




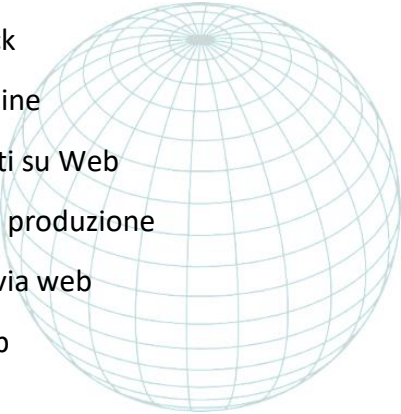
ERGDIS WEB

ERGDIS WEB: ordini e acquisti con un semplice click



Convenienza, flessibilità e semplicità rendono **Ergdis Web** il prodotto adatto agli utenti che vogliono velocizzare i processi di vendita - acquisto articoli, garantendo immediatezza negli scambi commerciali, grazie all'utilizzo della rete. La suite di programmi consente di organizzare i propri negozi virtuali, dando visibilità ai prodotti e gestendo le informazioni a questi legate, per un completo controllo delle esigenze aziendali.

CARATTERISTICHE e FUNZIONALITÀ

- 
- Ordini a portata di click
 - Catalogo prodotti on-line
 - Rintracciabilità dei lotti su Web
 - Visualizzazione lotti di produzione
 - Statistiche di vendita via web
 - Attività agenti via Web

Un insieme di moduli

- **Sales Mobility per il B2B e il B2C**
- **Agenti on-line**
- **CRM pianificazione attività**
- **Catalogo prodotti on-line**
- **Geomarketing**

Sales mobility per il B2B e il B2C

Il Sales Mobility è un prodotto sviluppato su Web che consente ai clienti o agli agenti di effettuare gli ordini via web, accedendo da una app installata su smartphone o altri dispositivi. Tale attività è particolarmente utile a quegli utenti (partita IVA o privati) che devono ordinare giornalmente al fornitore la propria merce (cuochi, pasticceri, macellai ecc.) e che necessitano di effettuare gli ordini velocemente e in maniera tempestiva. Il cliente potrà facilmente accedere all'area riservata fornendo le proprie credenziali, che gli permetteranno di visualizzare gli ordini, il catalogo prodotti, lo storico degli acquisti e le promozioni in essere sul suo profilo. Diversamente l'agente potrà scegliere un cliente dal suo portafoglio clienti ed inserire un ordine o visualizzare gli acquisti fatti da quel determinato cliente, le sue promozioni ecc. Il programma avviserà l'operatore all'arrivo in azienda della merce ordinata ed invierà al cliente una e-mail con la conferma del riepilogo dell'ordine.

L'applicazione possiede una home page user-friendly, ovvero intuitiva e graficamente accattivante.

L'utente può infatti scegliere se preferisce la visualizzazione dei prodotti classica (ad elenco minimale), oppure in puro stile e-commerce, passando liberamente da una modalità all'altra, se lo desidera.

Il software è inoltre responsive, si adatta facilmente a qualsiasi dispositivo di diverse dimensioni ed è pensato come un'applicazione multiplatforma (IOS, Android e Windows).

La procedura di utilizzo è la seguente:

- **Login** utilizzando nome utente e password
- **Accesso dal Menù principale:** dove si possono scegliere le diverse funzioni, ad esempio l'inserimento dell'ordine
- **Invio ordine**
- **Visualizzazione dello storico prodotti** con informazioni sull'articolo, foto, prezzi ecc.

A discrezione dell'azienda, il cliente potrà vedere l'estratto conto delle proprie partite aperte, l'agente potrà vedere quelle del cliente selezionato.

L'applicazione è pensata per gestire sia clienti partita IVA che privati. L'utente può autonomamente registrarsi e realizzare tutte le operazioni necessarie. Il software elaborerà la richiesta e invierà al cliente una e-mail di conferma della registrazione avvenuta.

Infine il programma permette di effettuare i pagamenti tramite carta di credito, stipulando un contratto con Nexi Spa: gruppo finanziario che fornisce servizi e infrastrutture per il pagamento digitale per Banche, Azienda, Istituzioni ecc.

ERGDIS WEB: ordini e acquisti con un semplice click



Agenti on-line

Si tratta di un pacchetto di programmi che consente agli agenti di gestire le loro attività tramite Web, sia con dispositivi fissi che mobili, infatti tutte le videate sono di tipo responsive. Si compone di diverse applicazioni: **elenco clienti, catalogo prodotti, ordini clienti, analisi vendite, estratto conto clienti, scadenziario, articoli in promozione, riepilogo vendite, riepilogo spedizioni, inserimento di nuovi clienti, comunicazioni aziendali, messaggi istantanei.**

Elenco clienti

Visualizza la lista dei clienti dell'agente, ricercabili per parole chiave. Per ogni cliente è visibile una scheda che ne riporta i dati anagrafici ed un riassunto dei dati economici / contabili (ad esempio evidenziando chi non è in regola con i pagamenti).

Catalogo prodotti

Consente di esplorare l'elenco dei prodotti, in maniera gerarchica attraverso i livelli della classificazione merceologica (linea / settore / famiglia / sottofamiglia), oppure tramite filtro su parole chiave. Per ciascun articolo è possibile visualizzare una scheda riportante: codice, descrizione, foto, unità di misura, EAN, dati di confezionamento e pallettizzazione, elenco di allegati scaricabili (brochure, schede tecniche, ...), prodotti alternativi o complementari.

Ordini clienti

Consente di effettuare in modo efficiente e sicuro la raccolta ordini attraverso il Web, facilitando il processo di inserimento e gestione degli stessi. L'agente si collegherà tramite browser con i propri dati identificativi e procederà all'immissione diretta degli ordini, suddivisi per singoli clienti di appartenenza. Dopo la loro conferma, questi verranno inviati in sede, tramite un meccanismo di sincronizzazione automatico. Il modulo permette di visualizzare i prezzi di vendita e gli sconti per ogni cliente, le offerte commerciali in corso, lo storico degli ordini così come le promozioni attive sul suo profilo. In quest'ultimo caso il programma calcolerà automaticamente il prezzo di vendita da applicare.

Analisi vendite

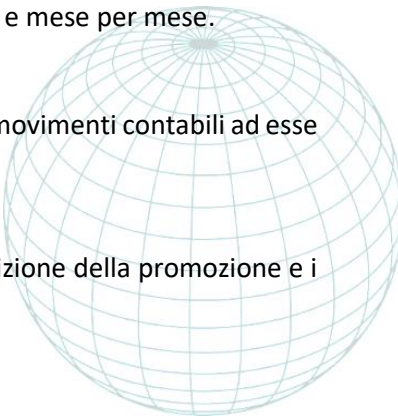
Visualizza le statistiche di vendita sul fatturato, attraverso una rappresentazione grafica che consente di suddividere i dati per agente/ispettore/capo-area, classificazione merceologica, cliente, regione, provincia, fino al dettaglio del singolo articolo; il tutto confrontabile con i 4 anni consecutivi e mese per mese.

Estratto conto clienti e scadenziario

Permette all'agente di prendere visione delle partite aperte dei propri clienti, dei movimenti contabili ad esse relativi e dello scadenziario. Il tutto è scaricabile in formato PDF o Excel.

Articoli in promozione

E' possibile vedere l'elenco dei prodotti in promozione per il cliente, con la descrizione della promozione e i dettagli dell'articolo similmente a quanto avviene nel catalogo dei prodotti.



ERGDIS WEB: ordini e acquisti con un semplice click

Riepilogo vendite

Permette di consultare gli ordini effettuati da un determinato cliente, con possibilità di filtrare le informazioni per data. Il singolo ordine è poi scaricabile in formato PDF.

Riepilogo spedizioni

Permette di consultare i documenti di trasporto intestati ad un determinato cliente, con possibilità di filtrare le informazioni per data o per numero spedizione o numero fattura. Il singolo documento, e la sua fattura, sono poi scaricabili in formato PDF oppure dall'archiviazione ottica, se disponibile in sede.

Inserimento di nuovi clienti

Consente all'agente di memorizzare dei possibili nuovi clienti, ed eventualmente anche di inserire degli ordini per essi. Queste proposte di codifica di nuovi clienti sono in seguito consultabili direttamente dal gestionale in sede e possono, a discrezione della sede, venire trasformati in clienti acquisiti oppure venire rifiutati.

Comunicazioni aziendali

Questa sezione realizza una bacheca virtuale nella quale è possibile pubblicare, divisi per categorie, circolari, listini, cataloghi, materiale pubblicitario, comunicazioni di qualsiasi genere. Ogni comunicazione ha una data di inizio e di fine pubblicazione, ed è caratterizzata da un testo più eventuali allegati scaricabili.

Messaggi istantanei

Nel caso di comunicazioni da rendere note agli agenti con una certa urgenza, è possibile inserire in sede dei testi, indicando anche a quali agenti sono destinati: se gli agenti interessati stanno utilizzando l'applicativo in quel momento, vedono comparire una notifica che li invita a leggere il messaggio; altrimenti la notifica comparirà la prossima volta che accederanno all'applicativo. I messaggi già letti rimangono visibili in una apposita sezione storica. I messaggi possono anche essere legati a degli specifici clienti, in modo che compaiano solo quando l'agente sta inserendo ordini per i clienti in questione.

CRM: pianificazione attività

È l'applicativo che facilita l'organizzazione e la condivisione delle attività che svolgono a diverso titolo i singoli utenti (amministrativi, commerciali, logistici, acquisti, vendite e/o funzionari commerciali) per gestire e tenere traccia di tutte le interazioni che hanno con il mondo esterno (clienti, potenziali clienti, fornitori, potenziali fornitori, collaboratori in genere, che più genericamente chiamiamo account ecc.). Il CRM consente a seconda della diversa tipologia di utente di gestire:

1. Scadenziario/planning settimanale delle attività da svolgere
2. Gestione completa di ogni singolo account. Per account intendiamo una qualsiasi figura esterna all'azienda con cui dobbiamo relazionarci (clienti, potenziali clienti, fornitori, potenziali fornitori e in genere qualsiasi altra tipologia)
3. I referenti: per ogni singolo account (clienti/fornitore ecc.) è possibile gestire i singoli referenti ovvero le persone chiave con cui dialoghiamo (es. nel caso di un cliente il banconiere del bar oppure lo chef della cucina o chi ordina i prodotti secchi, surgelati e freschi). Nel caso di un fornitore potrebbero essere i suoi responsabili nelle singole linee di prodotto.
4. Attività: il programma consente per ogni singolo account e/o singolo referente di poter inserire/aggiornare qualsiasi tipo di relazione: Questa potrebbe essere il risultato di una telefonata, di una visita commerciale, di uno scambio di documentazioni (offerte, proposte, listini, cataloghi ecc.). Si può allegare qualsiasi tipo di nota o di documenti (mail, word, excel, PDF, immagini, e/o video).
5. Situazione imballi/ vuoti: per ogni singolo account di tipologia cliente, se in azienda c'è questa problematica, è possibile all'interno della sua scheda di vedere la situazione aggiornata degli imballi (consegnati, resi e giacenza).
6. Beni in comodato: In questa scheda si potranno visualizzare tutti i beni dati in comodato al cliente (spine, banchi frigo, vetrine ecc.).
7. Concorrenti: un'altra funzionalità che può essere molto utile alla nostra forza vendita è la possibilità di aggiornare le schede anagrafiche ed informative sui possibili concorrenti che si ritrovano nel mercato, in modo da essere più reattivi nella vendita con il cliente finale sapendo da chi di norma si rifornisce.

CRM in Sales Force Automation

Acquistando questo modulo aggiuntivo vengono integrate alcune funzioni del CRM all'interno dell'applicativo di Sales Force Automation.

Funzionalità principali:

1. All'interno di Sales Force Automation un agente può scaricare la lista di tutte le sue attività ancora aperte con i vari clienti. (Questa funzionalità richiede la connessione internet)
2. Un'altra opportunità offerta dal modulo è il fatto di poter lavorare con tutte le funzionalità del CRM, non solo con le attività senza dover uscire da questo applicativo (in questo caso è necessaria una connessione internet).

Catalogo prodotti on-line

Offre la possibilità di pubblicare il catalogo prodotti direttamente su Internet, mettendo a disposizione dei clienti l'indirizzo dove il catalogo è pubblicato, permettendo all'utente di sfogliarlo, così come in un vero e proprio negozio virtuale. Gli articoli pubblicati sono analoghi a quelli presenti nell'anagrafica articoli di *Ergdis*, con la relativa classificazione commerciale suddivisa a quattro livelli: linea, settore, famiglia e sottofamiglia. Il software consente inoltre di integrare i dati con informazioni quali la composizione del prodotto, i valori nutrizionali ecc. Ad ogni prodotto sarà inoltre possibile associare una scheda commerciale o una scheda tecnica, quest'ultima richiesta dai clienti certificati ISO 9000. Il modulo è di tipo responsive, quindi è ottimizzato anche per l'uso su tablet.

Catalogo prodotti online per tablet

Il medesimo modulo è disponibile anche in una versione ottimizzata per tablet.

Geomarketing

Il software di Geomarketing di Ergon Informatica risulta uno strumento efficiente per interpretare ed analizzare il proprio mercato, attuale e potenziale.

Il prodotto si fonda sulla descrizione geografica dei dati del business, dimensione chiave per effettuare una pianificazione accurata e prendere decisioni strategiche nel campo della comunicazione, della vendita, della distribuzione e del servizio a clienti. L'applicativo è stato creato in particolar modo per organizzare al meglio gli agenti, servendosi di un'analisi delle potenzialità di un'area geografica, che viene visualizzata facilmente su un dispositivo fisso.

I dati del business, proiettati su una regione, consentono di determinare una zona di potenziale attrazione per il proprio mercato o di programmare una re-distribuzione del personale commerciale, valutando le aree più adatte.

Le imprese, attraverso il Geomarketing, possono dunque valorizzare la dimensione spaziale di determinate informazioni e trarre utili informazioni nell'ambito del marketing.

Grazie alla sua struttura visiva, il Geomarketing si presenta come un software che dialoga con l'utente, mostrando gli elementi selezionati attraverso i filtri, consentendo di identificare le carenze di agenti in determinate zone o la necessità di un intervento mirato sul territorio.

Dati, filtri, ricerche possono essere facilmente salvati, così da essere fruibili ad ogni utilizzo, senza doverli ricreare nuovamente. Il software permette dunque di valutare con immediatezza e accuratezza le proprie scelte, con innumerevoli vantaggi rispetto a delle anonime rappresentazioni tabellari di dati, favorendo in questo modo un'organizzazione commerciale potente.