda questa gestione.

sinErgica3
SERVIZI DI INFORMATICA

sistemi
CAGLIARI | ORISTANO

La soluzione è realizzata e distribuita da Sinergica 3 S.r.l., Partner SISTEMI/Cagliari e SISTEMI/Oristano.

SINERGICA 3 S.r.l. | info@sinergica3.com - www.sinergica3.it
Cagliari (CA) | Via Goldoni, 58 - Tel. 070.498968
Oristano (OR) | Via Canalis, 21 - Tel. 0783.298032





esolver® Soluzione per i palmari integrata sistemi con ESOLVER

Tentata vendita

Nella tentata vendita, l'obiettivo del venditore è quello di poter completare il giro consegne. Le attività che presentano carattere di stagionalità richiedono anche di poter eseguire il maggior numero di consegne possibile nell'arco della giornata. Ecco perché una soluzione ben progettata ha consentito ad alcune aziende nostre clienti di poter incrementare fino al 10% il numero di consegne effettuate in un giorno. La procedura PalmS3 installata sul terminale palmare dispone di una base molto ricca di informazioni, dal giro visite allo storico dei documenti che consente di replicare sul documento attuale il contenuto di una consegna precedente; tutto è improntato verso una semplice gestione ed alla maggiore velocità di lavoro. Le attività tipiche di fine giornata prevedono l'aggiornamento dei dati a sede e la sincronizzazione degli archivi oggetto di variazione. Questa fase può essere eseguita in qualsiasi altro momento della giornata, anche più volte.

Logistica e magazzino

L'emissione e la registrazione dei documenti che movimentano la forza vendita vengono automaticamente riportati sui registri e in seguito trasmessi telematicamente. L'ottimizzazione dei processi logistici, e in particolare delle spedizioni, sono un esempio di perfetto controllo dei processi chiave. L'elaborazione del Piano di Spedizione permette di pianificare l'evasione degli ordini clienti attraverso l'assegnazione automatica delle giacenze in base ai criteri definiti dall'operatore. Dal Piano di Spedizione è possibile accedere a tutte le informazioni utili per validare l'elaborazione e dare mandato al magazzino di effettuare l'allestimento della spedizione. Il prelievo dei materiali e la generazione delle unità logistiche guidano le attività di Picking e di Packing. La perfetta integrazione tra tutte le gestioni consente di conoscere in tempo reale la situazione delle giacenze e delle disponibilità di ogni tipologia di materiale.

Ufficio Acquisti

La soluzione consente di monitorare l'intero processo di approvvigionamento dei materiali, dalla richiesta d'acquisto fino alla fatturazione passiva, corredata di strumenti che permettono il controllo dal punto di vista commerciale e dei tempi di fornitura.

Ufficio Commerciale

L'ufficio commerciale dell'impresa ha a disposizione funzioni specifiche per gestire tutte le fasi della sua attività. L'attività di formulazione dell'offerta e generazione degli ordini di vendita è agevolata da un avanzato sistema di definizione delle condizioni commerciali che permette di prevedere listini prezzi, politiche sconti, promozioni e spese in grado di coprire anche le esigenze più particolari. È possibile inoltre gestire i contratti di agenzia con i quali definire le logiche di riconoscimento delle provvigioni agli agenti. Le provvigioni che maturano sulle fatture di vendita vengono reperite dal contratto associato all'agente in relazione al ruolo che ha avuto nella vendita, ma possono anche essere imputate direttamente sui documenti di vendita. Le provvigioni da liquidare all'agente potranno essere calcolate sul fatturato o sull'incassato, sul venduto o sul margine di vendita, al netto o al lordo dello sconto di pagamento. Viene inoltre gestito il calcolo dei contributi ENASARCO, fondo assistenza e fondo previdenza con la conseguente contabilità dei contributi a carico agente e azienda. L'integrazione con QlikView fornisce agli Utenti della soluzione un potente strumento di Business Intelligence per analizzare, in modo dinamico e grafico, i più importanti indicatori del ciclo attivo e fare simulazioni sulle vendite future agendo sui costi, prezzi e quantità di vendita.

Perché scegliere Sistemi

Mettiamo un costante impegno per farti lavorare al meglio con le nostre soluzioni software.

La centralità del servizio è la promessa che facciamo a chi ci dà fiducia e su questa visione lavoriamo insieme ai nostri PARTNER, consapevoli che ognuno ha un ruolo ben definito. Lavorare in modo professionale per noi vuol dire lavorare in modo competente e organizzato, attento e presente.