

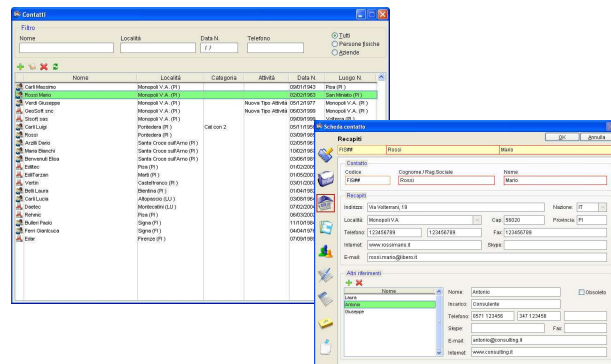
La soluzione GeoSoft per la produttività aziendale

Da oggi le aziende hanno una marcia in più: la piattaforma software GeoSoft per la gestione dei contatti, ciclo produttivo, organizer personale, produzione cataloghi e soluzione di problematiche contabili.

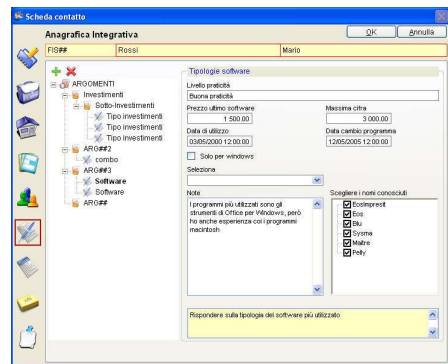
Il software integra le capacità proprie di un CRM (Customer Relationship Management) con funzionalità estese di gestione magazzino e processo di vendita, servizi attivi con i clienti e fornitori, customer satisfaction, scadenziario pagamenti.

ANAGRAFICA CONTATTI

Il punto di partenza della gestione aziendale è costituito dalla anagrafica contatti. Si possono caricare semplici leads oppure clienti, fornitori, singoli soggetti o aziende. Una pratica divisione in tipi e categorie permette una immediata ricerca attraverso un albero grafico. Tutti i nominativi possono essere relazionati tra loro tramite una apposita tabella che offre praticamente un'infinità di rapporti interpersonali e sociali, in modo da permettere una accurata contestualizzazione del soggetto (utile per ricerche di mercato). La scheda contatto viene arricchita con molte altre informazioni relative allo stesso, tipo: documenti, attività di agenda, messaggi, etc.

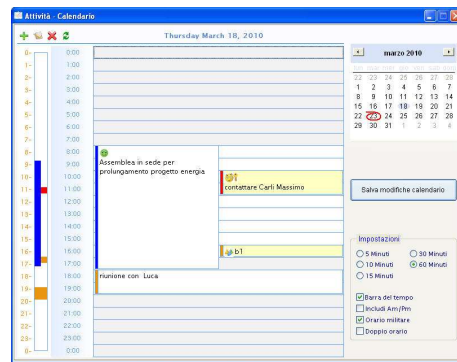


L'approccio centralizzato consente un continuo arricchimento delle informazioni legate ad un contatto. Una speciale gestione di anagrafica integrativa, personalizzabile dall'utente, permette di avere dati strutturati che contraddistinguono il contatto e che possono essere utilizzati per interrogazioni o statistiche. In questo modo sarà possibile definire i prospect con la massima versatilità.



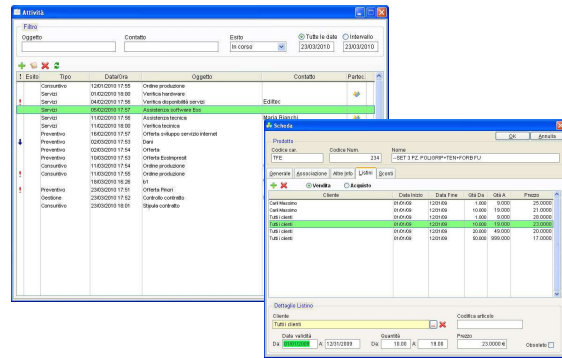
CALENDARIO ATTIVITA'

L'ambiente Attività mostra tutte le informazioni riguardanti il planning aziendale suddiviso per utente. E' possibile gestire appuntamenti, scadenze, messaggi, impegni di vario genere che l'utente si annota in agenda e che ha necessità di consultare al momento opportuno. Attraverso la funzione di promemoria si può impostare un alert che ricorda la scadenza fissata. Si eviterà così la perdita di appunti o foglietti di carta, e si otterrà una organizzazione dati ottimale. E' possibile interagire con la scheda agenda di altri utenti e fissare riunioni o appuntamenti con diversi partecipanti tenendo conto della disponibilità di tutti. Inoltre è possibile lo scambio di messaggi, allegati e documenti di vario tipo, collegati alla particolare attività oppure ad un contatto specifico. I documenti saranno visibili anche nella scheda del contatto collegato così da non dover ricercare nei mille messaggi ricevuti oppure nelle e-mail, etc.



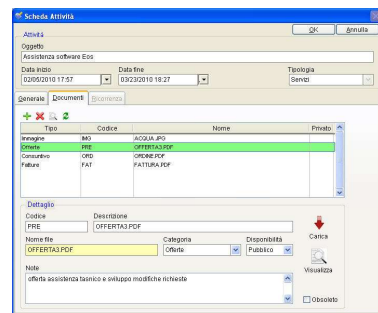
GESTIONE PRODUTTIVITA'

Il settore Produttività abbraccia tutte le fasi del processo aziendale: dalla campagna di marketing e acquisizione di leads, fino alla gestione nel tempo del cliente (o fornitore). L'azienda che opera sul mercato propone campagne mirate al fine di acquisire contatti interessati alle proposte commerciali. Questi contatti andranno ad arricchire la base dati e verranno processati dagli operatori addetti al fine di proporre preventivi, offerte e azioni commerciali specifiche per settore. Tutto il processo commerciale viene pianificato e monitorato, l'utente avrà sotto controllo la percentuale di successo per ogni singolo prospect: si potrà passare dalla fase di semplice contatto a quella di cliente.



Il programma si occupa anche della gestione del cliente operando da vero e proprio gestionale. Attraverso l'area contabilità, vengono emessi documenti fiscali come fatture, documenti di trasporto, note di credito.

Nella scheda del cliente è possibile visualizzare tutti i documenti emessi: dal preventivo, all'ordine effettivo, alla fattura, etc.

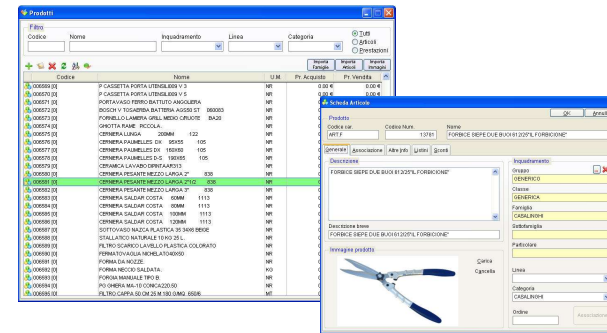


Un'apposita finestra mostra il prodotto o i prodotti che sono stati venduti, le prestazioni effettuate, i servizi attivi, le manutenzioni e qualsiasi altro articolo acquistato. Attraverso l'area scadenziario vengono mostrate le fatture registrate, le spese, i pagamenti effettuati, le scadenze, le entrate e le uscite di cassa.

LISTINO PRODOTTI

Il programma consente l'inserimento di tutti gli articoli aziendali attraverso schede di anagrafica molto dettagliate. E' possibile inserire le foto degli articoli, le associazioni tra prodotti simili, descrizioni secondarie, specifiche tecniche, etc. E' possibile definire un'inquadratura articoli con infiniti livelli di sottogruppo, e ad ogni articolo si possono assegnare, oltre all'inquadratura, anche la linea prodotto e la categoria generica di appartenenza.

E' presente una dettagliata gestione dei listini prezzi di acquisto e di vendita con classi di sconto a più livelli per soggetto, per periodi di tempo, per quantità di merce acquistata, etc.



FUNZIONALITA' EVOLUTE

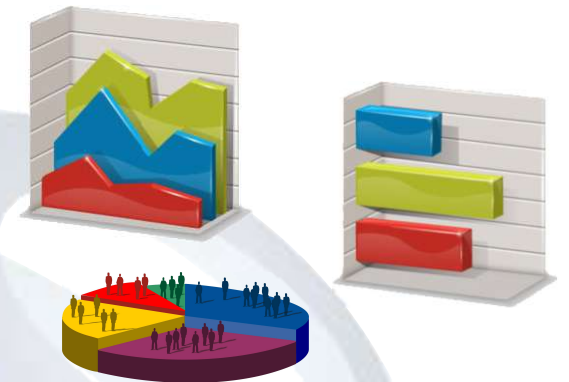
RISERVATEZZA DEI DATI - L'anagrafica utenti può essere impostata attraverso una struttura gerarchica, quindi l'utente che sta più in alto può accedere ad un maggior numero di informazioni rispetto a che sta più in basso. Infatti, oltre alle funzioni controllate da permessi e password, si ha una vera e propria riservatezza del database, per cui l'utente "capo" che sta al vertice della piramide può vedere tutto, mentre gli utenti "operatori" hanno accesso solo ai propri dati o a quelli di altri utenti pari grado. In questo modo ognuno ha accesso solo ai dati aziendali che gli competono e si garantisce così la riservatezza di informazioni sensibili che non devono essere divulgate a tutti.

DATA BIND TOOLS - Collegamento gestionali: Il programma si interfaccia con altri gestionali, come ad esempio Gestionale2 Zucchetti, sistemi su AS400, etc., leggendo interattivamente l'anagrafica soggetti, articoli, listini prezzi, etc., rendendo i movimenti disponibili dinamicamente nella base dati.



INTERROGAZIONI E STATISTICHE

Questa parte permette di generare interrogazioni, sintesi, reportistica, che aiutano l'utente in un'analisi dettagliata del suo lavoro. E' possibile graficare i dati inseriti, fare statistiche, confronti, stampe di tutto ciò che è visibile nelle schermate. Ad esempio si può verificare la percentuale dei contatti che si sono trasformati in clienti, le strategie che hanno permesso il realizzarsi delle negoziazioni, oppure il perché queste non sono andate a buon fine. Esiste un'area generale, accessibile dall'amministratore o da chi ha i permessi adeguati, dalla quale monitorare l'intero processo di sviluppo dell'azienda, quindi analizzare il database nella sua interezza attingendo da tutte le tabelle dati. Esiste poi uno spazio di interrogazioni riservato ad ogni singolo operatore dal quale è possibile fare verifiche personalizzate sul proprio operato al fine di essere consapevoli della propria fase lavorativa ed arrivare così al raggiungimento degli obiettivi.

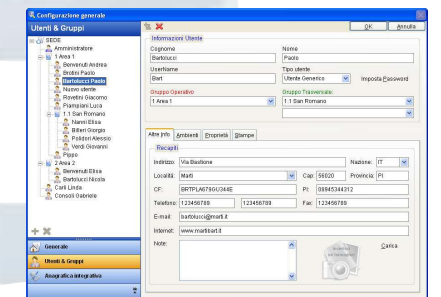


CONTROLLO PRODUZIONE - Attraverso la creazione di un cronoprogramma, si avrà la possibilità di gestire l'intero processo produttivo assegnando le risorse e le fasi operative a ciascun ordine, potendo stimare l'impegno temporale. La proiezione temporale dei tempi di produzione avviene abbinando a ciascun ordine le risorse e le fasi produttive più appropriate. Partendo dalla produzione specifica di ciascuna risorsa saremo in grado di effettuare una stima dei tempi complessivi di lavorazione, comprese anche le fasi successive di consegna e montaggio.

CREAZIONE CATALOGO - Creazione del catalogo prodotti inseriti nel database. Attraverso l'appoggio con il software InDesig, specifico per l'impaginazione grafica a livello professionale, si darà la possibilità all'utente di effettuare modifiche di layout anche dopo l'impaginazione fatta in modo automatico dal programma (verrà studiata la possibilità di impiegare anche un software di grafica di tipo open-source).

GEOMARKETING - La funzione di geomarketing sarà inserita nel programma al fine di collocare sul territorio tutti i soggetti contenuti nel database al fine di avere una visione spaziale dei dati. Potranno essere individuati diversi target divisi per area geografica, e fare così campagne ed azioni commerciali mirate.

PROSSIMI SVILUPPI





via masoria, 5 - 56020 montopoli v.a. (pisa)
tel. 0571 467022 - fax 0571 468042
web: www.geosoftware.it
e.mail: info@geosoftware.it

A chi è rivolto

Prodotto modulare, espandibile, scalabile, adatto a qualunque realtà aziendale piccola o grande, pronto a soddisfare qualsiasi necessità di investimento.

Trova impiego in una vasta gamma di settori: imprese artigiane, aziende commerciali, assicurazioni, banche.

Grazie alla suddivisione in moduli si acquista solo la funzione di cui si ha necessità.

Supporto tecnico a 360°

Il servizio di supporto clienti è a vostra disposizione per aiutarvi a superare ogni ostacolo ed ascoltare le vostre richieste.

E' possibile ottenere supporto on-line remoto direttamente sul vostro desktop; i nostri operatori saranno in grado di interagire col programma come se fossero seduti accanto a voi.

Il centro assistenza e sviluppo è pronto a fare tesoro dei vostri suggerimenti o richieste ed inserirli nelle future release.

Requisiti di sistema

- processore Intel Pentium o superiore
- sistema operativo Microsoft® Windows2000, Windows XP, Windows VISTA, Windows 7, Windows 2003 server, Windows 2008 server, Power Macintosh con emulazione Win9x
- 256Mb di memoria RAM (consigliati almeno 512Mb)
- 40Mb di spazio disponibile su disco fisso
- opzionale, scheda di rete per il funzionamento in rete locale

Copyright 2010 Geo-Soft s.n.c. Tutti i diritti riservati.
Questa pubblicazione è puramente informativa.
Tutti i marchi sono registrati dai rispettivi proprietari.



GEO-SOFT

soluzioni per il tuo mondo



soluzioni gestionali e CRM

gestione contatti
calendario attività
controllo produzione
listini articoli
formulazione preventivi
emissione fatture
scadenzario pagamenti
condivisione documenti

