

CRM NET

Presentazione

CRM opera in maniera integrata con le anagrafiche Clienti e Contatti di Mago Net, aggiungendo alcune informazioni tipiche della gestione commerciale, come segnalatori, persone di riferimento, concorrenti etc.

Lo scopo dell'applicazione è quello di aiutare il personale commerciale nelle operazioni di vendita e fornire uno strumento di controllo sulle attività di vendita e delle relazioni con i clienti.

Come si vede dalla maschera che segue, tutta la procedura è gestita attraverso la **Scheda Commerciale Cliente / Contatto**, nella quale troviamo tutte le informazioni commerciali e funzioni operative.

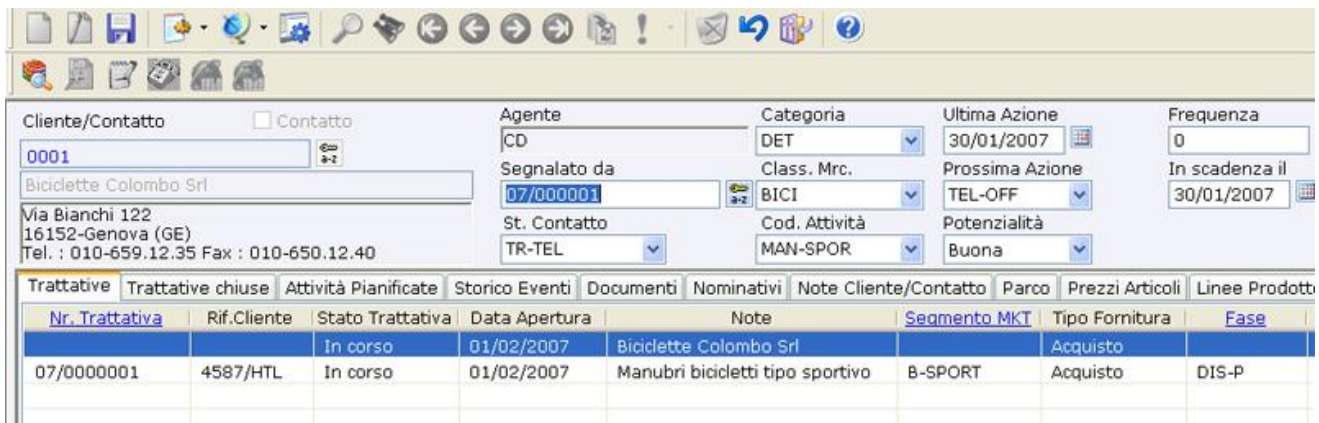
Nominativo	Tel. Diretto	Fax Diretto	Portabile	Email	Posizione
Gianni Verdi	010 101010	010 202020		gianni.verdi@clorova.it	Ma
Mario Rossi	010 202020	010 303030		mario.rossi@clorova.it	Ma

Le prime informazioni sono quelle che profilano il cliente, consentendo l'inserimento delle persone di riferimento e le funzioni svolte.

Si possono poi registrare i prezzi storici della concorrenza per gli articoli di interesse.

Articolo	Descrizione	Divisa	Prezzo Unitario	Data Riferimento
GER-DOS	PROGRAMMA ASSISTENZA PER DOS	EUR	1.000,00	23/09/2002

Le trattative di particolare interesse (macchinari, gare) possono essere seguite, attraverso un numero, un riferimento cliente, una classificazione per segmento di mercato, le fasi di avanzamento, l'importo presunto e la data di scadenza.



Cliente/Contatto Contatto
 0001
 Biciclette Colombo Srl
 Via Bianchi 122
 16152-Genova (GE)
 Tel. : 010-659.12.35 Fax : 010-650.12.40

Agente: CD
 Segnalato da: 07/000001
 St. Contatto: TR-TEL

Categoria: DET
 Class. Mrc.: BICI
 Cod. Attività: MAN-SPOR

Ultima Azione: 30/01/2007
 Prossima Azione: TEL-OFF
 Potenzialità: Buona

Frequenza: 0
 In scadenza il: 30/01/2007

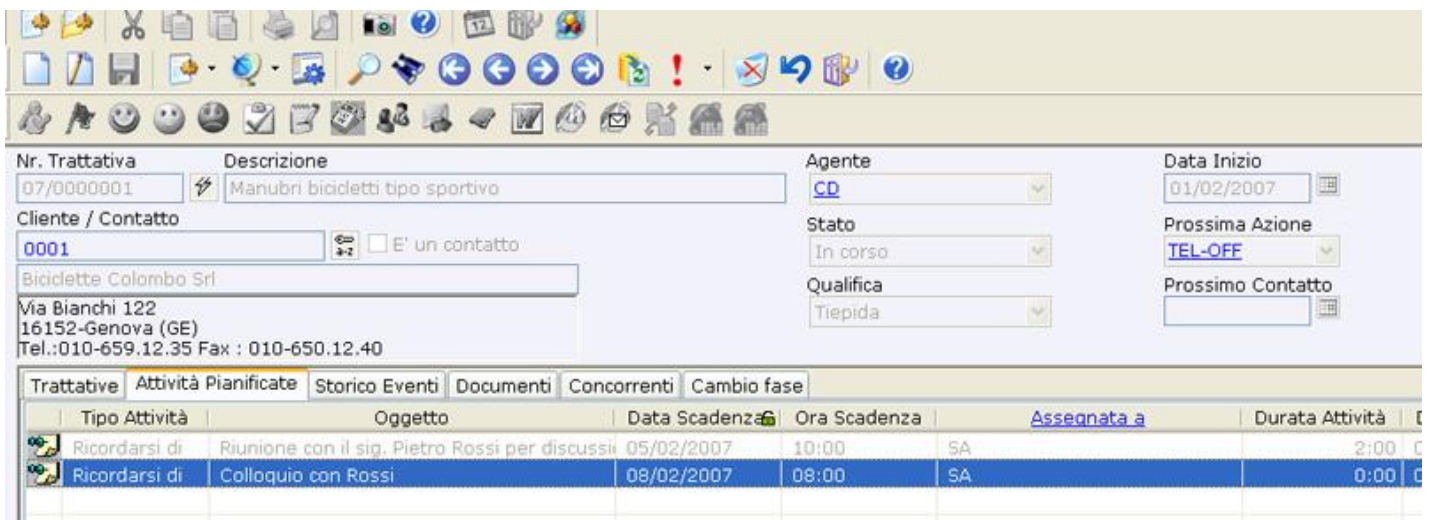
Nr. Trattativa	Rif. Cliente	Stato Trattativa	Data Apertura	Note	Segmento MKT	Tipo Fornitura	Fase
07/0000001	4587/HTL	In corso	01/02/2007	Biciclette Colombo Srl	B-SPORT	Acquisto	DIS-P

Una particolare attenzione viene rivolta alla attività di vendita, sia che siano rivolte a specifiche trattative che al cliente in maniera più generica.

Le attività possono essere pianificate o registrate a posteriori.

Tra le attività registrate troviamo le note, i documenti generici, gli allegati, le offerte fatte e la spedizione di Email.

Per quanto riguarda la pianificazione, vengono registrati gli appuntamenti, e le generiche attività in scadenza. Tramite l'inserimento della scadenza è possibile legare automaticamente l'attività al calendario di Outlook.



Nr. Trattativa: 07/0000001
 Descrizione: Manubri biciclette tipo sportivo

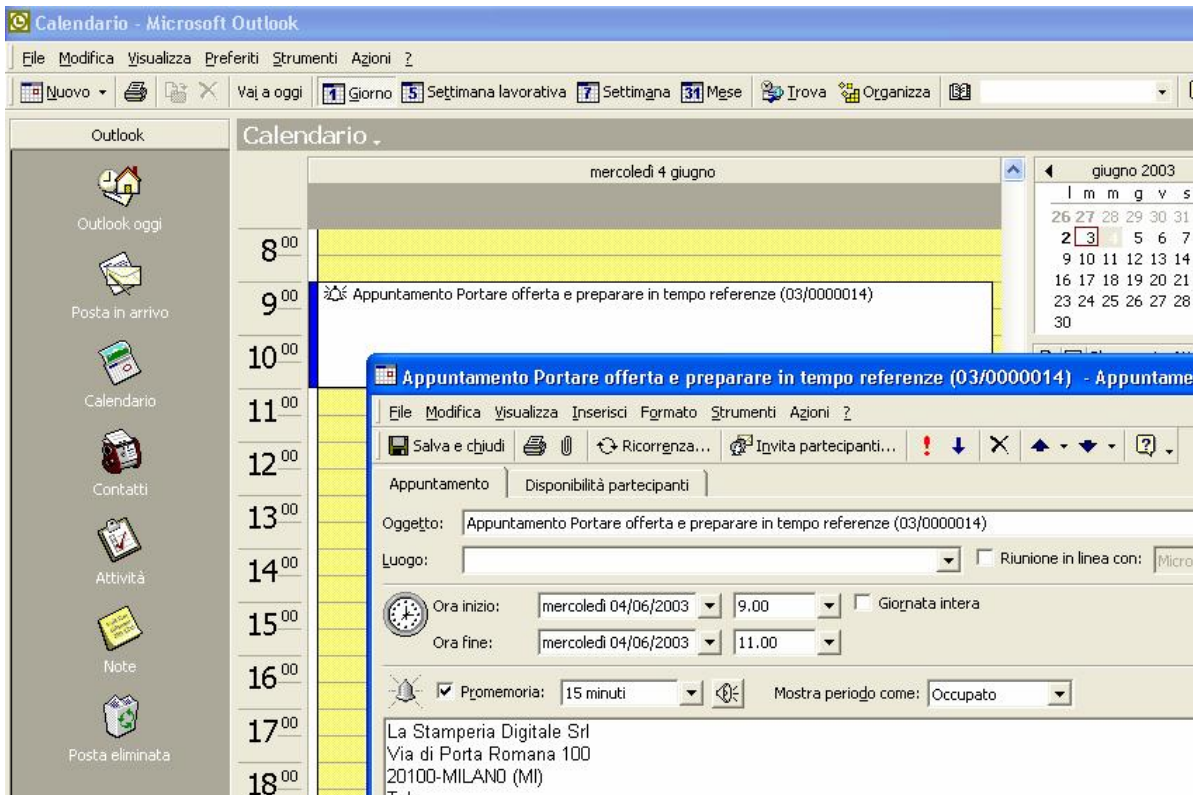
Cliente / Contatto: 0001
 Biciclette Colombo Srl
 Via Bianchi 122
 16152-Genova (GE)
 Tel.:010-659.12.35 Fax : 010-650.12.40

Agente: CD
 Stato: In corso
 Qualifica: Tiepida

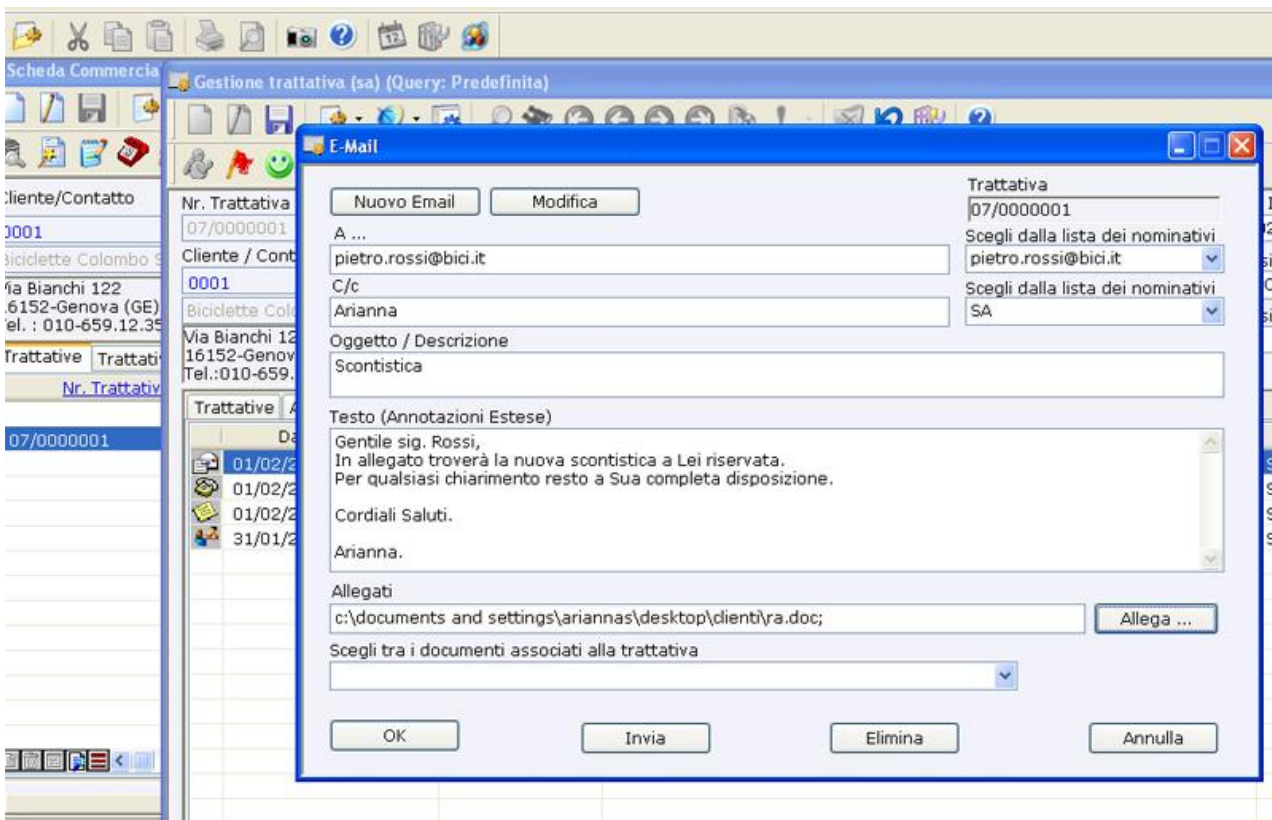
Data Inizio: 01/02/2007
 Prossima Azione: TEL-OFF
 Prossimo Contatto:

Tipo Attività	Oggetto	Data Scadenza	Ora Scadenza	Assegnata a	Durata Attività
Ricordarsi di	Riunione con il sig. Pietro Rossi per discussi	05/02/2007	10:00	SA	2:00
Ricordarsi di	Colloquio con Rossi	08/02/2007	08:00	SA	0:00

Dalla registrazione di questa attività viene generato un appuntamento in Outlook:

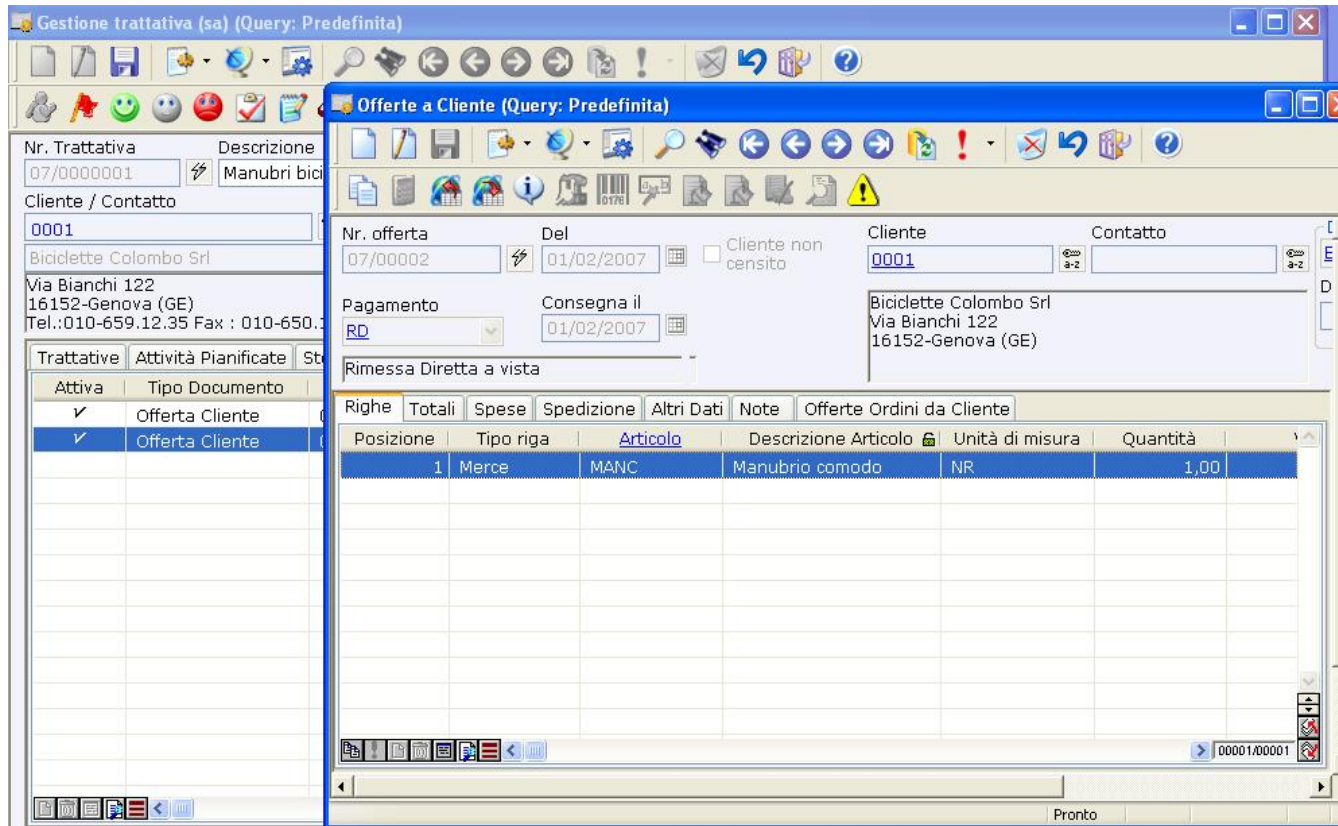


Un'altra importante funzione è la spedizione di Email, che restano archiviate nella scheda del cliente:



Dalla scheda commerciale cliente / contatto è possibile richiamare il modulo di gestione offerte di Mago; in questo modo l'offerta resta allegata alla scheda cliente, e può essere facilmente convertita in Ms Word

L'offerta utilizza Modelli standard di Word, può sostituire alle descrizioni brevi degli articoli quelle estese, senza limitazione, ed essere inviata automaticamente via mail restando archiviata nello storico.



Dall'offerta di Mago Net....

... a quella in formato Ms Word



Spettabile
 La Stamperia Digitale Srl
 Via di Porta Romana 100
 20100-MILANO (MI)

Offerta Nr. 03/00026

Genoa Sails & Ships
 ... Great toys for freedom lovers!!

Alla cortese attenzione di Carla Bianchi

Genova, mercoledì, 28 maggio, 2003

Come da accordi Vi alleghiamo la nostra migliore offerta per quanto di seguito dettagliato:

Codice	Descrizione	Quantità	Prezzo unitario (€)
IR3300-33	Copiatrice digitale Multifunzione B/N 33 c/min. formato A5-A3 con f/r automatico. Risoluzione copiatrice 600 dpi, interpolata fino a 1200 dpi. Possibilità di espansione con il seguenti dispositivi: - stampante in rete locale - Linguaggi PCL 5/6, Postscript level 3 - interfaccia Scanner di rete - scheda fax con modem 33.6 kb - Alimentatore automatico originali	1,00	3.000,00
IR-FINJ1	Finisher J1 per Copiatrici IR 22/28/33	1,00	1.200,00
IR-RDF-H1	Alimentatore Automatico Documenti Canon RDF-H1 per Sistemi di stampa serie IR22/28/33. Possibilità di alimentare originali di formato misti con grammatura da 60 a 128 gr. Consente il F/retro automatico degli originali. Con questa opzione il sistema diventa uno scanner automatico in f/r	1,00	960,00

Tutti i documenti prodotti e le attività svolte vengono archiviate nello [storico eventi](#) per un immediato reperimento. Le icone sulle righe rimandano al tipo di evento, che può essere richiamato in dettaglio tramite i pulsanti sulla toolbar.

The screenshot shows a CRM interface with a toolbar at the top. The main window displays a client record for 'Biciclette Colombo Srl' with contact details: Via Bianchi 122, 16152-Genova (GE), Tel.: 010-659.12.35 Fax : 010-650.12.40. The record includes fields for 'Nr. Trattativa' (07/0000001), 'Descrizione' (Manubri biciclette tipo sportivo), 'Agente' (CD), 'Data Inizio' (01/02/2007), 'Stato' (In corso), and 'Qualifica' (Tiepida). Below the record is a tabbed interface with 'Storico Eventi' selected, showing a list of events:

Data Evento	Tipo Evento	Oggetto / Descrizione	Autore
01/02/2007 09:29	Annotazione	Il Sig. Pietro Rossi desidera che ogni cosa concordata venga messa per iscritto	SA
01/02/2007 09:29	Telefonata svolta	Telefonato Sig. Rossi Vuole che andiamo a visitarlo	SA
31/01/2007 11:33	Rapportino Visita	Visitato, capito esigenze del cliente. Fatta offerta.	SA
01/02/2007 09:49	Email	Sconti	SA

Altre importanti funzioni di **CRM Net** sono:

- Suddivisione del cliente per linee di prodotto di interesse;
- Elenco dei macchinari del cliente;
- Ricerca di un prezzo storico nei documenti del ciclo attivo;
- Analisi delle trattative aperte;
- Analisi dell'avanzamento fasi delle trattative;
- Accesso bloccato ai documenti per agente / cliente;
- Gestione del budget per agente su produttore / linea di prodotto;