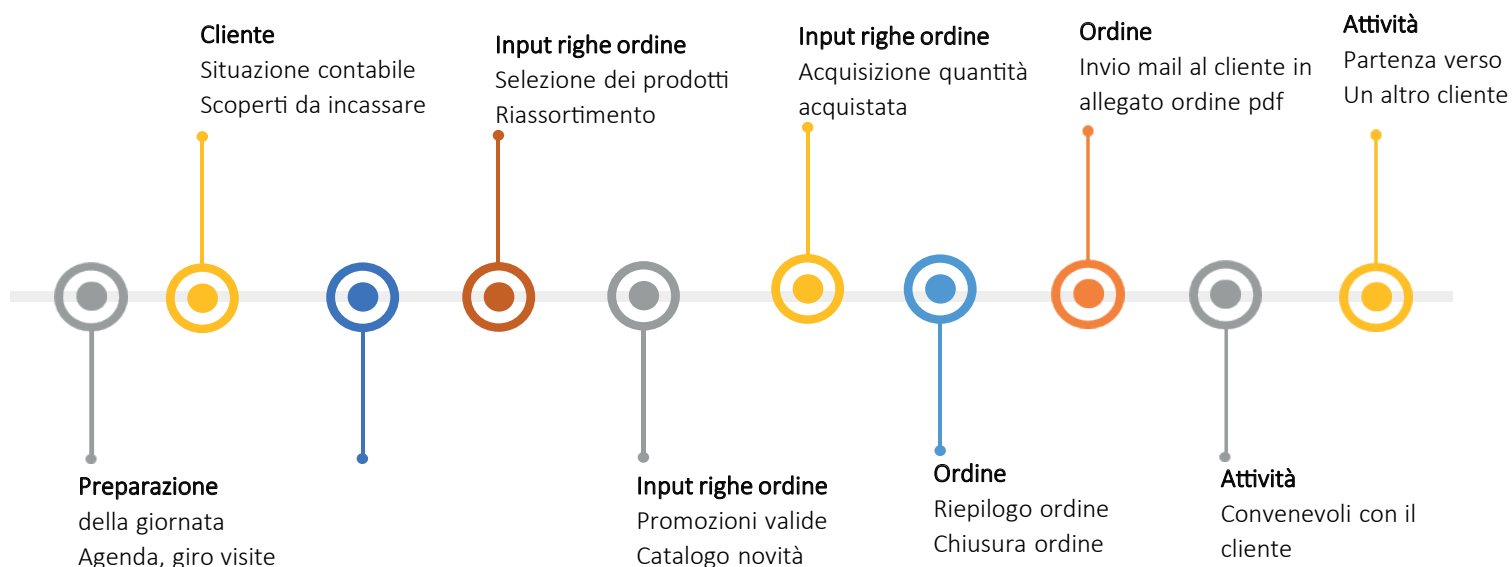




GIUSTI SFA + CRM LA COMBINAZIONE VINCENTE PER UNA COMPLETA GESTIONE DELL'AREA VENDITE

IL PERCORSO OPERATIVO SUL CAMPO

Osservando e analizzando il lavoro degli utenti, nel caso, agenti e capoarea, per dotarli di una AppSFA, emerge che di solito questi adottano uno schema operativo che gli consente di massimizzare il tempo che hanno a disposizione nella giornata, per raccogliere il maggior numero di ordini possibili. La sequenza è semplice: scelta del cliente, apertura dell'ordine, compilazione di alcuni campi di testata, che molti per non perdere tempo rimandano ad un momento successivo, acquisizione delle quantità sui prodotti scelti dal cliente o un semplice riassortimento, chiusura dell'ordine.



A PROPOSITO DI STANDARD

Il nostro progetto Giusti Suite persegue la filosofia di standardizzazione delle proprie App, da sempre, un'idea che ritroviamo, come iniziativa concreta, nella nostra proposta commerciale. Con l'ampia disponibilità di funzioni e informazioni gestite, di norma, riusciamo a coprire un buon 90% delle esigenze operative necessarie ad un'azienda.

Aldilà del costo, proponiamo, al nostro cliente, di esplorare congiuntamente i moduli standard delle App necessarie e, valutare senza preconcetti, a quanto corrisponde la copertura delle funzionalità e dei dati necessari a coprire le esigenze che consentono di avviare in breve tempo gli utenti. In qualsiasi momento, sempre di concerto, saranno evidenziate le eventuali implementazioni e/o modifiche strettamente necessarie.

LA NOSTRA VERSIONE STANDARD:

BackOffice

e funzionalità di scambio dati

Articoli:

scheda commerciale

classificazione

disponibilità

visualizzazione immagini

Clienti:

scheda anagrafica

classificazione

destinatari merce

situazione contabile

contatti

Catalogo

dinamico e personalizzabile

integrato collaborare

con l'input delle righe ordine

storico

Pricing

Listini fino al massimo dettaglio per cliente

Politiche commerciali

sconti

promozioni

Ordine

Acquisizione tramite lettura bar-code

elenco per chiavi multiple

ultimi acquisti del cliente

Blocchi

verifica situazione contabile in fase di ordine

Infobox

archiviazione e consultazione di "n" documenti

per ogni cliente e prodotto

Struttura

la versione prevede solo il profilo agente

e utente di sede

I NOSTRI 42 ADDON E FUNZIONALITÀ AGGIUNTIVE PER SODDISFARE ULTERIORI ESIGENZE AZIENDALI

I/E Connector (attivazione import template xlsx)

Articoli: Cross Referenze Unità di Misura multiple, Art. Alternativi, Suggest. Correlati, Kit di prodotti, varianti articolo a una o due dimensioni

Disponibilità Articolo: quantità indicativa

Clients: Visualizzazione su mappa STD

Gestione Finanziaria: Partite, Acquisizione Incassi

Contatti: Anagrafica

Indirizzi multipli: Gestione indirizzi multipli di destinaz., anagrafica, accordi destinaz. merce

Catalogo: Statico Standard+ Map

Pricing: Piano Sconti sequenziale, Politiche Comm. [Promo] - Scelta benefici

Promo "contenitore" [multilivello],

Canvas promozioni esclusive

Ordine di Vendita: acquisizione nuovo cliente, Sconto Carico, Ordine Multiplo, TransferOrder Stato dell'ordine con righe evase, Stato dell'ordine (colonna sigla)

Ordine di Reso: ordine di Reso Standard

Spese di trasporto: parametrizzato, avanzato, collegamento con corriere

Gestione Blocchi: commerciale

Workflow: Ordini -> Workflow autorizzazione, notifiche via e-mail

Storico: bolle, fatture

Statistiche: Base GiustiSuite

Gestione Multilingua

Gestione Multivaluta

Gestione Multiazienda

Provvigioni: Gestione provvigionale base

Gestione da Nike BackOffice

Infobox: base [da Back Office]

Struttura rete: capoparea, regional

ADDON PER INTEGRARE E UTILIZZARE IL NOSTRO CRM:

Gestione attività, rapportini di visita, gestione visite, gestione agenda e calendario report base standard, gestione omaggi, gestione documenti, time-line.



Giusti CRM

Customer Relationship Management

SCHEDA TECNICA



CRM: DATI CHIARI E BEN ORGANIZZATI

Nella nostra ampia offerta software, è disponibile un Applicativo personalizzabile e modulare per poter ottimizzare la Customer Relationship Management, uno strumento indispensabile per una puntuale gestione commerciale e di marketing. La capacità di gestire e correlare tutti gli elementi di business su scala temporale e la condivisione gerarchica delle informazioni tra diverse figure, è la caratteristica di sintesi, maggiormente evidente in GiustiSuite CRM

STRATEGIA VINCENTE

1. Risoluzione e semplificazione dei percorsi operativi particolarmente complessi per la mole di dati da gestire.
2. Sviluppo tecnologico formulato per restare al passo con l'evoluzione continua delle App.
3. Presenza del Back Office che sovrintende interamente alla gestione e allo scambio dei dati di GiustiCRM, così da poter offrire la piena indipendenza dell'App dal sistema informativo aziendale. Un'opportunità, vera, di risparmio economico.
4. Due tipologie operative diverse nella profilazione attiva e passiva della gestione delle informazioni, per diversificare l'attività della sede aziendale e gli utenti.

AMMINISTRATORE NIKEONE

Home

Clienti	Nuova Attività	Archivio Attività	Elenco Documenti PreSales	Storico Ordini
Stakeholder	Nuova attività multipla	Verifica Dem	Elenco Documenti Sales	Storico Bolle
Agenda generale	Agenda selezione	Mappa	Infobox	Storico Fatture

A PROPOSITO DI STANDARD

Il nostro progetto Giusti Suite persegue la filosofia di standardizzazione delle proprie App, da sempre, un'idea che ritroviamo, come iniziativa concreta, nella nostra proposta commerciale. Con l'ampia disponibilità di funzioni e informazioni gestite, di norma, riusciamo a coprire un buon 90% delle esigenze operative necessarie ad un'azienda.

Aldilà del costo, proponiamo, al nostro cliente, di esplorare congiuntamente i moduli standard delle App necessarie e, valutare senza preconcetti, a quanto corrisponde la copertura delle funzionalità e dei dati necessari a coprire le esigenze che consentono di avviare in breve tempo gli utenti. In qualsiasi momento, sempre di concerto, saranno evidenziate le eventuali implementazioni e/o modifiche strettamente necessarie.

LA NOSTRA VERSIONE STANDARD:

Piattaforma standard CRM

(tracciati standard)

Connettore di scambio dati:

tracciati standard

(API, Frontiera, ASCII)

Articoli:

Scheda commerciale

disponibilità di Immagini

Clienti:

Anagrafica

Classificazione a 9 livelli

Visualizzazione su mappa STD

CRM:

Gestione Task

Rapportini di visita

Gestione visite

Gestione Agenda

Report base standard

Gestione documenti, immagini e filmati:

Infobox Articoli

Infobox Clienti

Infobox Documenti

21 ADDON E FUNZIONALITÀ AGGIUNTIVE PER SODDISFARE ULTERIORI ESIGENZE AZIENDALI

I/E Connector:

(attivazione import template xlsx)

Articoli:

Cross Referenze, Kit di prodotti,
Varianti articolo a una o due dimensioni

Disponibilità Articolo:

quantità indicativa

Clienti:

Visualizzazione su mappa STD personalizzata

Gestione Finanziaria:

Partite

Contatti:

Anagrafica

Indirizzi multipli:

Gestione indirizzi multipli di destinazione

Catalogo:

Statico Standard+ Map

Pricing:

Piano Sconti sequenziale
Politiche Comm. [Promo]- Scelta benefici
Promo "contenitore" [multilivello]
Canvas promozioni esclusive

Statistiche:

Base GiustiSuite

Gestione Multilingua**Gestione Multivaluta****Gestione Multiazienda****Infobox:**

base [da Back Office]

Struttura rete:

capoarea, regional

ALCUNI DEI NOSTRI PUNTI DI FORZA:

TIME-LINE:

Funzionalità che evidenzia la capacità di GiustiCRM nel saper gestire e correlare tra loro tutte le attività svolte e da svolgere sugli elementi di business aziendale, ossia: clienti, prospect, lead... Con la funzionalità di Time Line riusciamo a determinare una buona efficienza nel compito, non facile, di correlare tra loro le azioni e le attività svolte nel tempo, rendendo massima la loro fruibilità anche attraverso uno schema simile alle mappe che troviamo in metropolitana.



SCAMBIO E DISPONIBILITA' DEI DATI:

Tramite API o utilizzando uno degli altri connettori di scambio disponibili, è possibile integrare nella piattaforma GiustiCRM è possibile:

- Migliorare il processo decisionale
- Migliorare l'esperienza operativa dell'utente
- Semplificare le operazioni di rilevamento e controllo
- Rendere stabile e costante lo scambio di informazioni
- Aumentare la percezione commerciale sul cliente



BACKOFFICE, L'ELEMENTO AFFIDABILE PER GARANTIRE EFFICIENZA

Un sistema di Sales Business Automation, per ottenere una buona efficienza, deve disporre di un elemento di riferimento forte, per questo abbiamo sviluppato una vera e propria cabina di regia.

Il BackOffice ha il pieno controllo di tutte le App della galassia GiustiSuite, gestisce l'unico database di riferimento e quando è necessario, svolge il delicato compito di colloquiare con il sistema gestionale aziendale, utilizzando tracciati record standard e connettori di scambio già definiti, oppure, più semplicemente usando template in formato excel.

GiustiBOS Back Office System					
Politiche Comm.li	Listini	Archivio Business	Sconti	Soggetti	Utenti
Definizione delle condizioni promozionali	Definizione dei prezzi di vendita	Compilazione delle schede anagrafiche e commerciali	Compilazione delle scontistiche di base	Definizione degli accordi commerciali	Definizione degli Utenti Nike
Tabelle	Infobox	Ordini da WhatsApp	Articoli	Assortimenti	Accordi Commerciali
Compilazione delle tabelle di decodifica	Gestione delle infobox	Gestione Ordini da WhatsApp	Compilazione scheda e accordi commerciali	Definizione degli assortimenti	Definizione degli accordi comm. per gli elementi business
Riservato Tecnico	Funzioni I/E	Rilevazioni PtVendita	Rilevazioni Prodotti	Assortimenti Rilevazioni	Legami PtVendita
Test dei file da importare in Nike	Gestione delle funzioni di Import/Export	Gestione PtVendita per Rilevazioni	Gestione Prodotti per Rilevazioni	Gestione Assortimenti per Rilevazioni	Gestione Legami Soggetti-PV
Incassi	Gestione Settings	Nike Map			
Elenco incassi	Gestione Settings	Gestione cataloghi statici			



Tra le tante caratteristiche espresse dal nostro BackOffice, ci preme sottolineare, la capacità di adattarsi alle necessità delle situazioni in cui si trova ad operare. Dispone di un'interfaccia amichevole che consente all'utente di gestire liberamente tutte le informazioni necessarie ad ogni App, quindi, possiamo sfruttare il 100% di indipendenza dall'ERP aziendale, oppure ridurre l'ambito di intervento fino al 10%, uno spazio minimo di manovra, per la configurazione e manutenzione delle specifiche base delle App installate.

Archivio Business	Articoli	Catalogo	Infobox (1)	CRM	Fatture
Ordini da WhatsApp	Lista Ordini	Catalogo Statico	Statistiche	Rilevazioni	BackOffice

ALTRE INFORMAZIONI UTILI:

Elementi standard:

lingua italiano, versione delle App

BackOffice:

dedicato alla gestione manuale delle tabelle che partecipano al funzionamento delle nostre App e presenti nella struttura standard del database Giusti Software.

Scambio dei dati:

Il connettore di scambio dati da e verso il vostro ERP è basato sul rispetto della direttiva CEE in fatto di sicurezza dei dati: tramite NIS2 I/E tramite API RestFul con autenticazione Oauth 2.0.

Pacchetto iniziale di avviamento:

Il pacchetto prepagato prevede 40 ore/uomo da scalare via via si procede con l'avviamento delle App e quanto altro può servire per un sereno e corretto avvio degli utenti che utilizzeranno le nostre App.

Assistenza tecnica software:

Attività di assistenza e manutenzione tecnica da parte dei tecnici di GIUSTI, alle App proposte nella presente offerta (esclusa l'eventuale attività di assistenza avanzata per la rete vendita tramite Help Desk dedicato)

Servizio in Cloud:

Attuato nella struttura del nostro Sistema Cloud, fornisce tutte le garanzie necessarie alla riservatezza e sicurezza dei dati. Verranno creati due ambienti: uno di produzione e uno di test. Le caratteristiche delle macchine cloud, ognuna delle quali mette a disposizione un database clusterizzato, verranno indicate con maggiori dettagli nelle fasi successive della trattativa.



QUALI SONO I PASSI SUCCESSIVI ALLA STIPULA DEL CONTRATTO?

Dopo la sigla dell'accordo verrà stabilita una data per svolgere il "check off" di progetto: un incontro informale dove oltre alla conoscenza reciproca di coloro che seguiranno il progetto, si gettano le basi del percorso tecnico di collaborazione. Lo scambio reciproco di informazioni tecnico/operative e delle informazioni coinvolte, mettono in moto l'attività di preparazione degli ambienti e l'installazione della versione base delle App acquistate. Seguendo la schedulazione condivisa delle attività, compreso lo sviluppo di eventuali specifiche richieste, si arriva rapidamente al giorno del collaudo della App.

ALTRE SPECIALIZZAZIONI:

La specializzazione delle App, ci proietta verso la "galassia Giusti Suite", le cui App coprono le aree commerciali di controllo, gestione e divulgazione, anche senza l'attività di SFA. Sono consultabili tutti i dettagli sul nostro sito web:

www.giustisuite.it

I NOSTRI CLIENTI... IL NOSTRO ORGOGLIO!

L'esperienza non ha prezzo:

da oltre 30 anni siamo al fianco delle imprese per lo sviluppo di soluzioni software vincenti

SETTORE FOOD



SETTORE VINO E BEVENE ALCOLICHE



SETTORE ORTO E GIARDINO



SETTORE FARMACIA, PARAFARMACIA E COSMESI

