

XRetail

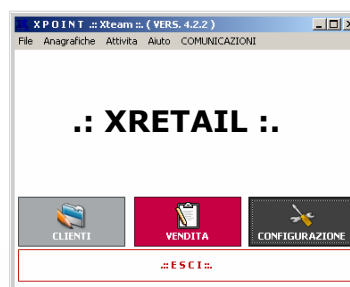
La gestione del vostro negozio in un click!

E' il gestionale facile da usare che organizza i vostri negozi in franchising o il singolo punto vendita.

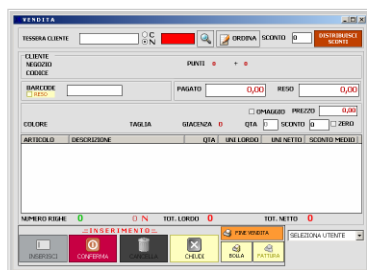
Il software innovativo dedicato al mondo del retail che risponde alle esigenze di mercato coordinando: organizzazione, produttività ed efficienza con un notevole risparmio di tempo e denaro.

Il vostro compagno di lavoro che permette una simultanea disponibilità di dati: accesso rapido alle informazioni aziendali, all'organizzazione del magazzino e del negozio stesso in generale e offre la possibilità di instaurare un rapporto di fiducia e fedeltà con la clientela grazie alla gestione del processo di fidelizzazione.

Lavora per voi: consente una gestione delle vendite al banco estremamente semplice ed intuitiva; usando codici a barre, l'uso del mouse e della tastiera da parte della commessa è ridotto al minimo; facilita la comunicazione tra sede centrale e punti vendita: trasferisce dati, interroga l'esistenza o la giacenza di uno specifico articolo nel negozio o in tutti i punti vendita della catena.



Una definizione: che cosa è XRetail



Grazie ad XRetail con un click è possibile gestire:

VENDITE: registrazione delle vendite effettuate e archiviazione dei nominativi di ogni cliente (numero acquisti, spesa effettuata, numero di visite, preferenze su categorie di articoli).

IMPORTAZIONE DELLA MERCE: effettuata manualmente o in modo automatico consente la classificazione e la codifica dei prodotti al momento dell'arrivo al negozio in base alle loro caratteristiche (marca, taglia, colore, modello, ecc.).

D.D.T: controllo e archiviazione bolle di accompagnamento, fatture sulla merce acquistata e verifica delle operazioni svolte in virtù del comando 'aggiorna dati'.

MAGAZZINO: movimentazione, stoccaggio, prelievo e spedizione della merce: analisi e controllo della movimentazione degli articoli, dalla loro importazione in magazzino fino ad interrogare l'esistenza di ogni specifico articolo.

INVENTARIO: aggiornamento costante (anche parziale) della quantità di merce presente in magazzino e nei punti vendita con l'ausilio dei barcode;

COMUNICAZIONI: trasferimento dei dati tra la sede dell'azienda e i vari punti vendita o tra i punti vendita stessi;

ENTRATE/USCITE: gestione e controllo dei pagamenti delle fatture e degli incassi, nelle diverse modalità consentite: contanti, bancomat, carta di credito, buoni acquisto;

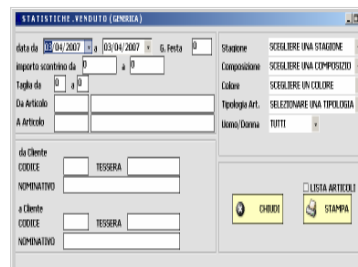
COSTI/RICAVI: elaborazione ed analisi di tipo economico dei costi di produzione, costi di acquisto e prezzi di vendita, con relativi margini contribuzione per ogni articolo.

STATISTICHE: elaborazione di statistiche ed analisi sulle vendite, sugli incassi, sulla lista degli scontrini resi con tabelle excel integrate che permettono di reagire in tempo reale ai cambiamenti della domanda;

STAMPA: stampa automatica dello scontrino fiscale sul registratore di cassa collegato al pc; dei codici a barre, dei cartellini; degli ordini, delle fatture, delle bolle di accompagnamento, e dei cartellini con il doppio prezzo nel caso dei saldi stagionali;

CRM: ottimizzazione della gestione del processo di fidelizzazione della clientela.

SALDI: (o gestione occasioni) applicazioni di sconti sui singoli articoli venduti o sul totale della spesa, consente anche arrotondamenti sul totale per facilitare le operazioni di pagamento.



Perché implementare XRetail in azienda

L'impiego di XRetail offre notevoli benefici al negoziante, che possono essere riassunti in:

- possibilità di avere sempre sotto controllo la reale situazione del magazzino e dei punti vendita, delle statistiche sul venduto e sui clienti (C.R.M.);
- l'utilizzo del programma **riduce al minimo le possibilità di errore umano** e diminuisce i tempi necessari per l'espletamento delle varie attività;
- gestione più efficiente dell'esercizio commerciale nella sua totalità, permettendo la crescita dell'azienda a livello organizzativo e di conseguenza anche a livello economico.

La facilità d'uso del software e la veloce e semplice installazione, oltre a ridurre al minimo i costi e i tempi di formazione per gli utilizzatori, consentono di raggiungere risultati concreti nel breve periodo, garantendo la massima flessibilità, un forte R.O.I. (Return of Investment) che porta a migliorare la redditività e l'efficienza economica della gestione aziendale.