



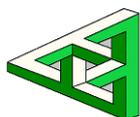
In questo documento

Il "Mobile Computing" nel nuovo scenario - vantaggi

Il prodotto *Wcube retail* - versione 3.0

Principali funzioni

Configurazione commerciale



Velocità e concretezza contraddistinguono le attività di tentata vendita. Per garantire un **effettivo beneficio** è pertanto necessario dotare il personale di strumenti, maneggevoli quanto resistenti, facili da utilizzare ma non per questo banali o privi dei dispositivi e delle funzioni indispensabili per l'attività quali efficienti lettori barcode, stampanti integrate e, soprattutto, informazioni complete.

Sulla base di queste premesse, è stato concepito il prodotto *retail*, realizzato per essere eseguito su terminali **palmari**, con un'interfaccia semplice e veloce da utilizzare ed imparare, completo per consentire non solo le semplici attività di consegna ma tutte le operazioni **fondamentali per l'Azienda** (incassi, ricevute, emissione fatture, resi, omaggi, ecc.), garantendo **un ritorno in formato elettronico di tutte le operazioni** svolte nel corso della giornata.

Il "Mobile Computing" nel nuovo scenario - vantaggi

- ✓ **Dimensione:** l'ingombro ridotto consente di avere sempre con sé il palmare. I tempi di accensione e spegnimento - quasi assenti - consentono di renderlo immediatamente operativo.
- ✓ **Facilità:** l'interfaccia grafica, lo schermo sensibile ed il riconoscimento dei caratteri, consentono di poter utilizzare le applicazioni in modo intuitivo e semplice per qualsiasi utente.
- ✓ **Terminali:** robusti con scanner barcode e stampante termica integrati, comunque facili da maneggiare ed orientare in ogni direzione per la lettura dei codici, a basso consumo di batteria, ricaricabili direttamente dall'accendisigari dell'automezzo, consentono di abbinare ergonomia e funzionalità nel processo di vendita.

VERO o FALSO?

"Soluzioni basate su PC portatili non sempre hanno contribuito ad assolvere pienamente le necessità.

Talvolta, hanno persino finito per penalizzare più che aiutare il personale fuori sede, senza alcun ritorno veramente tangibile in azienda."

ta.

- ✓ **Aggiornamento:** all'atto dello scarico dei dati è possibile pianificare il contestuale scarico degli aggiornamenti software dal server centrale, senza interventi da parte dell'utente del terminale.
- ✓ **Costi:** una soluzione realizzata con terminali palmari, riduce il costo di meccanizzazione del personale viaggiante sino al 50% rispetto ad una soluzione basata sui computer tradizionalmente utilizzati allo scopo.

La linea di prodotti *Wcube*

Nasce per fornire prodotti integrati per le aree applicative dove mobilità, connessioni via etere e wireless in genere, possono portare reali benefici in termini informativi, organizzativi e di cost/benefit ratio.

retail - Tentata Vendita

Il prodotto è concepito per assolvere alle principali funzioni applicative ed informative richieste oggi alla forza di vendita sul campo. L'utente tipo sarà assistito nell'esecuzione delle seguenti operazioni:

- ✓ Carico del mezzo alla mattina con i prodotti che intende vendere nella giornata e opzionalmente ritiro dei documenti contenenti i prodotti normalmente acquistati da ogni cliente.
- ✓ Esecuzione del giro giornaliero. Ogni giorno della settimana sono previsti una serie di clienti ordinati in funzione della loro disposizione geografica. Il venditore può comunque visitare anche un cliente non incluso nel giro del giorno.
- ✓ Per ogni cliente, il venditore esegue la vendita e scarica i prodotti dal mezzo. Contestualmente emette un documento di scarico della merce con l'indicazione dei dati del cliente, della data e dell'elenco dei prodotti venduti con le rispettive quantità.
- ✓ In caso di partite aperte il venditore può anche incassare direttamente gli importi dovuti dal cliente.
- ✓ Scarico del terminale a fine giornata e controllo quadratura incassi.

I flussi di dati sono già stati predisposti per integrare l'applicazione con **i principali prodotti gestionali presenti sul mercato**; prevedono la distribuzione delle informazioni fondamentali all'attività del singolo agente e la conseguente raccolta.

Nascendo da un'esperienza pluriennale in questa tipologia di applicazioni, il prodotto prevede in questo strato un **altissimo livello di configurabilità**, necessario ad un totale adeguamento delle funzioni regole di vendita ed alla politica commerciale dell'Azienda.

retail è realizzato per essere eseguito su terminali con sistemi operativi **PalmOS** e **PocketPC**. Supporta tutti i RDBMS attivabili su dette piattaforme. L'applicazione server richiede Windows2000.

Principali funzioni

AGENTE:

- ✓ Configurazione (codici, numeratori, ecc.).
- ✓ Funzioni di aggiornamento database e di servizio (riorganizzazioni).
- ✓ Parametri di base per ed assunti per difetto, per regolare le funzionalità applicative del prodotto.

PRODOTTO:

- ✓ Interrogazione informazioni anagrafiche di base (codice, codici alternativi, barcode, descrizioni, ecc.).
- ✓ Gestione doppia unità di misura.
- ✓ Interrogazione informazioni per vendita (minimi, multipli d'acquisto, listino base, ecc.).
- ✓ Interrogazione informazioni specifiche (listini, campagne, promozioni, sconti, ecc.), legate a date o a specifici clienti.
- ✓ Prezzi e costi standard.
- ✓ Giacenze ed assortimenti per magazzino e gestione dell'inventario a bordo del mezzo.

CLIENTE:

- ✓ Informazioni anagrafiche di base (codice, anagrafica contabile, informazioni spedizione, fido, blocco ordini, ecc.) più i dati di contatto (telefono, fax, e-mail).
- ✓ Gestione di sconti incondizionati e personalizzabili.
- ✓ Gestione di situazione pagamenti, scaduto ed incassi (in acconto oppure a saldo, a fronte di documento singolo oppure multiplo).
- ✓ Informazioni accessorie, *integrabili nel prodotto ma non incluse nella licenza base* tra cui **statistiche** vendite per periodo, per prodotto, per famiglia prodotti
- ✓ Inserimento nuovi clienti.

CONDIZIONI COMMERCIALI:

- ✓ 2 Sconti + 1 Maggiorazione.
- ✓ Prezzo speciale.
- ✓ Riga automatica (sconto merce oppure omaggio, attivabile anche in modalità 3x2).
- ✓ Sconto aggiuntivo di campagna al raggiungimento di un target fissato.

DOCUMENTO DI VENDITA:

- ✓ Inserimento righe in differenti modalità (riga singola, riga automatica – con attribuzione alla selezione del prodotto del minimo di acquisto, righe multiple – a partire da un porzione di codice o di altro criterio di ricerca).

- ✓ Fino a SETTE livelli di dettaglio PREZZI:
- ✓ Contratto per cliente;
- ✓ Contratto per gruppo di clienti;
- ✓ Listino del cliente;
- ✓ Listino di base;
- ✓ Listino standard per articolo/magazzino;
- ✓ Listino standard per articolo;
- ✓ Gestione informazioni di supporto in inserimento riga (ultimo ordine, ultima quantità, ultimo sconto, ultimo prezzo).
- ✓ Manutenzione condizioni di singola riga (prezzi, sconti).
- ✓ Ulteriore sconto % a livello di prodotto;
- ✓ Sconto a valore per singolo prodotto;
- ✓ Sconto incondizionato per cliente;
- ✓ Sconto legato al pagamento;

Configurazione commerciale

Licenze software

Ciascuna configurazione prevede la presenza di un Application Server (Windows NT 4.0 oppure 2000), sul quale vengono installati in **configurazione base**:

- ✓ *retail* Server-side
- ✓ *retail* RDBMS Server

Per ogni client sono installati in **configurazione base**:

- ✓ *retail* Client
- ✓ *retail* RDBMS Client

Sono inoltre disponibili delle estensioni dell'applicazione – flussi aggiuntivi – attivabili su richiesta e configurabili secondo le specifiche fornite dal Cliente, tra cui:

- ✓ *retail* AdFlow - Statistiche
- ✓ *retail* AdFlow - Stampa

Servizi

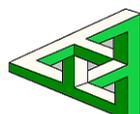
La realizzazione di ogni progetto prevede:

- ✓ Almeno una sessione di analisi
- ✓ Presentazione del prototipo (basato sui dati del cliente e contenente le personalizzazioni richieste)
- ✓ Installazione e configurazione, system test e formazione dell'amministratore di sistema

L'installazione del prodotto prevede:

- ✓ Un periodo di SEI mesi di garanzia, per mal-funzionamento delle funzioni standard e/o di eventuali personalizzazioni richieste.
- ✓ Un canone di manutenzione annuale anticipato nella misura del 10% dell'importo di listino, a decorrere dal termine della garanzia, comprensivo di DIECI telefonate annuali di assistenza e supporto.

Le licenze di *retail* sono configurate commercialmente in pacchetti multipli da 5 utenti cadauno. Per ogni informazione mktg@nexusinformatica.com



**NEXUS
INFORMATICA**

www.nexusinformatica.com
mktg@nexusinformatica.com

Via Carducci, 8
28100 NOVARA (NO)
Tel: +39 (0321) 393517
Fax: +39 (0321) 631714

Via Morandi 2/4
20077 MELEGNANO (MI)
Tel: +39 (02) 9834829
Fax: +39 (02) 98232760