
PRESA ORDINI WEB

www.ict-group.it

PRESA ORDINI WEB

La soluzione informatica Presa Ordini web nasce per risolvere e gestire le problematiche legate alla “gestione ordini a distanza”, quindi immessi direttamente dal venditore. Tutto il sistema è realizzato in “Java”, è totalmente web nativo ed integrato all'interno del sistema ERP (Enterprise Resource Planning) denominato “EGGS” (Enterprise Governance Global solution web).

Lo strumento è il “collante” informativo tra sede e venditore. Tutte le informazioni della sede vanno al venditore e tutte le informazioni del venditore vanno alla sede.

LE FUNZIONI

Trasmettere dal “sistema gestionale” (elaboratore centrale) di sede al “portatile” del venditore le informazioni che gli competono, quali:

- ☑ “giro” visite
- ☑ anagrafiche clienti e articoli
- ☑ listini di vendita
- ☑ condizioni di vendita
- ☑ situazioni contabili
- ☑ affidabilità cliente
- ☑ messaggi dalla sede al venditore

quindi le “regole” aziendali, alle quali il venditore deve attenersi in quanto la sede esercita, attraverso esse, il controllo sulla sua operatività. La trasmissione, in funzione del rientro o meno in sede del venditore, può essere via telefono (senza rientrare in sede) o via “rete”.

Ottimizzare la gestione del cliente da parte del venditore, “guidato” dal sistema, attraverso:

- | | |
|--|--|
| ☑ la proposta del “giro” visite | ☑ la possibilità di gestire “merce omaggio”, |
| ☑ il controllo che il cliente sia “servibile”, vale a dire che sia all'interno dell'affidabilità (il controllo non è solo all'inizio, ma si ripete ad ogni “riga”) | ☑ il controllo per inibire la vendita di articoli non “ammessi” |
| ☑ la proposta dei soli articoli acquistati dallo specifico cliente | ☑ la gestione (immissione, modifica, visualizzazione, annullamento e stampa) dell'ordine |
| ☑ la possibilità di vedere statistiche di vendita, relative al cliente, sia sintetiche che analitiche | ☑ la possibilità di vedere le “partite aperte” del cliente e di incassare i relativi pagamenti |
| ☑ la proposta di prezzi e condizioni funzioni delle “regole” aziendali (modificabili, se autorizzato) | ☑ la possibilità di ricevere acconti |

VANTAGGI

La soluzione informatica Presa Ordini web razionalizza le attività di "gestione ordini a distanza" attraverso un "portatile" in dotazione al venditore, conseguendo una serie di vantaggi, quali:

ELIMINARE "RISCRITTURA DATI":

il "portatile", in dotazione al venditore, raccoglie tutti i "dati" scritti non più su carta, quindi "trasferibili" direttamente al "sistema centrale", senza "riscrittura" da parte del personale di sede.

ELIMINARE CONTROLLI MANUALI:

il "portatile" premette controlli immediati sui "dati" raccolti dal venditore, quali "prezzo, condizioni, articolo non ammesso", l'elaboratore in sede permette i "controlli sui controlli".

ELIMINARE ERRORI:

il "non riscrivere" già limita molto gli errori finali; il fatto che il venditore non debba ricordare o sfogliare listini, condizioni, pagamenti, ma gli vengano proposti dal "portatile" limita gli errori iniziali.

OTTIMIZZARE PRODUTTIVITÀ OPERATORI:

la proposta del "giro visite", del "già acquistato", con relativi "prezzi, condizioni, quantità, date", del "controllo fido", della "lista incassi", degli "acconti", di producono sicurezza nel venditore, inducendo maggiore produttività nella sua funzione, meno soggetta a errori o a perdite di tempo.

ELIMINARE PERDITE DI TEMPO:

il "non riscrivere" già limita molto le perdite di tempo finali; il fatto che il venditore non debba ricordare o sfogliare listini, condizioni, pagamenti ma gli vengano proposti dal "portatile" limita le perdite di tempo iniziali.

COLLOQUIARE CON QUALSIASI SISTEMA GESTIONALE:

"data base" di "portatile" e qualsiasi "data base" gestionale presente in azienda possono scambiare informazioni in modo bidirezionale, agevolando tempi e risultati ad entrambe le strutture informatiche

ELIMINARE COSTI DI PERSONALE:

il "non riscrivere" elimina il personale di "riscrittura"

trasmettere dal "portatile" del venditore al "sistema gestionale" di sede le informazioni raccolte, quali:

La trasmissione, in funzione del rientro o meno in sede del venditore, può essere via telefono (senza rientrare in sede) o via "rete" (in sede e collegamento con "cavo").

- ✔ "giro" visite
- ✔ nuove o variazioni anagrafiche clienti
- ✔ ordini clienti (viene eseguito "in sede" un controllo di validità rispetto alle "regole" aziendali) da cui, in automatico, si passerà in "ordini clienti sede"

- ✔ incassi ed acconti, da cui, in automatico si passerà in contabilità
- ✔ messaggi dal venditore alla sede

CARATTERISTICHE

I principi seguiti nella progettazione e nella realizzazione dello strumento sono:



**ADATTABILITÀ ALLE
DIVERSE REALTÀ
AZIENDALI**



**FACILITÀ D'USO
DA PARTE DEGLI
OPERATORI**



**CONSISTENZA
DELLE INFORMAZIONI**

e determinano caratteristiche, quali

SICUREZZA

lo strumento è completamente configurabile dall'utente in termini di amministrazione delle politiche di accesso

TRASMISSIONE

in funzione del rientro o meno in sede del venditore, via telefono (il "portatile" è dotato di scheda GSM o Modem) o via "rete" (il "portatile" è dotato di scheda di rete), vengono trasmesse al venditore le informazioni che gli competono.

CONTROLLO "SERVIBILITÀ" CLIENTE

la definizione della "affidabilità" del cliente, da parte dell'azienda, consente il controllo automatico della "servibilità", vale a dire che, appena selezionato il cliente da parte del venditore, lo strumento lo avverte se è "fuori fido", in questo caso, può scattare un "blocco".

Di conseguenza l'attività viene interrotta; il controllo viene esercitato anche a livello di "riga" documento, cioè se, in funzione dell'importo della singola "riga", viene superata l'affidabilità, può scattare il "blocco" ed il documento viene interrotto in quel punto, a meno che, in entrambi i casi, non venga inserito un incasso che crea spazio per ulteriore vendita.

PROPOSTA DEI "SOLI" ARTICOLI ACQUISTATI DAL CLIENTE:

attraverso lo "storico cliente", vengono subito proposti i "soli" articoli acquistati, questo non impedisce certo l'acquisto di altri articoli, che verranno proposti la volta successiva; questa funzione accelera l'operatività ed evita di "perdere vendite", perché consente al venditore di "suggerire" articoli di cui, al momento, il cliente può dimenticare la necessità o l'abitudine all'acquisto.

STATISTICHE DI VENDITA

lo "storico cliente" consente al venditore di vedere statistiche di vendita, relative al cliente, in modo sintetico e analitico, per una valutazione commerciale sia di fatturato che di tipologia e volumi di articoli venduti.

STATISTICHE DI VENDITA

lo "storico cliente" consente al venditore di vedere statistiche di vendita, relative al cliente, in modo sintetico e analitico, per una valutazione commerciale sia di fatturato che di tipologia e volumi di articoli venduti.

"GIRO" VISITE

l'indicazione del venditore e del giorno permettono la proposta del "giro" abituale di visite da effettuare.

PROPOSTA DI LISTINI E CONDIZIONI DI VENDITA

la trasmissione delle "regole" aziendali, quali "listini e condizioni" di vendita, al "portatile" del venditore, gli consente, in fase di immissione documento, di ricevere la proposta di tali informazioni, tuttavia modificabili, se autorizzato; questa caratteristica velocizza l'operatività ed evita possibili errori

MERCE OMAGGIO

l'applicazione sul "portatile" consente al venditore di gestire presupposti di campagne promozionali, quali la "merce omaggio",

BLOCCO VENDITA ARTICOLI "NON AMMESSI"

l'applicazione sul "portatile" controlla ed inibisce la vendita di articoli "non ammessi"

INCASSI

l'applicazione sul "portatile" consente al venditore sia di vedere le "partite aperte" del cliente che di incassare pagamenti riferiti alle stesse

ACCONTI

l'applicazione sul "portatile" consente al venditore di ricevere e registrare acconti a fronte di documenti di vendita emessi

MESSAGGI E ANNOTAZIONI

dalla sede al venditore e dal venditore alla sede oltre a note proprie solo del venditore.

RICEZIONE

in funzione del rientro o meno in sede del venditore, via telefono (il "portatile" è dotato di scheda GSM o Modem) o via "rete" (il "portatile" è dotato di scheda di rete), vengono ricevute in sede tutte le informazioni raccolte dal venditore sul "portatile".

AUTOMATISMI IN SEDE

dai "dati" ricevuti dal "portatile" del venditore, sono attivati automatismi, quali, "giro" visite effettuato, apertura o variazione di anagrafiche clienti, statistiche, ordini clienti, incassi ed anticipi per la contabilità

PIATTAFORME SUPPORTATE

SISTEMI OPERATIVI

Windows, Linux, Solaris, tutti quelli che supportano "Java j2ee sdk 1.4" o successivi

DATABASE

Mysql, Microsoft SQL server, Oracle, Postgres, DB2

APPLICATION SERVER

Tomcat, JBoss

BROWSER CLIENT

Tutti (Internet Explorer, Firefox, Safari)

ICT - GROUP S.r.l.

Via Cavallotti, 8 - 42122 Reggio Emilia (RE) - Italy
Tel. +39 0522 629641- Fax. +39 0522 629259

commerciale@ict-group.it - www.ict-group.it

P.IVA. 02493530352 - Capitale sociale 300.000 € i.v.