



NTS
informatica

BUSINESS OFFICE AUTOMATION

gestione commerciale e assistenza
tecnica hardware e software

enter → |



BUSINESS, GARANZIA DI UN SERVIZIO PUNTUALE E COMPLETO

L'attuale mercato del software gestionale ricerca **soluzioni specifiche** che rispondano con efficacia alle esigenze peculiari delle imprese; **soluzioni verticali, in grado di adattarsi flessibilmente** alle differenti necessità dei diversi settori merceologici.

NTS Informatica, da sempre attenta al costante perfezionamento ed aggiornamento dei propri prodotti, ha deciso di abbracciare questa **scelta strategica**, proponendo alla propria clientela un'ampia gamma di prodotti verticali. **Le soluzioni settoriali NTS**, strutturate sulla base della collaudata **suite gestionale Business**, anticipano le richieste di chi opera in realtà economiche particolari, caratterizzate da specifiche attività ed esigenze.

Nasce **Business Office Automation**, pensato per fornire **strumenti avanzati di gestione** alle aziende che operano nella **fornitura di prodotti e servizi per l'automazione dell'ufficio e per l'informatica** (vendita ed assistenza di hardware, software ed altri prodotti per l'ufficio).

Business Office Automation offre un **vantaggio competitivo concreto**, in quanto fornisce un potente set di funzionalità specifiche, consentendo un'azione efficace di riduzione dei costi ed un migliore controllo dei processi aziendali.

Il programma, sfruttando la struttura modulare di Business, mette a disposizione dell'utente un **pacchetto di moduli base** capaci di gestire in modo ottimale le problematiche caratteristiche del settore, garantendo quando sia necessario, l'inserimento di **moduli aggiuntivi con funzionalità avanzate**.

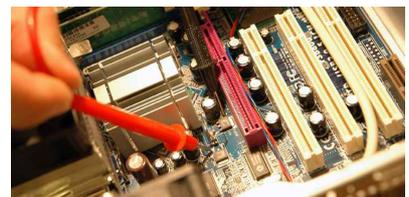
Sono inoltre disponibili una serie di **moduli amministrativi integrati**, dedicati alle attività di contabilità, finanza e controllo di gestione per una completa ed efficiente gestione aziendale.

BUSINESS...UN MONDO DI FUNZIONALITÀ AL VOSTRO SERVIZIO

Abbiamo scelto di progettare soluzioni software ponendo **grande attenzione alle esigenze di chi opera direttamente sul campo.**

Business Office Automation è il frutto **dell'esperienza e della professionalità**, applicate alla tecnologia più avanzata. Dispone di una **vasta gamma di funzioni operative** che consentono di **gestire in modo ottimale** le seguenti tematiche:

- codifica a magazzino di apparecchiature, ricambi, accessori
- **gestione delle matricole** in acquisto ed in vendita (sia per i prodotti che per il software)
- definizione delle risorse tecniche e non tecniche disponibili (organizzazione interna dell'azienda)
- **gestione dell'archivio del "parco installato"**, cioè degli impianti, apparecchi e software installati presso ciascun cliente, identificati da numero seriale/matricola, con attributi di tipologia, ubicazione, data installazione, periodo di garanzia, ecc.
- **definizione delle attività di manutenzione programmata**, per ogni tipo di apparecchiatura/impianto, o per ogni singolo cliente/apparecchio/impianto
- **gestione e manutenzione dei contratti di assistenza/manutenzione e noleggio**, intestati a singoli clienti, con le relative regole di rinnovo/scadenza, di fatturazione, di definizione e di pagamento dei canoni. Gestione dei contratti di estensione di garanzia, sia attivi che passivi (cioè stipulati con il produttore)
- **rinnovo automatico e fatturazione automatica, periodica**, dei canoni di assistenza/noleggio
- gestione automatizzata di fatturazione contratti (di noleggio o assistenza, tipicamente per fotocopiatori e stampanti) con la logica del costo-copia (con franchigia o a scaglioni, con o senza canone mensile fisso)
- inserimento e avanzamento delle **chiamate di assistenza**, con registrazione delle attività previste e consuntivate, con possibile associazione alla singola chiamata di documenti (in formato Word, Excel, Pdf, ecc.). Le chiamate possono riguardare clienti acquisiti e clienti potenziali oppure utilizzatori finali (clienti dei propri partner-rivenditori)
- gestione specifica e rapida dell'**attività telefonica relativa all'assistenza** (help-desk, call-center, hot-line) e del lavoro, da parte del responsabile tecnico, di assegnazione chiamate ed attività ad altri operatori/risorse; agenda degli impegni di ogni singolo tecnico
- **registrazione dei ricambi** necessari (e dei materiali di consumo) per le singole riparazioni/interventi di manutenzione, con la possibilità di provvedere all'impegno dei ricambi/materiali ed allo scarico al momento dell'utilizzo (o prelievo da magazzino), ai prezzi di costo, con o senza emissione di un DDT
- **predisposizione di preventivi-offerte** per le riparazioni, considerando sia eventuali ricambi, che la manodopera, oltre ad eventuali costi aggiuntivi (rimborso spese chilometriche, diritti di chiamata, vitto/alloggio, ecc.), in garanzia e non; a partire dai preventivi confermati, emissione impegno cliente e successiva fattura/corrispettivo.
- possibilità di associazione di una chiamata/intervento ad un contratto di fornitura di apparecchiature (per es. intervento di installazione collegato all'ordine cliente)
- gestione degli **RMA (Reso Materiale Autorizzato)**, con carico magazzino al ricevimento ed emissione DDT in uscita al momento del reso riparato al cliente
- gestione di listini per i canoni di assistenza e per le condizioni applicabili (anche distinte per singolo cliente) ai singoli servizi (prezzo dell'ora di intervento, del diritto di chiamata, del rimborso chilometrico, ecc.)
- gestione di contratti di **servizi prepagati**, espressi in ore o in valore, da scalare con uno o più interventi; fatturazione automatica del contratto prepagato e determinazione del saldo residuo ore/importo in tempo reale
- gestione delle **FAQ**, cioè della base di conoscenza "problemi-soluzioni", accessibile anche al momento dell'inserimento/gestione di una chiamata di assistenza
- emissione controllata e verificata, in modo automatico e/o interattivo, delle fatture relative a riparazioni/interventi/chiamate registrate a consuntivo (cioè senza precedente preventivo), per le varie voci di manodopera, spese, singoli ricambi, ecc.
- **scadenario automatico delle manutenzioni programmate** e, a richiesta, relativa emissione automatica delle chiamate (e relativi rapporti cartacei), con le attività associate da eseguire. Gestione delle operazioni di "richiamo" (per difetti di fabbrica)
- definizione e **controllo dei livelli di servizio** per ogni tipologia di contratto di assistenza/noleggio (cioè gestione degli SLA: Service Level Agreements)



- gestione della sospensione del servizio a clienti inadempienti
- integrazione con **Word** per l'emissione di documenti (ad es.: offerte/preventivo riparazione)
- integrazione con **MS-Outlook** (ed. Exchange) per la gestione dei messaggi di posta elettronica, in uscita ed in entrata, relativi alle chiamate di assistenza
- gestione contabile integrata delle commesse, al fine di avere in tempo reale **risultati di marginalità** (differenze costi/ricavi) sulle singole commesse/interventi o sui singoli contratti di manutenzione/cliente (prerequisito: modulo Contabilità Analitica)
- vasta gamma di strumenti di interrogazione e stampa sugli archivi. Alcuni esempi:
 - stampa/interrogazione della storia degli interventi, delle attività eseguite, dei ricambi sostituiti e dei materiali di consumo utilizzati per ogni singola matricola/apparecchio/installazione software o per ogni contratto
 - stampe dei contratti in scadenza, scaduti, da rinnovare, ecc.
 - elenchi delle attività da svolgere per ciascun tecnico/giorno di lavoro
 - attraverso l'utilizzo delle funzionalità degli "**Alerting Configurabili**" di Business, il sistema può notificare automaticamente, con e-mail o con messaggi a video, situazioni particolari quali: offerte in scadenza, contratti scaduti, ricambi sottoscorta, ecc.



Business Office Automation può essere ulteriormente potenziato con l'inserimento di moduli aggiuntivi che permettono di gestire:

- i contatti commerciali (dati anagrafici, attività/visite/telefonate/ecc, opportunità, trattative, offerte) sia con i clienti acquisiti che con i clienti potenziali (prerequisito: modulo **CRM**)
- l'analisi dei dati delle vendite, dei consumi di ricambi, del fatturato-in-servizi, dell'attività commerciale, con l'utilizzo semplice ed immediato di tabelle pivot, tabulati e grafici (prerequisito: modulo **Datawarehouse**)
- il processo burocratico degli acquisti: richieste di acquisto, richieste di offerta, ordini fornitori (prerequisito: modulo **RDA/RDO** abbinato alla gestione **Ordini Clienti/Fornitori**)
- la gestione ed il controllo di grosse commesse, secondo logiche di **Project Management** (gestione dei progetti, con costi e ricavi a budget e a consuntivo), per lo sviluppo di soluzioni, prodotti e customizzazioni software, o per la realizzazione di impianti hardware/software complessi
- il sito di commercio elettronico B2B e B2C (con la soluzione integrata **Business E-commerce**)
- le attività di inventario con riscontro fisico delle giacenze (effettuato periodicamente, a rotazione, ecc.) utilizzando in modo semplice dispositivi palmari (prerequisito: modulo **Inventario su Palmare**)

Business Office Automation è stato progettato anche come soluzione dipartimentale con altri sistemi gestionali. Il modulo **Import/Export** consente di creare/modificare agevolmente interfacce di interscambio dati tra Business ed altre applicazioni (tramite file Ascii, Excel, tabelle in database Access/ODBC).

Utilizzando anche i moduli amministrativi di Business (Contabilità, Cespiti, Ritenute, Agenti, F24, ecc.) è possibile disporre di un **ambiente totalmente integrato in modo "nativo"**, su un unico database, senza alcuna duplicazione di informazioni, il che permette di "navigare" con grande libertà (salvo eventuali restrizioni di accesso per i singoli utenti) tra i documenti ed i flussi gestionali dell'azienda.

Si tratta di **uno strumento che, per livello di integrazione, non ha soluzioni concorrenti paragonabili.**

Il cliente, con Business Office Automation, dispone di una soluzione unica, che gestisce tematiche amministrative, commerciali, tecniche ed operative con un'unica interfaccia, a beneficio dell'azienda e di tutti i suoi operatori.

BUSINESS OFFICE AUTOMATION, LA NOSTRA SOLUZIONE PER LA TUA AZIENDA

MODULI

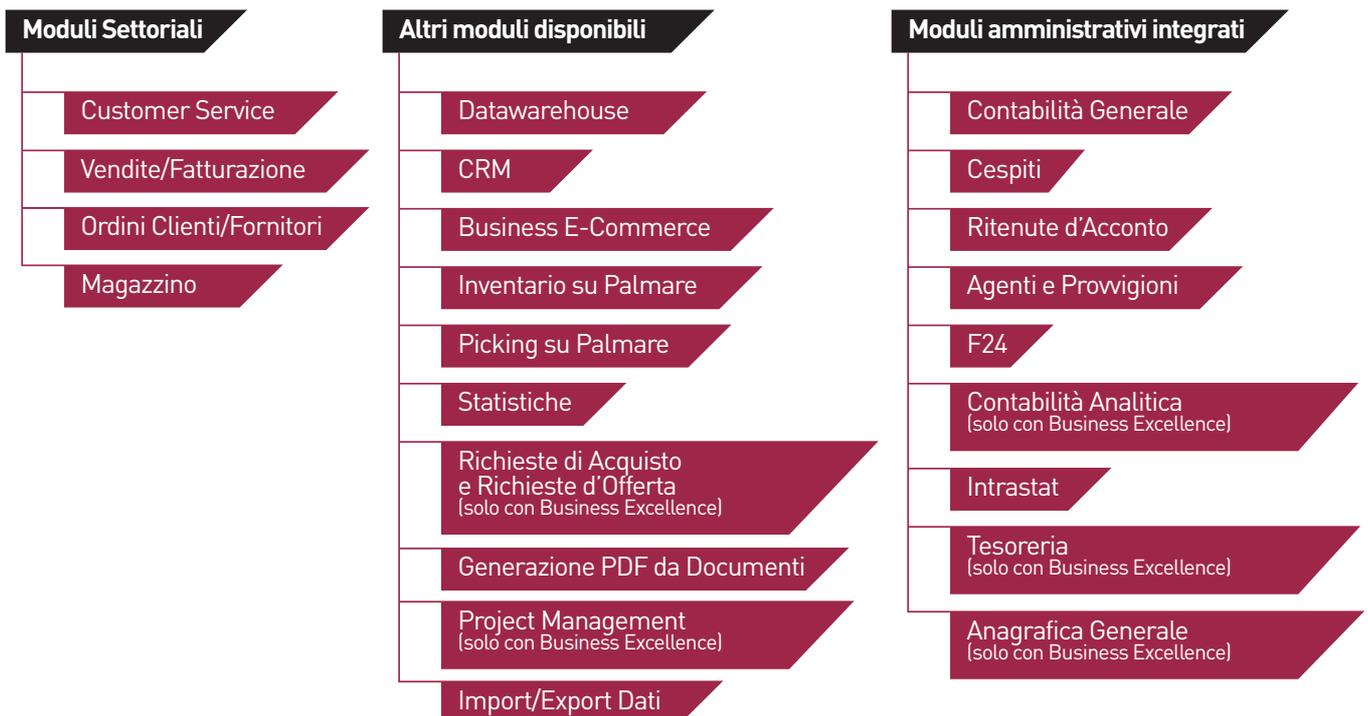
Business Office Automation è la soluzione scalabile e modulare pensata intorno a te, alla tua azienda ed ai tuoi clienti.

Il software aiuta la piccola impresa nella crescita e nel conseguimento di nuovi successi, mentre rappresenta per l'azienda già strutturata una **soluzione potente e flessibile**.

Come ogni soluzione verticale della linea Business, Office Automation si caratterizza per le sue qualità di:

- **scalabilità**, in termini di posti di lavoro
- **modularità**, in funzione delle esigenze gestionali dell'azienda

Le funzionalità gestionali sono organizzate in modo razionale, attraverso l'utilizzo di una serie di moduli, tra loro integrati, che fanno parte della suite gestionale Business.



Business, la tua soluzione gestionale

BUSINESS: PRONTI A SFIDARE IL MERCATO?

LA SOLUZIONE GESTIONALE BUSINESS

Business rappresenta oggi uno dei prodotti di punta nel panorama delle soluzioni software gestionali per le aziende. **Business è un ERP** pensato per **rispondere efficacemente** alle esigenze delle aziende, presentando elevati standard di semplicità, efficienza e stabilità.

Dotato di una **vasta gamma di funzionalità**, **Business è un sistema integrato e completo** di gestione, in grado di supportare al meglio le attività ed i processi aziendali.

In un mercato che diventa sempre più difficile e selettivo, dotarsi di uno strumento gestionale valido e collaudato, costituisce una necessità vitale; **Business** è la risposta per quanti cercano uno strumento capace di valorizzare ed incrementare il proprio Business.



“IL VOSTRO BUSINESS È LA NOSTRA MISSIONE” 6 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERE BUSINESS

I PLUS DI BUSINESS

Sono migliaia i clienti che oggi utilizzano la soluzione Business per la gestione della propria attività aziendale; ma in un mercato che offre il miraggio di tantissime soluzioni, che cosa spinge un'azienda a preferire Business?

I punti di forza di Business sono molti; ci limitiamo a segnalarvene alcuni che ne fanno **un prodotto vincente**, in grado di soddisfare anche le necessità dell'utente più esigente:

- **AMPIA COPERTURA FUNZIONALE...**
...per rispondere efficacemente alle esigenze dei singoli operatori
- **STRUTTURA MODULARE...**
...per far crescere l'azienda passo dopo passo, in funzione delle reali necessità
- **SCALABILITÀ...**
...per adattarsi in modo flessibile alle caratteristiche peculiari dell'impresa
- **STABILITÀ...**
...garantita da anni di presenza sul mercato
- **INTEGRAZIONE...**
...con l'ampia gamma di soluzioni software disponibili
- **AFFIDABILITÀ...**
...grazie alla struttura del database utilizzato e alle funzionalità di framework ampiamente collaudate

“PER NOI EFFICIENZA È UNA PAROLA D'ORDINE” NTS INFORMATICA, UNA SCELTA SICURA

LA NOSTRA STORIA, IN PILLOLE

- **1989**_ Viene fondata a Rimini NTS Informatica
- **1990**_ Nasce Friendly, gestionale in tecnologia Acu Cobol in ambiente Unix/Xenix ed MS-Dos
- **1994**_ Studi sulla programmazione ad oggetti in tecnologia VB
- **1995**_ Inizia lo sviluppo del nuovo software gestionale. Costruzione del framework e rilascio dei programmi più importanti dell'area commerciale e contabile
- **1996**_ Viene rilasciata la prima versione del gestionale Business
- **1998**_ Inizia la conversione del parco clienti Friendly a Business e consolidamento sul mercato del nuovo software
- **1999**_ Business diventa E.R.P. (Enterprise Resource Planning) con i programmi di controllo di gestione e pianificazione della produzione
- **2002**_ Business raddoppia, con le versioni Easy ed Excellence, per rispondere alle peculiari necessità della piccola e della medio-grande impresa
- **2004**_ NTS è un'importante realtà aziendale nel panorama informatico italiano: un team di professionisti che assiste e supporta oltre 200 Clienti Diretti ed una rete di Partner con migliaia di clienti in tutta Italia e non solo
- **2005**_ Inizia lo studio su piattaforma .NET del nuovo framework per lo sviluppo di nuove procedure
- **2006**_ Proseguono gli sviluppi in .NET. NTS completa l'approccio ERP Extended con i moduli Customer Service (gestione attività pre/post vendita), CRM (gestione attività commerciali) e Datawarehouse (analisi dati). Business compie un salto generazionale diventando uno strumento interattivo che aiuta l'utente nell'operatività quotidiana e nella programmazione delle attività, con funzionalità di Alerting Configurabili sulle esigenze specifiche delle singole imprese
- **2007**_ Nasce Business Mobility, la linea di prodotti di automazione aziendale su palmare integrata a Business ERP, per l'approntamento spedizioni/prelievi da magazzino con dispositivi palmari, la gestione degli Inventari di Magazzino ed il Controllo Ricevimento Merce. E la storia continua...

Oggi NTS si avvale di una rete di oltre 150 Partner, capillarmente distribuiti sul territorio nazionale, che forniscono un supporto completo in termini di:

- **CONSULENZA**
- **PROGETTAZIONE**
- **ASSISTENZA**

...9.400 clienti...oltre 33.000 utenti...un prodotto che cresce e si arricchisce sempre di nuove funzionalità...un'azienda affidabile...un team di professionisti al vostro servizio...NTS INFORMATICA.



The logo for NTS Informatica, featuring the letters 'NTS' in a bold, blue, sans-serif font. The 'N' and 'T' are connected, and the 'S' is slightly larger and positioned to the right.

informatica

NTS informatica S.r.l.
S.S. Rimini-San Marino, 142
47900 Rimini - Italy
tel. +39 0541 906611
fax +39 0541 906610

www.ntsinformatica.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.