

Attila[®]

getting leadership

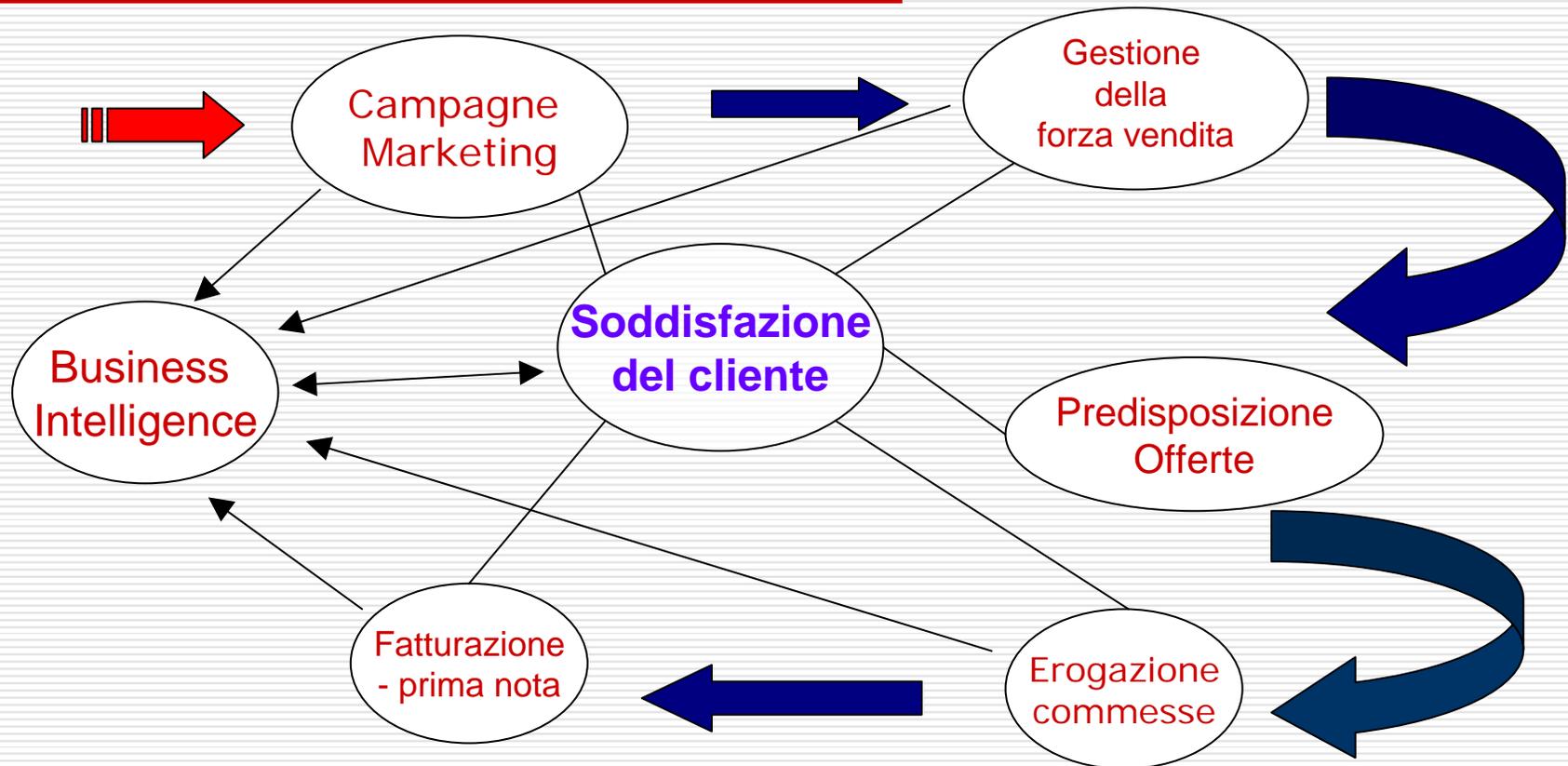
***Il gestionale operativo
disegnato per le piccole e
medie imprese***



Introduzione

- Attila**[®]
getting leadership è una piattaforma gestionale che integra strumenti di marketing operativo, di CRM, di project management e di business intelligence
- Attila**[®]
getting leadership si basa sull'esperienza pluriennale di Vilcor nello sviluppo di soluzioni gestionali
- Attila**[®]
getting leadership è stato sviluppato con l'ausilio degli esperti di settore
- Attila**[®]
getting leadership è un prodotto referenziato e utilizzato da Società di primaria importanza
- Attila**[®]
getting leadership è un software interamente progettato per il web

Fasi del rapporto con il cliente



- Un'unica interfaccia per gestire i processi operativi della tua azienda (marketing, forza vendita, anagrafica clienti, risorse e fornitori, listino prodotti e servizi, offerte, commesse, CRM, fatturazione, analisi dei dati con la business intelligence)
- Un semplice strumento di analisi per verificare l'efficacia delle campagne di marketing e dell'attività di vendita
- Un potente strumento per eseguire in tempo reale un controllo di gestione sull'erogazione delle commesse
- Gestione delle risorse umane e assegnazione delle attività (project management)
- Cruscotto per il management (**Business Intelligence**)

perché adottarlo?

- Con **Attila** avrete in azienda il software necessario per affrontare le sfide di competitività che il mercato richiede
- Con **Attila** otterrete un aumento della produttività:
 - Gestione della forza vendita
 - Campagne di marketing multicanale (telemarketing, fax, mail, sms)
 - Gestione del ciclo di vita dell'offerta
 - Front end con il cliente
 - CRM
 - Controllo immediato delle attività aziendali e scadenario degli impegni individuali
 - Acquisizione di maggiore consapevolezza da parte del management
 - Monitoraggio delle risorse operative
 - Monitoraggio tempi di esecuzione attività
- **Attila** introduce in azienda la **vocazione alla leadership**
- Con la formula d'acquisto modulare e l'erogazione in ASP (Application Service Provider) è richiesto un investimento limitato e diluito nel tempo

Punti di forza dell'architettura



Componenti di **Attila**[®]

getting leadership

-
- Anagrafica clienti**
 - Anagrafica fornitori**
 - Anagrafica risorse**
 - Gestione listino prodotti e servizi**
 - Gestione delle campagne marketing**
 - Job opportunity**
 - Gestione della rete vendita**
 - Gestione dello scadenziario (agenda)**
 - Gestione delle offerte**
 - Gestione delle commesse**
 - Gestione delle fatture (comprende il modulo di gestione degli scaduti e del rischio cliente)**
 - Gestione prima nota**
 - Business Intelligence**

Accesso all'applicazione: una home page "intelligente"

- Una volta effettuata la procedura di login l'operatore si troverà dinanzi la pagina che da un lato propone i diversi moduli disponibili mentre dall'altro visualizzerà una serie di alert che a seconda della mansione svolta e dei permessi ricevuti potranno differenziarsi da operatore ad operatore.

- Alcuni esempi di segnalazioni (alert):
 - Appuntamenti in sospeso (suddivisi in quelli scaduti fino a ieri, in quelli che scadono oggi ed in quelli che scadranno da domani).
 - Le Offerte da preparare (con la stessa suddivisione temporale degli appuntamenti).
 - La segnalazione che un cliente ha richiesto un'offerta da ormai un certo numero di giorni senza riceverla
 - La segnalazione che un'offerta è stata inoltrata al cliente da un certo numero di giorni ed ancora non si sono avuti ritorni.
 - La segnalazione che ci sono offerte preparate da un commerciale ma che sono state ancora inoltrate ai clienti in quanto il commerciale non possedeva le autorizzazioni necessarie.
 - La segnalazione grafica delle performarce commerciali

Gestione campagne di marketing

- La creazione ed impostazione di una campagna di marketing passa attraverso le seguenti fasi:
 - Indicazione della categoria della campagna di marketing. Utili per identificare le campagne omogenee tra di loro (esempi di categoria di campagna di marketing: lancio sul mercato del nuovo modello di abito, promozione autunno/inverno formazione web designer, etc.).
 - Descrizione estesa della campagna.
 - Indicazione del responsabile della campagna.
 - Indicazione delle attività dell'azienda coinvolte nella realizzazione del prodotto/servizio oggetto della campagna.
 - Indicazione delle azioni fatte e da fare durante la preparazione e lo svolgimento della campagna.
 - Indicazione del budget previsto per lo svolgimento della campagna.
 - Indicazione delle spese sostenute nella realizzazione della campagna e verifica rispetto al budget disponibile.
 - Indicazione del periodo di svolgimento della campagna.
 - Possibilità di allegare documenti descrittivi dei prodotti/servizi proposti dalla campagna.
 - Inserimento delle informazioni sulla promozione, sul supporto alla vendita e sull'attività di comunicazione.

Target della campagna di marketing

- Selezione dei destinatari della campagna attraverso l'impostazione di alcuni filtri:
 - Localizzazione dei clienti (tutti i luoghi, esteri, nazionali, per area geografica, etc.).
 - Tipologia dei clienti (tutti, nuovi, che hanno ricevuto almeno un'offerta, che hanno accettato almeno un'offerta).
 - Attività dei clienti.
 - Specificazione delle attività dei clienti.
 - Tipologia destinatari (recapiti generici del cliente o recapiti dei contatti presso i clienti ed in questo caso con la possibilità di individuare a quale posizione è indirizzata la campagna).
 - Clienti esclusi dalla campagna (è possibile inoltre indicare quali clienti si desidera escludere dalla campagna nel caso in cui risultassero nell'elenco dei destinatari derivato dalle scelte fatte in precedenza).

Marketing multicanale

- **TeleMarketing.**
 - In questo caso sarà possibile indicare gli operatori che dovranno eseguire le telefonate. Attila provvederà a generare automaticamente l'elenco delle telefonate da effettuare (indicando nominativo e numero da chiamare) e a suddividerle automaticamente tra gli operatori. Sarà inoltre possibile allegare uno schema di telefonata che gli operatori potranno utilizzare in fase di effettuazione della telefonata. Sarà inoltre possibile impostare il numero massimo di telefonate che potrà essere fatto prima di dichiarare chiuso un contatto.
- **Mailing List.**
 - In questo sarà possibile indicare l'operatore responsabile dell'inoltro della mailing list. Attila genererà l'elenco degli indirizzi di posta elettronica con esclusione di quelli che non hanno concesso l'autorizzazione. Sarà inoltre possibile indicare tutti i dettagli della mail da inviare (se è di tipo HTML o normale, il testo del consenso da richiedere, etc.).
- **Fax.**
 - In questo caso sarà possibile indicare l'operatore responsabile dell'inoltro dei fax. Attila genererà l'elenco dei numeri di fax (con esclusione di quelli che non hanno concesso autorizzazione) ai quali dovrà essere inviato il fax della campagna (che sarà possibile allegare). Tale elenco potrà essere importato in un qualsiasi sistema di inoltro fax.
- **Posta ordinaria.**
 - In questo caso sarà possibile indicare l'operatore responsabile dell'inoltro delle lettere. Attila genererà l'elenco degli indirizzi ai quali dovrà essere inviata lettera (che sarà possibile allegare). Tale elenco potrà essere importato in un qualsiasi sistema di preparazione etichette.

Gestione delle offerte

- ❑ Una volta acquisito il cliente il sistema permette di automatizzare il ciclo di vita di un'offerta
- ❑ L'offerta viene redatta dal responsabile commerciale incaricato
- ❑ L'offerta viene generata in pdf sulla base di alcuni template disponibili
- ❑ Il contenuto economico dell'offerta viene definito sulla base del listino prodotti/servizi pre-caricato
- ❑ L'offerta può essere validata dal responsabile gerarchico
- ❑ L'offerta viene inoltrata al cliente tramite mail o stampata per una consegna diretta
- ❑ Sono previsti degli alert sullo stato dell'offerta
- ❑ Le offerte vengono classificate anche in caso di rifiuto attraverso una motivazione (parametrizzata)

Scadenzario (agenda appuntamenti)

- ❑ Il modulo scadenziario consente, agli operatori autorizzati, di impostare e gestire gli appuntamenti che le diverse risorse dell'azienda hanno quotidianamente con i Clienti.
- ❑ In Attila per appuntamento si intende quella attività che porta al contatto una risorsa aziendale con il cliente (dalle attività commerciali agli appuntamenti di assistenza tecnica)
- ❑ Attila consente di automatizzare al massimo questa attività, segnalando e ricordando in vari modi, le scadenze alle risorse aziendali coinvolte.
- ❑ E' prevista la comunicazione automatica con il cliente per la conferma degli incontri (attraverso email)
- ❑ Con la chiusura dell'appuntamento il Attila genera e inoltra via mail un questionario di customer satisfaction

Fatturazione e prima nota

- ❑ Il modulo di fatturazione consente la gestione elettronica delle fatture
- ❑ A conclusione della commessa sulla base delle offerte accettate vengono generate (in modo automatico, riprendendo i termini economici inclusi nell'offerta) le fatture (è comunque consentito l'inserimento di fatture anche in assenza della relativa offerta).
- ❑ Le fatture possono essere inoltrate via email (con valore legale) e il sistema tiene nota degli invii effettuati
- ❑ Il modulo fatture include un sistema di gestione degli affidamenti e una procedura per gestire i solleciti
- ❑ E' stato predisposto un cruscotto per l'analisi del fatturato (per cliente, per tipologia di fattura, per annualità)
- ❑ Nel modulo fatture possono essere caricate anche le fatture acquisti, il sistema prevede anche l'acquisizione del file contenente la scansione del documento
- ❑ Con la gestione della prima nota ATTILA permette di generare automaticamente il file contenente tutte le movimentazioni contabili eseguite dall'azienda
- ❑ Nel modulo prima nota vengono gestiti i flussi di cassa, le banche e i pagamenti "diversi" dalle fatture fornitori (stipendi, collaborazioni, tasse)

Business intelligence

- Il modulo di Business intelligence raccoglie tutte le informazioni operative presenti in ATTILA e li espone in modo analitico
- Con pochi click di mouse i responsabili aziendali potranno conoscere l'andamento del business in tempo reale
- Il sistema prevede tre forme di analisi dei dati:
 - Area commerciale
 - In questa sezione sarà possibile valutare l'efficacia delle azioni commerciali intraprese (nuovi clienti acquisiti, offerte presentate, accettate e rifiutate, offerte per valore, etc)
 - Fatturato
 - Per un periodo selezionabile dall'utente, per cliente, per area di attività
 - Clienti
 - Trend di acquisizione di nuovi clienti, fatturato, offerte accettate, clienti top, clienti bottom

Molto più di un CRM!

- Gestione commesse, fatturazione e prima nota, risorse, tutte le informazioni operative della tua azienda a portata di click!
- **Business intelligence**, attraverso un cruscotto il management sarà in grado di percepire il reale andamento del business aziendale, di effettuare analisi, previsioni, consuntivi e quindi di intraprendere le azioni correttive e migliorative necessarie

- ❑ Attila Silver: Gestione anagrafica clienti, gestione della rete commerciale, appuntamenti e campagne marketing, Job Opportunity.
- ❑ Attila Silver +: Versione Silver e gestione delle offerte.
- ❑ Attila Silver ++: Versione Silver + e gestione delle commesse.
- ❑ Attila Gold: Anagrafica clienti, fornitori, fatturazione e gestione della prima nota.
- ❑ Attila Gold +: Versione Gold e gestione delle offerte.
- ❑ Attila Gold ++: Versione Gold + e gestione delle commesse.
- ❑ Attila FULL: Tutte le versioni.
- ❑ Attila Platinum: Tutte le versioni più il modulo di business intelligence.

Attila[®]
getting leadership

- *maggiori informazioni?*

□ Per ricevere maggiori informazioni e prenotare una demo di **Attila**[®] getting leadership contatta la Vilcor Multimedia:

- Tel: +39.06.5599870
- Fax: +39.06.5591634
- Mail: info@vilcor.it
- Web: www.vilcor.it

