

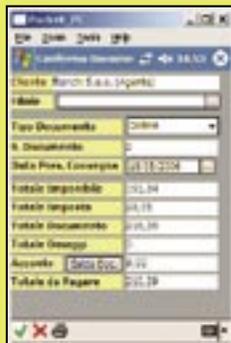
SmartSales agevola la comunicazione tra azienda e agenti permettendo la trasmissione dei documenti di vendita e aggiornando le giacenze e le disponibilità di magazzino, le anagrafiche clienti e articoli, i giri visita e tutte le informazioni utili a massimizzare le performance commerciali dell'azienda.

I vantaggi per gli Agenti:

- Informazioni sempre aggiornate, inviate direttamente dalla sede centrale.
- Consultazione della situazione del cliente (ultimi ordini, condizioni di vendita e sconti, blocco del cliente per insoluti ecc.).
- Minimizzazione degli errori di imputazione dei dati.
- Riduzione dei tempi di esecuzione del servizio e autonomia nel reperimento delle informazioni.

I vantaggi per l'Azienda:

- Ottimizzazione dei tempi di acquisizione e evasione degli ordini.
- Aggiornamento immediato delle condizioni commerciali da applicare al cliente.
- Possibilità di controllo e misurazione delle performance commerciali della forza vendita.
- Azzeramento degli errori di trascrizione dei documenti provenienti dagli agenti.



SmartSales

Your Pocket Solution

Tentata vendita e raccolta ordini
integrata a Palmari e Pocket PC.

SmartSales è la soluzione per la Tentata Vendita e la Raccolta Ordini attraverso dispositivi **mobile**, già predisposta per integrarsi ai gestionali Onda^{UP} e Oceano, ma interfacciabile a qualsiasi altro applicativo.

L'obiettivo è fornire uno strumento efficace per l'ottimizzazione dell'attività della Forza Vendita, conciliando l'operatività interna d'azienda con l'attività commerciale svolta dai funzionari sul territorio, incentrata sulla raccolta ordini e sulla consegna della merce con l'uso di automezzi considerati come magazzini secondari.

A seconda della frequenza di rientro dell'agente in sede, la trasmissione dei dati può avvenire collegando direttamente il dispositivo palmare alla rete aziendale via culla, oppure tramite internet o, infine, via GPRS.



EdiSoftware
soluzioni gestionali

Via G. Pedemonte, 3 • 16149 Genova
Tel. 010.648.601 • Fax 010.64.86.099

www.edisoftware.it • uffcomm@edisoftware.it

YOUR | Pocket Solution



SmartSales

Tentata vendita e raccolta
ordini integrata a
Palmari e Pocket PC



EdiSoftware
soluzioni gestionali

Caratteristiche Generali

Definizione giro clienti. Permette di definire e ottimizzare gli spostamenti degli agenti definendo il giro visite dalla sede centrale.

Selezioni, ricerche e filtri. Velocizzano il reperimento delle informazioni permettendo di effettuare ricerche per ragione sociale, per codice articolo, descrizione o categoria merceologica.



Integrazione a lettori di codici a barre. Consente di immettere gli articoli tramite lettura bar code minimizzando gli errori di inserimento manuale e velocizzando la registrazione dei dati.

Trasmissione personalizzata dei dati al palmare dell'agente. In presenza di una rete di vendita con più agenti, la parametrizzazione della procedura permette di sincronizzare i palmari in modo da inviare le sole informazioni relative al singolo agente.

Notifica nuovi ordini e D.D.T.. È prevista una maschera riepilogativa che permette un controllo preventivo delle informazioni prima dell'importazione definitiva nel gestionale.

Riordino per cliente. Consente di velocizzare l'inserimento degli ordini ripetitivi, proponendo in automatico gli articoli che il cliente acquista abitualmente.

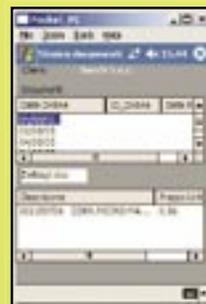
Raccolta Ordini

Le attività correlate alla Raccolta Ordini possono essere sintetizzate in due fasi principali: **l'inserimento e la stampa dell'ordine e la sua trasmissione alla sede centrale.**

Per gli agenti che operano sul territorio occorre assicurare innanzitutto la massima velocità di reperimento e inserimento delle informazioni.



Per avere costantemente sotto controllo la situazione del singolo cliente, esiste un'apposita maschera dalla quale consultare i **documenti precedentemente inseriti: ordini, fatture, preventivi, ecc.** È inoltre possibile visualizzare eventuali **partite ancora aperte.**



Nella digitazione dell'ordine, per ciascun articolo selezionato sono proposti il prezzo unitario e gli sconti previsti.

Una volta che le righe sono state inserite, prima di confermare e stampare, è possibile visionare l'anteprima dell'ordine con i totali generali e indicare un acconto nel caso di **incasso parziale.**

Una volta trasmessi gli ordini alla sede centrale, si può avviare la procedura di **importazione ordini nel gestionale.**



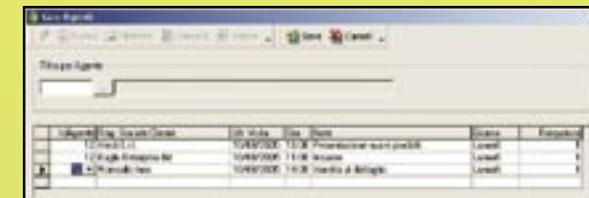
Tentata Vendita

La Tentata Vendita presenta una maggiore complessità gestionale rispetto alla Raccolta Ordini.

In pratica ogni automezzo può essere considerato un deposito viaggiante e come tale è soggetto a movimentazioni ogni qualvolta viene effettuato un carico o uno scarico della merce.



Ogni operatore impegnato nella consegna ai clienti, registra quotidianamente attraverso il terminale, il trasferimento della merce dal magazzino principale all'automezzo ed effettua la stampa del documento di carico.



Questo gli dà la possibilità di verificare in ogni momento la disponibilità degli articoli sia sul proprio automezzo, che nel deposito centrale. A fine giornata potrà poi sincronizzare la propria situazione di magazzino con quella della sede.

La funzionalità Documenti Ricevuti funge poi da riepilogo in sede di tutti gli ordini, le fatture e le bolle registrati dai vari agenti e serve da controllo sull'attività giornaliera dei venditori.