



four solutions



c.r.m.

targetcross

Software per la gestione delle attività commerciali dell'azienda

2 - Analisi - 1 - Offerte

Da data 01.01.1996 A data 31.12.2003 Leggi Tracking

Stato: Tutte In essere Sollecitate Accettate Rispinte

Situazione: Tutte Non generato ordine Generato Ordine

Selezione cliente: (Solo i documenti del cliente selezionato)

Numero completo	Data	Cliente-Fornitore	Imponibile	Sit.	Codice	Qtà	Prezzi
2002-OFC-0000144	30.11.2002	Z.Z.S.R.L.	189,20				
2002-OFC-0000145	02.12.2002	Z.Z.S.R.L.	127,20				
2003-OFC-0000009	24.01.2003	Z.Z.S.R.L.	2.526,20				
2003-OFC-0000018	06.02.2003	Z.Z.S.R.L.	10.086,75				
2003-OFC-0000041	13.03.2003	Z.Z.S.R.L.	203,20				
2003-OFC-0000046	24.03.2003	Z.Z.S.R.L.	1.734,64				
2003-OFC-0000079	14.05.2003	Z.Z.S.R.L.	404,50				
2003-OFC-0000106	22.08.2003	Z.Z.S.R.L.	203,20				
2003-OFC-0000150	10.12.2003	Z.Z.S.R.L.	128,20				

Numero di documenti in lista: 34 Subtotale selezionato: 0,00

Mese	Anno prec.	Anno attuale	della	Anno	Imponibile	Della	Nr. offerte	Accettate	% acc.
Gennaio	2.526,20	419,47	83,40	1998	19.297,93	999,00	2	1	50,00
Febbraio	10.086,75	0	999,00	1999	2.859,75	-86,22	5	2	40,00
Marzo	1.937,84	0	999,00	2000	1.446,08	-45,63	2	1	50,00
Aprile	1.367,20	0	999,00	2001	6.019,85	316,29	9	4	44,44
Maggio	404,50	0	999,00	2002	6.714,36	11,54	8	7	87,50
Giugno	0	0	0,00	2003	16.653,89	148,03	8	4	50,00
Luglio	0	0	0,00	2004	419,47	-97,48	1	0	0,00
Agosto	203,20	0	999,00						
Settembre	0	0	0,00						
Ottobre	0	0	0,00						
Novembre	0	0	0,00						
Dicembre	128,20	0	999,00						
Totale					53.211,33		35	19	

Il prodotto

Target Cross CRM raccoglie ed organizza tutti gli "eventi" legati ad un cliente o ad un potenziale cliente, garantendone un'immediata rintracciabilità.

Con una struttura flessibile e facilmente implementabile, riduce in maniera sensibile i tempi di start-up ed i costi di progetto

Con pochi click si può quindi accedere all'elenco delle offerte, degli ordini, delle bolle, delle fatture; la situazione contabile di un cliente; gli articoli che

acquista e con che frequenza, e tante altre informazioni standard o custom, usualmente sparse nel sistema gestionale.

La gestione degli eventi

E' il "cuore" di Target Cross CRM.

Ogni evento è classificato da un "tipo evento", per stabilire i parametri con cui effettuare il monitoraggio delle attività (impostazione dei messaggi di avviso, metodo di visualizzazione, ecc.)

Tutte le attività commerciali aperte sono organizzate in un'unica finestra gestibile sia dal punto di vista del singolo cliente che da un punto di vista generale. Da questa finestra è possibile fissare appuntamenti, mandare una mail o un fax, scrivere una lettera, effettuare una chiamata mediante centrali telefoniche VoIP, chiudere un evento, creare un nuovo evento per un altro utente aziendale, ecc.

Il layout è personalizzabile dall'utente.

CRM - Customer Relationship Management

Stampa Leggi Opzioni Posta Appunt. Evento Chiamata Chiusi Contatt. Figli

21000368 S.R.L.

41 - EVENTI APERTI

Or	sc	F	A	Chiama il	Ragione Sociale	Contatto	Mittente	Oggetto
07.11.2007				S.T.		SIG. GIANNI	Mirko_Seghetti	per offerta. Verifica anche PER I KIT SE metto di acquisto, nel calcolo costi di produzione che su
23.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	Completamento di lavoro 24.01.2007
23.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	INTERVENTO il gen.24.2008 12.00AM
18.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	AVVISO DI CHIUSURA SEGNALAZIONE
23.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	STIPENDI...
23.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	Fax ricevuto in data 21.01.2008 17:02
23.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	litendale
02.01.2008				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	Visite per nuove tariffe
31.12.2007				TEK SERVICE SRL			Mirko_Seghetti	siti da fare

Eventi di 1 Tel 04

Data	Contatto	Mittente	Oggetto
23.01.2008	Mirko_Seghetti	Mirko_Seghetti	visita per proporre nuovi mod
17.01.2008	Mirko_Seghetti	Mirko_Seghetti	Fax ricevuto in data 17.01.2008
14.01.2008	Cristina	Mirko_Seghetti	PER CANONI,
14.01.2008	Cristina	Mirko_Seghetti	Ri: Info su scad. RiBa
14.01.2008	Cristina	Mirko_Seghetti	Info su scad. RiBa

Eventi futuri TR

Data	Contatto	Oggetto	Commissa
28.01.2008		visita per proporre nuovi moduli	

Eventi in Evidenza

Data	Ragione Sociale	Contatto	Oggetto
15.11.2007	SPA	Roberto	OFFERTA per demo. Lui proponeva la prox settimana.
30.11.2007	GROUP SRL	Paolo	CRM
27.12.2007	GROUP SPA	Maurizio	Licenze
31.12.2007	ASSICURAZIO.	Roberto	diretta polizza incendio
02.01.2008	TEK SERVICE SRL		Visite per nuove tariffe
14.01.2008	S.R.L.		fissare appuntamento per contabilità analitica



L'analisi del cliente

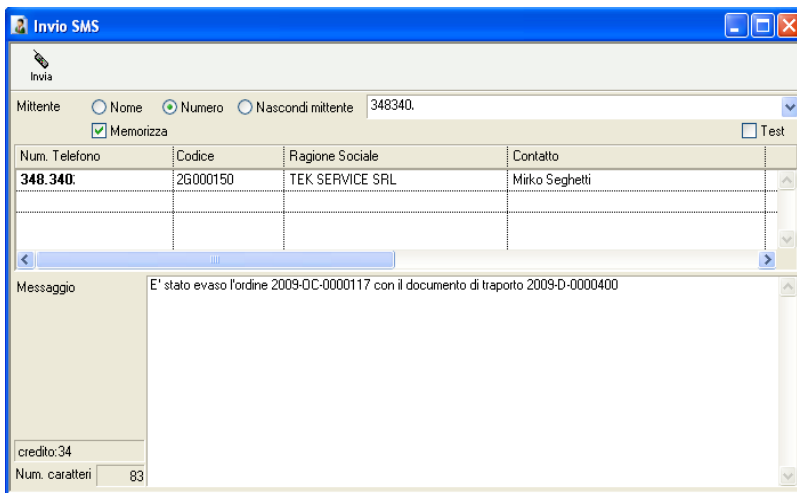
- Da un unico cruscotto, Target Cross CRM attinge i dati da offerte, ordini, DDT, fatture, scadenze, fido, solleciti, insoluti, articoli venduti, previsioni e li riorganizza in modo semplice e chiaro, per anno o mese, confrontandoli con quelli dell'esercizio precedente.
- L'analisi OLAP, di business intelligence, consente di navigare nei dati in modo "multidimensionale".

La gestione delle e_mail

La gestione delle e-mail integrata in Target Cross CRM è fondamentale per la completa gestione degli eventi.

E' possibile gestire la posta in uscita e, soprattutto, ricevere e-mail e associarle direttamente al cliente/contatto al fine di renderle disponibili anche agli altri.

Il modulo di integrazione con Microsoft Outlook permette di lavorare off-line e sincronizzare i dati con Target Cross CRM



Invio SMS

- Invio SMS tramite client di posta elettronica o tramite http
- Invio diretto o differito da server
- Ricevuta di ritorno per controllo stato ricezione SMS
- Personalizzazione del mittente
- Creazione eventi per SMS inviati
- SMS automatici dal proattivo
- Acquisto SMS direttamente dal sito del gestore con sconto rispetto ai prezzi di listino

Ulteriori caratteristiche funzionali

Tra le quali:

- gestione contatti / persone di riferimento per ogni cliente / fornitore;
- completa tracciabilità dei documenti (offerte, ordini, ddt, fatture, ordini di produzione, ecc.);
- gestione planning aziendale (utenti e risorse) e dell'agenda personale;
- invio / ricezione fax completamente integrata;
- schedulazione attività aperte, eventi ripetitivi, avvisi di scadenza;
- fatturazione eventi;
- strumento di analisi OLAP interno;
- gestione messaggi interni tra i vari operatori aziendali;
- moduli in rilascio: CRM Web

Informazioni tecniche

Target Cross CRM è sviluppato in Omnis Studio v.4.x su libreria esterna. Completa compatibilità con versioni Target Cross 4.x e successive.