

Una perfetta integrazione con SAP. L'applicazione agenti ha mostrato in questi cinque anni flessibilità ed affidabilità.

Wcube
Wsales



La nuova soluzione con terminali rugged e stampanti ad impatto, ha risolto tutti i problemi avuti con la precedente meccanizzazione

(*) Alcuni commenti di nostri clienti 2000-2005

Volantini, promo, sconti merce ed omaggi, fasce di sconti gestiti centralmente= 99% di ordini raccolti **PERFETTAMENTE CORRETTI!**

Canvass
promozionali, sconti a volumi per linee di prodotto, con Sales siamo riusciti a gestire sul cliente la massima flessibilità.

Estremamente compatto ed efficiente. Eccellente nella lettura barcode anche dei più piccoli. Lo sto consigliando a tutti!

Non credevo che gli oltre 10.000 barcode potessero essere gestiti da un terminale così piccolo ed in modo così efficiente

Ero scettico sulle possibilità di un terminale così **PICCOLO**, soprattutto per i miei agenti.

ACG ed il software Sales procedono di pari passo. I miei 50 agenti sono ormai divenuti parte integrante del mio Sistema informativo.

Devo ammettere d'essermi sbagliato!

L'approccio integrato offerto da Nexus ci ha consentito di ristrutturare ed automatizzare completamente il processo di vendita

Non solo teniamo traccia di vendite, statistiche e pagamenti, in più disponiamo di uno strumento distribuito per la gestione della scheda cliente.

Mi avevate promesso una partenza rapidissima e siete stati di parola. **SALES ha dimostrato di essere veramente configurabile!**



In questo documento

Informatizzare la forza vendita: una questione controversa

Il prodotto *Wcube sales* - versione 4.x

Sintesi delle funzionalità

Sintesi principali informazioni gestite

Moduli software ed accessori



Un numero sempre maggiore di utenti opera al di fuori della sede di lavoro e necessita in misura sempre crescente di **interagire** con colleghi o responsabili che fisicamente si trovano in differenti località. Il boom dei telefoni cellulari, dei messaggi SMS e del traffico di posta elettronica, ne sono la testimonianza. Contemporaneamente, le esigenze aziendali, la complessità delle informazioni ed i tempi sempre più stretti, richiedono un **sempre maggiore livello di "digitalizzazione"** di ogni dato, in modo tale da consentire un'adeguata automazione del maggior numero di processi. Le due esigenze trovano spesso con fatica un punto d'incontro. Soluzioni basate su personal computer portatili, non sempre hanno contribuito ad assolvere entrambe le necessità. L'ingombro, i tempi di accensione e spegnimento, la complessità d'utilizzo, la durata delle batterie di norma hanno finito per penalizzare più che aiutare il personale fuori sede senza dare, di contro, i risultati informativi attesi dall'azienda.

Informatizzare la Forza Vendita: una questione controversa

Pur concordando con la premessa, molte Aziende permangono scettiche sull'automazione della forza vendita e - in modo particolare - sulla realizzazione con terminali **palmari**.

Una parte dei nostri clienti - autori del *post-it* in copertina - hanno fronteggiato e dovuto vincere - i dubbi classici connessi a questa tipologia di soluzione; i loro commenti tuttavia, testimoniano oltre ogni dubbio la bontà della soluzione **sotto ogni aspetto**.

Quali quindi, i **potenziali problemi** normalmente emergono di fronte a una eventualità di meccanizzazione?

- **Schermo:** È troppo piccolo, difficile da leggere. Questo era vero agli albori dell'era dei terminali palmari, oggi l'ampiezza dello schermo, il numero di colori, l'uso di tecnologie a matrice attiva, l'ampia scelta di *fonts* rendono le informazioni visualizzate chiare e leggibili a chiunque. Semplici ma sofisticati sistemi di ricerca delle informazioni, integrazione con lettori *barcode* consentono la massima facilità e rapidità di selezione senza necessità di scorrimento di lunghi elenchi.
- **Assenza della tastiera:** Usare il "pennino" è scomodo. L'interfaccia utente è ottimizzata per ottenere ogni risultato - anche il più articolato - con pochi, quando non con un unico utilizzo del "pennino". Inoltre, l'incremento della quota di mercato degli *smartphones* (palmare + cellulare integrato), sta di fatto mettendo a disposizione una scelta molto vasta di terminali dotati di tastiere estremamente efficienti e comode (pensate all'uso della stessa per l'invio di un SMS).
- **L'età media dei miei agenti non mi consente di ...:** L'utente deve essere "tecnologico". Normalmente TUTTE le reti di agenti sono composte da persone di ambo i sessi comprese tra i 25 ed i 65 anni di età con un grado di "confidenza" informatica solitamente non differente dalla media delle altre Aziende. Il software *sales* è stato pensato per un utilizzo in tale contesto e - data la sua semplicità - risulta utilizzabile anche senza specifica formazione.

- **Serve almeno un personal computer:** I miei listini sono complessi, poi ho le statistiche, la posta, ecc. Spesso considerare esattamente quante delle informazioni distribuite alla rete vendita **sia realmente utile** all'atto della vendita, porta a considerare l'uso di un *personal computer* **eccessivo**; inoltre, tempi di accensione, peso, ingombro, durata delle batterie, spazio a disposizione presso il cliente e molti altri fattori finiscono per confinare il portatile **a casa dell'agente** rendendo tutte le informazioni "indispensabili" inutili / inutilizzate all'atto della definizione e chiusura della vendita vera e propria.

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."

Quali invece, gli **innegabili vantaggi** offerti da una meccanizzazione con **palmari**?

- **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.
- **Connettività:** attraverso collegamenti BlueTooth™, oppure con il cellulare integrato, il palmare può mettersi in comunicazione con un qualsiasi server - utilizzando Internet o meno - scambiare informazioni oppure inviare dati, senza fili, senza dispositivi, in qualsiasi momento, a **tariffa flat¹**, in qualsiasi posto coperto dalla rete GPRS/UMTS, sempre senza escludere la possibilità di collegamento con un modem classico.

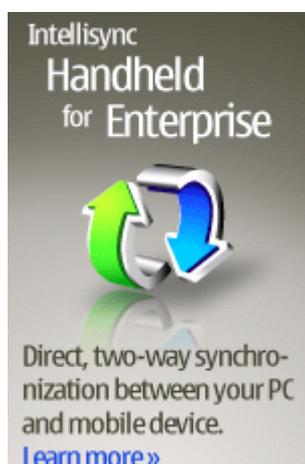
¹ Tariffe da 19€/mese, variabili in funzione dell'operatore.

- **Versatilità:** sul terminale palmare coesistono sempre due ambienti. Un ambiente **standard di produttività individuale** (e-mail, rubriche indirizzi telefonici e di posta, gestore appunti, fogli di calcolo, ecc.); un **ambiente applicativo completo**, configurato per le specifiche esigenze del cliente, con relativo database aggiornabile ad ogni collegamento con la sede centrale.
- **Aggiornamento:** all'atto del collegamento è possibile pianificare lo scarico di aggiornamenti software dal server centrale. In occasione del passaggio all'Euro **nessuno dei palmari** con il prodotto *sales* a bordo ha dovuto essere **riportato in Sede** per aggiornare applicazione o *database*.
- **Efficienza:** l'uso di questi strumenti consente di comprimere i tempi tra la raccolta e l'invio delle informazioni, migliorando quindi la qualità e l'efficienza del flusso informativo, con innegabili vantaggi per ogni tipo di gestione.
- **Miglioramento del processo di vendita:** Raccogliere un ordine con **tutte le informazioni** a

**"INCREMENTA LA PRODUTTIVITÀ
DEL TUO CICLO ATTIVO,
RISPARMIANDO DAL 30 AL 50%
RISPETTO AD UNA SOLUZIONE
TRADIZIONALE!"**

disposizione "nella propria mano" e caricare un ordine alla sera sul *personal computer* **cambia in modo sostanziale** l'efficacia del processo di vendita con risultati in termini di **incremento di volumi e produttività tangibili**.

- **Velocità:** I tempi di risposta di un'applicazione su terminale palmare in generale e del prodotto *sales* in particolare, sono notevolmente **più ridotti** rispetto ad un'altra applicazione su *personal computer*. Non Vi piacerebbe una applicazione che risponda - a qualsivoglia richiesta - con tempi **inferiori al secondo?**
- **Costi:** una soluzione realizzata con terminali palmari, **riduce il costo di meccanizzazione** del personale viaggiante sino al 50% rispetto ad una soluzione basata su computer portatili. A tali risparmi vanno aggiunti quelli derivanti dall'assenza di oneri aggiuntivi per la manutenzione e l'assistenza remota, molto alti, al contrario, in soluzioni di automazione classica.



Info @ <http://europe.nokia.com/A4162029>

Per la gestione delle **comunicazioni** remote, l'**aggiornamento** di dati e programmi, la **diagnostica** remota del palmare, Nexus, in qualità di **partner Nokia**, propone "Intellisync Mobile Suite".

La suite "Intellisync Mobile" offre flessibilità, facilità di gestione ed estensibilità richieste per intercambiare virtualmente ogni tipo di dato aziendale verso ogni tipo di *mobile device* utilizzando tutti i più diffusi protocolli di comunicazione.

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.

sales - Raccolta ordini

Il prodotto è concepito per assolvere alle principali funzioni applicative ed informative richieste oggi alla forza di vendita sul campo.

Quindi, dalla fondamentale funzione di raccolta ordini, alla gestione della scheda cliente (contabile e statistica), alla gestione di contenuti "non formattati" come documenti e messaggi di posta.

L'architettura del prodotto prevede la configurazione di un server applicativo centrale, incaricato da un lato di governare le transazioni del sistema centrale da e per la rete di vendita, dall'altro di gestire la manutenzione e la diagnostica hardware e software dei terminali remoti.

I flussi di dati sono già stati predisposti per integrare l'applicazione con **SAP** ed **IBM ACG**, ferma restando la possibilità di interagire con diverse soluzioni gestionali; 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.

Sintesi delle funzionalità

Con un **sofisticato** sistema di configurazione *sales* è in grado di creare dinamicamente le funzioni di estrazione dati dal sistema centrale.

La definizione di quali aggiornamenti inviare ed a quali agenti, è **a carico** della componente *server* di *sales*

Tutte le informazioni richieste ed i **parametri** dell'applicazione *client* vengono trasferiti sul palmare aggiornando i dati esistenti in modo automatico.

Il *software client* dispone - nella sua configurazione di base - di tutte le informazioni richieste per acquisire un ordine per un certo cliente con l'**esatta applicazione di tutte le condizioni commerciali previste** al fine di produrre un documento il cui valore **corrisponda esattamente** a quanto apparirebbe in una ipotetica fattura emessa a fronte dello stesso.

L'ordine raccolto può essere **stampato** su una periferica Bluetooth™ oppure trasmesso immediatamente al *server* che (con l'utilizzo del modulo opzionale *fax-back*) **ritornerà copia commissione in formato elettronico** (e-mail oppure fax). In questa seconda ipotesi **analogo invio** è previsto all'indirizzo elettronico dell'agente.

Gli ordini raccolti, una volta trasmessi al *server* (questo può avvenire anche alla sera con un *modem* senza fili da casa dell'agente) vengono da questo memorizzati all'interno della Vostra applicazione gestionale, **pronti per essere processati** e trasformati in ordini definitivi.

Tutte le attività di **trasmissione** ed aggiornamento (dati e/o programmi) vengono eseguite sul palmare con la semplice pressione del tasto "trasmissione". Nessuna complessità e nessuna visibilità sulle operazioni di trasmissione sarà evidente all'utente del terminale.

L'utilizzo accessorio di ulteriori funzioni di sincronizzazione quali, **posta elettronica**, **contatti** ed altre informazioni di produttività individuale, può avvenire **contualmente** alla sincronizzazione dei dati applicativi.

Sintesi principali informazioni

Prodotto

- Interrogazione informazioni anagrafiche di base (codice, codici alternativi, barcode, descrizioni, ecc.).
- Gestione doppia unità di misura.
- Interrogazione informazioni per ordine (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.

Cliente

- Informazioni anagrafiche di base (codice, anagrafica contabile, informazioni spedizione, fido, blocco ordini, ecc.) più i dati di contatto (telefono, fax, e-mail).
- Categorizzazione per canale di vendita, integrata con le condizioni commerciali.
- Addebito pre-codificato di spese, gestione di sconti incondizionati e personalizzabili.
- Informazioni accessorie, *integrabili nel prodotto ma non incluse nella licenza base* (**contabili**: situazione pagamenti, esposizione, ecc. - **statistiche**: vendite per periodo, per prodotto, per famiglia prodotti - **situazione ordini**: da trasmettere, da approvare, da evadere, evasi parzialmente, evasi).
- Inserimento nuovi clienti.

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

"AGENTI MULTIMANDATARI?"

In presenza di agenti multimandatari è possibile memorizzare le informazioni di ciascuna Azienda su schede rimovibili di tipo SD rendendo i mandatarî indipendenti nelle proprie scelte di gestione ma compartecipati nell'investimento legato all'infrastruttura hardware, con evidenti benefici in termini di maggiore efficienza e risparmio.

Condizioni commerciali

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

Moduli software ed accessori

Configurazione base

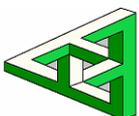
- **Licenza Base** (1 Server + nn clients): **Trasferimento dati** da e per sistema informativo aziendale, console di **amministrazione**, applicazione **client**.
- **Software di Sincronizzazione**: Aggiornamento **dati**, aggiornamento **software** client, **migrazione** database.

Moduli server accessori

- **Flussi aggiuntivi**: A scelta tra **statistiche**, situazione **pagamenti**, stato **evasione** ordini, ecc.
- **Modulo Fax-Back**: Consente all'atto del ricevimento dell'ordine da parte del server di inviare **automaticamente** una **email** oppure un **fax** tanto al cliente quanto all'agente.
- **Gestione Promozioni**: Il modulo consente di gestire al di fuori del sistema informativo del cliente – qualora questo non le supporti – le promozioni da applicarsi in fase di vendita.

Moduli client accessori

- **Ordini via Web/Internet**: Possibilità per **clienti**, **agenti**, e **personale interno**, di inserire e gestire ordini via Internet, utilizzando il server e le procedure di dialogo con il sistema informativo già in essere per gli utenti di **palmare**.
- **Ordini Lite**: Un client davvero semplice da offrire ai **Vostri clienti** per la raccolta e la trasmissione dei propri ordini attraverso un terminale con lettore **barcode**.
- **Mobile Client**: Moduli personalizzati per l'**accesso** alle informazioni aziendali via **telefono cellulare**. Tante informazioni, senza costi hardware!



**NEXUS
INFORMATICA**

www.nexusinformatica.com
mktg@nexusinformatica.com

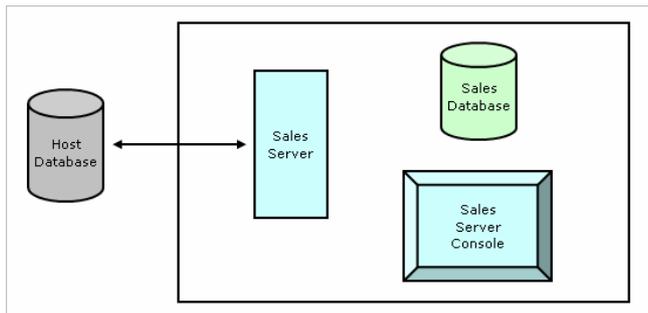
Via Carducci, 8

28100 NOVARA (NO)

Tel: +39 (0321) 393517

Fax: + 39 (0321) 684857

Sales Administrative Tool Server – Facile integrazione



Wcube Sales Administrative Tools - Proprietà flusso di interfaccia da host

Sessione Comandi

Conferma Reole tabella Associazione campi SQL comandi Visualizza dati host Visualizza dati server

Indietro Home

Tabella: DBHOST_ANCL200F

Comandi:

SQL sorgente - host: SELECT GUI_RUOT.CKY_CNT, LEFT(GUI_RUOT.CDS_CNT, RAGSOC, GUI_PICO.CSG_IVA, NKY_CAT_STAT_CLFR, RIGHT(CKY_CNT, AGENTE LEFT(IST_PIVA, 16) AS PIVA, LEFT(CDS_INDIR, 35) AS INDIR, CDS_CAI GUI_PICO ON GUI_RUOT.CKY_CNT = GUI_PICO.CKY_CNT WHERE (

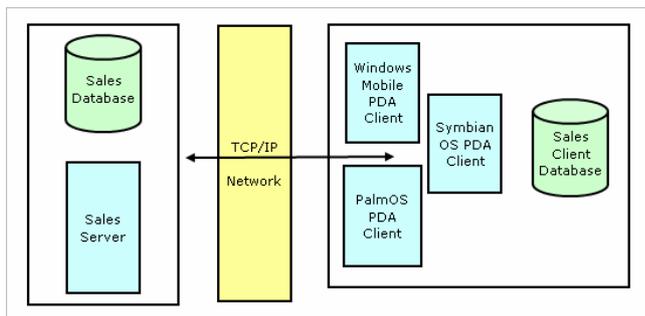
SQL destinazione - server: SELECT CDCLI, RASCL, RASC2, CNOTE, COPAG, TPIVA, CATVE, CDAGE,

Tabella di appoggio: DBTMP_ANCL200FTMP

Campo ACTION: ACTION

Numero comando: 4000

Sales Sync-Tool – Comunicazioni ed aggiornamento dati



Trasmissioni 12.01

Versione 4.0.2.0

Invio Ordini (8)

Aggiorna Anagrafiche

Verifica Nuova Versione

Ritorna

W3Sales 12.03

APUZZO F*****

VIA TRAVERSA PISANI 27/T
80059 TORRE DEL GRECO NA

Telefono
081/8702929

Fax
081/8739813

Pagamento
122 BONIFICO BANCARIO DF

00485501 Codice cliente
05164451212 Partita IVA
fabrizioapuzzo@libero.it E-Mail

Riepilogo Dettaglio Scadenziario Stat

Ordine Ritorna

Sales Flussi Aggiuntivi – Informazioni accessorie per accrescere la produttività del processo di vendita

W3Sales 12.08

Tipo	Scadenza	Importo	Num.Doc.
RD	31/07/06	718,77	5876
RD	31/07/06	0,89	3991
RD	31/08/06	718,76	5876
RD	31/08/06	877,02	6484
RD	30/09/06	877,01	6484

31/08/06 RD 1 Scadenza
2006/5876 del 24/05/06 Documento
718,76 € Importo
718,76 € Residuo

Visualizza la sintesi delle partite contabili

Riepilogo Dettaglio Scadenziario Stat

Ordine Ritorna

W3Sales 12.07

Scaduto

Oltre 90gg	2315,44 €
Fino a 90gg	877,01 €
Fino a 60gg	0,00 €
Fino a 30gg	0,00 €
(A) Scaduto	3192,45 €

In scadenza

Oltre 90gg	0,00 €
Fino a 90gg	0,00 €
Fino a 60gg	0,00 €
Fino a 30gg	0,00 €
(B) In scadenza	0,00 €

Riepilogo

(C) Fido Cliente	4999,00 €
Affidamento massimo (C-A)	1806,55 €
Affidamento minimo (C-(A+B))	1806,55 €

Visualizza il dettaglio delle partite contabili

Riepilogo Dettaglio Scadenziario Stat

Ordine Ritorna

W3Sales 12.09

Periodo

da Seleziona Periodo

a Seleziona Periodo

Ordinamento

Articolo Categoria

Categoria

da Seleziona Categoria

a Seleziona Categoria

Visualizzazione totali

Si No

Visualizza Statistiche

Dettaglio Scadenziario Statistiche

Ordine Ritorna

W3Sales 12.13

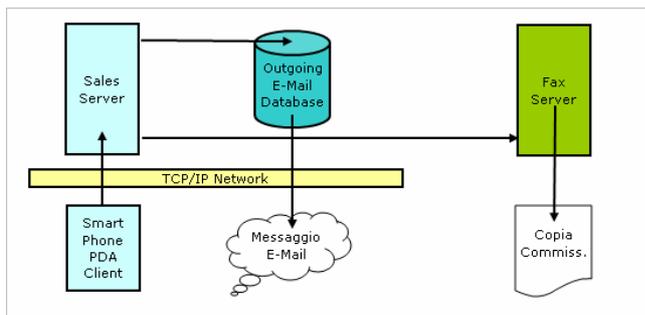
Cod.	Descr.	Q.tà	Valore
Decodific	BORSA CARPENTIERE	5	46,65
Decodific	BORSA CARPENTIERE	5	30
Decodific	CINTURA IN CUIOIO R	5	10,63
Decodific	PORTATENAGLIA CUC	12	9,72
Decodific	PORTAMARTELLO CU	12	10,08
Decodific	PORTAMARTELLO AC	10	7,06
Decodific	MARTELLO "IBERICA"	10	51,35
Decodific	MARTELLO "IBERICA"	10	73,3
Decodific	MARTELLO IBERICA D	10	74,77
Decodific	MARTELLO IBERICA D	10	82,5

Torna ai Parametri

Dettaglio Scadenziario Statistiche

Ordine Ritorna

Sales Fax (Mail) Back – Nessuna stampante al seguito – Notifica immediata al cliente



Nexus Informatica S.r.l.
Via Carducci, 8
28100 Novara (NO)

Copia commissione

Spettabile (0000403)
FOREVER S.R.L.

VIA AI CANTIERI 4
16158 GENOVA VOLTRI
CF/PI: 02636690103 (GE)

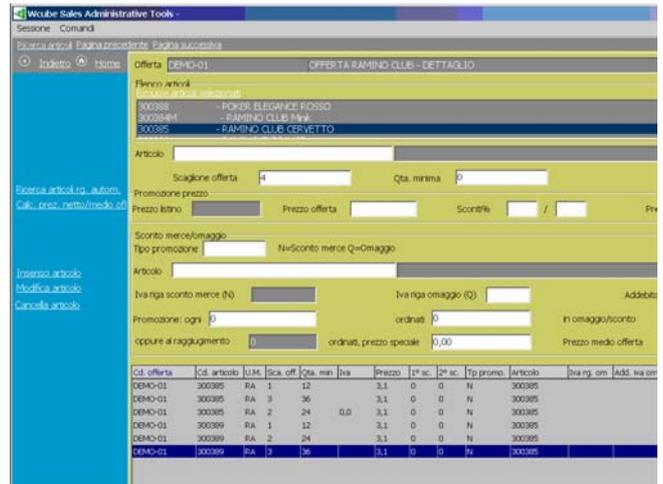
Agente: 001
Pagamento: 129
AB1:
Banca:

Telefono: TEL.010/6136323 FAX
Fax: 010/6136344
E-mail:
Note:

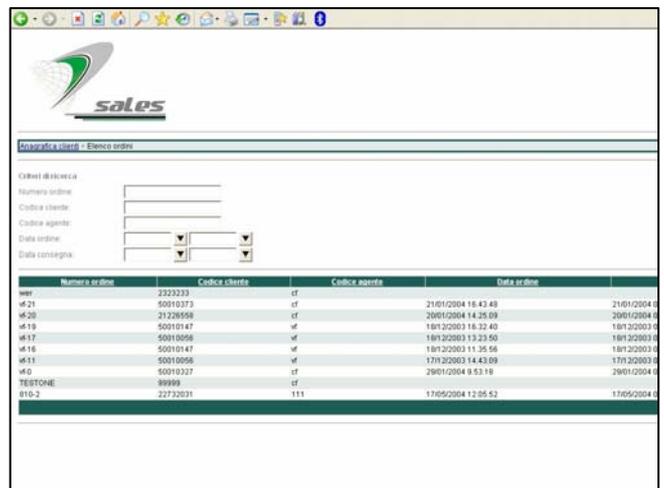
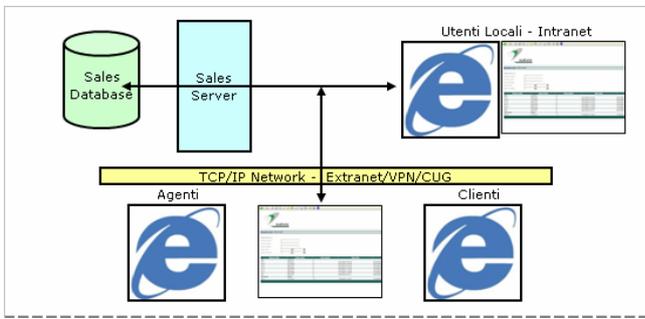
Articolo	Descrizione	Multiplo/UM	Quantità
AC20305A	ASSORTIMENTO MINI SUCCO	1 / PZ	1
AC20205A	ASSORTIMENTO SORBETTI	1 / PZ	1
AC10145A	ASSORTIMENTO SIMMERING HEARTS	1 / 00	1
AC10145V	CARTONCINO X ESPOSITORE SIMMER	1 / PZ	1
AC01805A	ASSORTIMENTO GIARA	1 / PZ	1

Modulo Promozioni – Gestione CANVASS

- Creazione di uno o più "volantini" promozionali
 - Validi tra limiti di date
 - Applicabili in modo rigido (sconto bloccati) oppure flessibile
 - Legati ad un particolare Listino di Vendita o Classe / Singolo Cliente.
 - Attivabili per tutti o per parte degli Agenti
 - Attivabili per tutte o per parte delle Province
- Associazione di prodotti al volantino promozionale
 - Scaglioni quantità multipli con differenti trattamenti promozionali
 - Possibilità di assegnazione di prezzi netti o di sconti multipli
 - Possibilità di assegnazione quantitativi (x ogni y) in sconto merce oppure omaggio dello stesso oppure di altro prodotto.



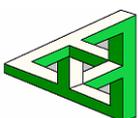
Modulo Web – Acquisizione Ordini via Internet



Modulo Mobile – Interazione con telefoni cellulari Modulo Lite – Raccolta ordini semplificata (Fiere/Clienti)



- Accesso via telefono cellulare:
 - Tecnologia WebServices
 - Connessione protetta (VPN/CUG)
 - Accesso immediato alle informazioni memorizzate sul server Sales
 - Accesso immediato e diretto al Vostro Sistema Informativo
- Raccolta ordini semplificata:
 - Terminale con lettore barcode
 - Utile per clienti, negozi in franchising, eventi fieristici
 - Stampa e scarico dell'ordine raccolto attraverso un Personal Computer.



**NEXUS
INFORMATICA**
www.nexusinformatica.com
mktg@nexusinformatica.com

Via Carducci, 8
 28100 NOVARA (NO)
 Tel: +39 (0321) 393517
 Fax: + 39 (0321) 684857