

XSales

La vostra azienda in mano, sempre e in ogni luogo!

Sfruttare le potenzialità di Internet, aumentare le opportunità di fare business, accrescere la competitività in un'economia sempre più frenetica ... per fare ciò le aziende hanno bisogno ancora una volta di strumenti capaci di tradurre delle semplici possibilità in reali modelli di business.

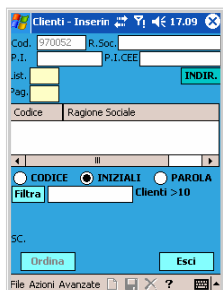
Modelli che devono prevedere l'accesso del canale distributivo alle informazioni relative all'offerta dell'azienda, disponibilità, date di consegna e spedizione e che devono permettere la gestione dell'ordine utilizzando i più moderni dispositivi wireless (senza cavo) o via Web in una logica B2B (Business to Business).



Una definizione: che cosa è XSales

Nato dall'esigenza di migliorare la produttività delle forze di vendita e di integrare la rete commerciale con le aree aziendali connesse quali il Marketing, il Customer Care e l'Amministrazione, XSales si rivela il supporto perfetto all'attività di vendita e aiuta e gestisce in tempi rapidi una realtà commerciale caratterizzata da continui cambiamenti interni ed esterni all'azienda, al fine di produrre un reale miglioramento del servizio qualitativo offerto al cliente.

XSales è un prodotto di raccolta ordini multiplatforma completamente configurabile e customizzabile in grado di funzionare su pc palmari, su pc portatili o via Web, indicato e studiato per gestire le problematiche del singolo negozio e delle catene di negozi di qualsiasi tipo.



Utilizzando XSales, l'azienda migliora le opportunità di vendita rendendo visibile la propria offerta 24 ore su 24, 7 giorni su 7 per 365 giorni all'anno e il livello di servizio al cliente, riducendo inoltre i costi di gestione del processo relativo all'order entry.

Le sue funzioni principali riguardano:

ORDINI DI VENDITA: inserimento ordini con ausilio di scanner barcode, manutenzione e stampa di report ordini giornalieri, trasmissione di informazioni diretta nel sistema gestionale.

COMUNICAZIONI: scambio bidirezionale di dati tra la sede principale e la rete di vendita.

GESTIONE ARTICOLI: ricerca articolo e possibilità di associazione articolo-immagine, per ricavarne la successiva stampa.

CLIENTE: gestione anagrafica completa dei clienti (ragione sociale, telefono, indirizzo, etc.), possibilità di inserimento di nuovi nominativi, e di personalizzazione del pacchetto clienti dell'agente direttamente da palmare.



CONFIGURAZIONE AGENTE: consente informazioni aggiornate sui contatti e sulle vendite, maggiore controllo su quelle attualmente in corso e vista istantanea delle potenziali opportunità con ogni cliente.

OPZIONI: personalizzazione di alcuni parametri, riguardanti ad esempio la stampa, le modalità di trasmissione dei file, le cartelle di sistema e la visualizzazione delle schermate.



MAGAZZINO: visualizzazione in tempo reale della giacenza aziendale.

C.R.M. : gestione del processo di fidelizzazione della clientela: grazie alla possibilità di ordinare con un semplice click, l'azienda può conoscere meglio e direttamente il cliente nelle sue abitudini di acquisto, esigenze ed aspettative.

DATABASE AZIENDALE: integrazione, sincronizzazione e aggiornamento delle informazioni di vendita (previsioni, statistiche, report), conduzione campagne di marketing ad obiettivo, allineamento delle informazioni di vendita e scalabilità della tecnologia finalizzata a seguire la crescita aziendale.

Perché implementare XSales in azienda

Il sistema XSales correttamente implementato e configurato consente all'azienda di ottenere benefici in termini di:

Efficienza: i processi consentono di risparmiare tempo nel momento in cui ci si trova di fronte al cliente, consentendo di dedicarsi all'attività di osservazione del cliente;

Efficacia: i processi rendono il tempo con il cliente più produttivo;

Comunicazioni: i processi consentono facilità di trasferimento delle informazioni tra le persone dell'intera organizzazione aziendale e dei canali di vendita.