

BUSINESS MOBILE

DINAMICHE DI VENDITA

MOB

BUSINESS
Linea Net

NTS
informatica



BUSINESS MOBILE

*Dinamiche
di vendita*

Business Mobile è la suite progettata e sviluppata per rispondere alle esigenze della tentata vendita e della raccolta ordini.

È la soluzione ideale per le piccole e medie aziende che hanno l'esigenza di snellire i flussi di lavoro e risparmiare sui costi di gestione commerciale. Con la **semplicità di utilizzo** di Business Mobile e le sue funzionalità avanzate, **il lavoro dell'agente diventa più produttivo e più piacevole.**

PUNTI DI FORZA

Business Mobile offre considerevoli vantaggi in termini di efficacia ed efficienza rispetto ai metodi tradizionali di vendita e di comunicazione con l'azienda:

- > Comunicazione immediata tra agente ed azienda per la trasmissione dei dati clienti, ordini e documenti di magazzino
- > Eliminazione dei tempi di ricezione ed inserimento ordini e documenti di magazzino
- > Eliminazione degli errori di imputazione dati degli operatori aziendali
- > Gestione efficiente del parco clienti
- > Aumento della produttività individuale
- > Riduzione dei costi.

Praticità: un unico strumento, tante soluzioni

Per il commerciale, Business Mobile è uno strumento di lavoro indispensabile perché fornisce in ogni occasione le informazioni necessarie alla gestione del parco clienti, unendo la praticità di un palmare (che può incorporare anche funzioni di telefono, navigazione satellitare, internet), alla velocità d'uso di un prodotto software appositamente studiato per la forza vendita.

Comfort: il peso dei dati diventa leggero

Business Mobile è un sistema intelligente che raccoglie in pochi grammi di peso tutti i dati e le informazioni vitali per un agente: listini, cataloghi fotografici, estratti conto, schede clienti, rubriche telefoniche, agende appuntamenti; con la possibilità inoltre di installare sul palmare altri software di comune utilità.

Immagine: tante possibilità per far parlare di sé

Consente all'agente di mostrare ai clienti il lato innovativo dell'azienda che rappresenta, comunicandone la componente tecnologica e moderna, aggiungendo stimoli alternativi per una positiva conclusione delle trattative.

FLUSSO OPERATIVO



TARGET CLIENTI

- > Alimentare in genere
- > Distribuzione di caffè e prodotti di torrefazione
- > Distribuzione di prodotti surgelati
- > Prodotti e accessori per alberghi
- > Distribuzione di bevande
- > Farmaceutico

FUNZIONI DI BASE

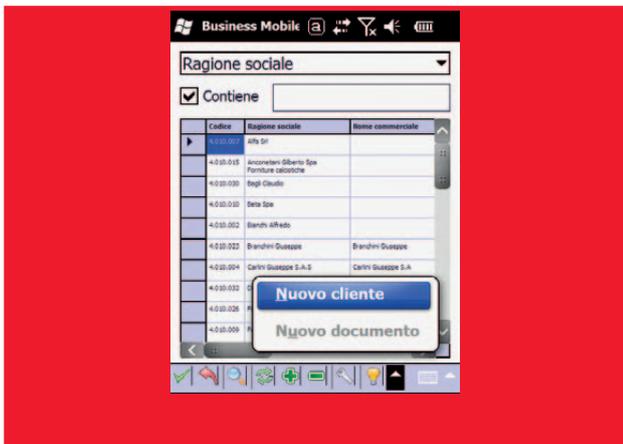
- > Gestione Bolle o Fatture (stampa)
- > Gestione Carichi DDT Automezzo (stampa)
- > Gestione Giri Visita
- > Partite Aperte (stampa)
- > Incassi sospesi o dei documenti emessi (stampa)
- > Gestione Lotti
- > Gestione Cessionari
- > Storico del venduto per cliente
- > Stampe di fine attività
- > Giacenze/Venduto
- > Incassi Sospesi e documenti emessi
- > Riepilogo Incassi
- > Clienti Nuovi
- > Ricerca immediata del cliente su cui operare con visione dei documenti emessi
- > Gestione dei documenti: D.d.T., Fatture e Resi
- > Gestione delle consegne e delle vendite per conto di uno o più cessionari
- > Riconoscimento dei clienti affiliati ad un gruppo di rifatturazione
- > Selezione degli articoli in base ad eventuali liste assortimento associate al cliente
- > Riconoscimento di qualsiasi tipo di codici a barre anche dei codici composti come gli EAN-UCC-128
- > Assegnazione dei lotti per singolo articolo
- > Riconoscimento di tutte le promozioni assegnate al cliente dal software gestionale (gruppi sconti, distinte prezzi netti, sconti extra, ecc.)
- > Visione e controllo immediato del prezzo lordo, sconti e prezzo netto dell'articolo imputato
- > Visione dell'esistenza dell'articolo sia del magazzino principale che dell'automezzo utilizzato per la tentata vendita
- > Consultazione della scheda articolo con tutti i prezzi di listino, ultimo prezzo d'acquisto, e ultimo prezzo di vendita a cliente
- > Assegnazione dell'indirizzo di destinazione nel documento (D.d.T. o Fattura) tramite selezione dall'archivio delle destinazioni dei clienti
- > Gestione degli incassi con apposita selezione delle scadenze sospese del cliente
- > Controllo degli incassi per clienti con "pagamento alla consegna"
- > Stampa della ricevuta di incasso
- > Stampe di riepilogo totali, elenco degli incassi, inventario articoli/lotti presenti nell'automezzo
- > Gestione per l'inserimento di nuovi clienti
- > Importazione dei nuovi dati clienti e documenti nel software gestionale
- > Proposta del documento di consegna in funzione del cliente
- > Emissione D.D.T. cessionari (Se vendita per C/Terzi)
- > Emissione Fatture immediate
- > Inserimento Ordini Clienti
- > Consultazione Estratto Conto
- > Registrazione Incassi su D.D.T. o fatture
- > Registrazione Incassi su sospesi (Estratto Conto/Partite Aperte)
- > Gestione Giri Visita
- > Immissione del D.D.T. XE direttamente dal palmare
- > Consultazione e stampa Inventario magazzino viaggiante
- > Consultazione elenco incassi
- > Stampe di utilità varie
- > Stampe del riepilogo statistico di fine giornata
- > Ristampa e annullamento documenti emessi
- > Collegamento dati con la sede via TCP/IP
- > Immissione Clienti nuovi
- > Variazioni anagrafiche Clienti
- > Consultazione del Fido e del Rischio
- > Gestione delle Insegne / Nomignoli di ricerca (Negozzi, Ristoranti, Bar, ecc...)
- > Emissione / Trasmissione richiesta di approvvigionamento al magazzino aziendale (anticipo del carico da effettuare al trasportatore)
- > Immissione rettifiche del magazzino viaggiante
- > Gestione della TRACCIABILITÀ - LOTTI.

FUNZIONALITÀ



Il menu

Il menu di Business Mobile, facile ed intuitivo, consente all'agente di accedere velocemente ai programmi della procedura.



Gestione clienti

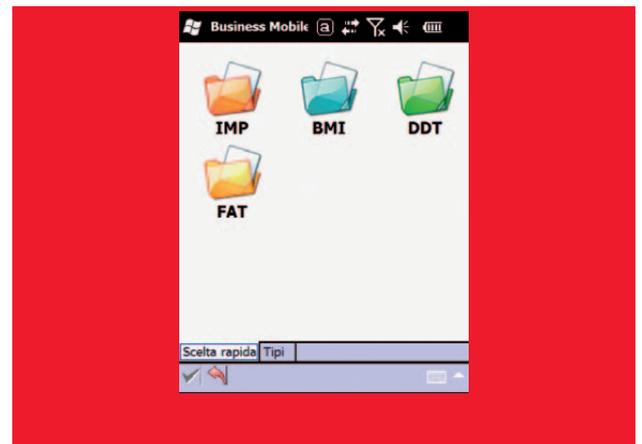
Il programma consente di visualizzare tutte le informazioni relative ai clienti: dati anagrafici, eventuali sconti e listini personalizzati, modalità di pagamento ecc., consentendo all'occorrenza l'immediato inserimento di una nuova anagrafica. Ogni agente / capoarea / direttore vendite, grazie al profilo presente sul modulo server e alle impostazioni fornite dal software gestionale Business, potrà vedere solo le informazioni di sua competenza; ognuno in base al ruolo aziendale che ricopre.

Dati clienti

Con questo programma l'agente è in grado di accedere direttamente allo scadenziario del cliente, filtrando le scadenze in base alle modalità di pagamento previste (ricevuta bancaria, rimessa diretta, contanti, accredito bancario) e allo stato di scadenza (saldo, non saldato, insoluto, non insoluto). È possibile registrare l'avvenuto pagamento di una scadenza trasmettendo immediatamente la relativa informazione all'azienda.

Giro visite

Il modulo permette all'agente di pianificare le visite presso la clientela, decidendo l'ordine giornaliero da seguire per una migliore organizzazione del lavoro ed un'ottimizzazione dei tempi.



Documenti

Il programma permette l'inserimento dei dati di nuovi documenti di magazzino DDT/Fatture immediate (Tentata Vendita) o impegni cliente (Raccolta Ordini) oltre alla consultazione di documenti già esistenti. Con la gestione del Budget è possibile fornire all'agente un massimale, spendibile come omaggio merce oppure come sconto aggiuntivo sulla vendita effettuata. In fase di salvataggio del documento, l'agente ha la possibilità di scegliere se stampare in locale oppure se inviare al cliente, tramite fax o e-mail, una copia del documento/ordine creato. Per sfruttare questa funzionalità è richiesta la presenza sul server aziendale di un programma di gestione e-mail e fax.

Articoli

Con questa funzionalità è possibile accedere ad uno zoom sugli articoli per ricercare prodotti, visualizzare prezzi, sconti e listini personalizzati, e controllare le giacenze.



NTS informatica S.r.l.

S.S. Rimini-San Marino, 142
47924 Rimini - Italy
tel. +39 0541 906611
fax +39 0541 906610

info@ntsinformatica.it

sviluppato da



Laser Informatica s.r.l.

Via Cupa Madonna di Varano, 8
Recanati (MC)
tel. +39 071 7573950
fax +39 071 7577429

www.laserinformatica.it

© Tutti i nomi di aziende e prodotti menzionati sono
marchi registrati dei rispettivi proprietari.
NB: Il Produttore si riserva il diritto di apportare modifiche
o variazioni alle caratteristiche del prodotto.

www.ntsinformatica.it