



Sales Mobile

ERP • Soluzioni per la tentata vendita

Sistema informativo: una scelta strategica

In questi ultimi anni hanno avuto grande affermazione nel mercato mondiale i cosiddetti sistemi software ERP. Tali sistemi sono in grado di gestire i processi chiave delle imprese, quali la Contabilità, le Vendite, la Logistica, la Produzione, ecc. in modo perfettamente integrato, ottimizzato e distribuito geograficamente.

I sistemi ERP, inoltre, proprio per il loro elevato livello di integrazione, si disegnano perfettamente sulle nuove strutture aziendali, basate, dal punto di vista organizzativo, più sui processi che sulle funzioni.

Una struttura organizzativa snella e basata sui processi unita ad un buon sistema informativo ha dimostrato e dimostra, sul campo, di portare a dei vantaggi non solo operativi, ma anche strategici e competitivi: per questo motivo molte PMI stanno sostituendo i loro sistemi informativi con sistemi ERP.

Scegliere una soluzione ERP non è cosa semplice: molti package realizzano livelli più o meno elevati di integrazione fra le varie funzioni aziendali e conseguentemente si definiscono ERP; tuttavia, la semplice interazione di vari programmi operativi collegati, tra loro, in termini di sequenza di eventi aziendali non realizza un vero sistema informativo ERP oriented.

Occorre, anche e soprattutto, che l'architettura del package sia stata disegnata, in fase di progettazione, tenendo conto di alcune esigenze aziendali essenziali e irrinunciabili, quali:

- l'architettura progettuale: i vari moduli software non solo devono integrarsi su una base dati comune, ma devono anche mostrare un'interfaccia funzionale unitaria e comune;
- l'utilizzo di un Data Base relazionale: una collezione di dati che viene gestita e organizzata da un software specifico, il RDBMS (Relational Data Base Management System o sistema di gestione di Data Base relazionali). Un RDBMS è uno "strato" software che si interpone tra le applicazioni e i dati veri e propri; grazie a questo "strato" intermedio l'utente e le applicazioni non accedono ai dati così come sono memorizzati fisicamente, ma ne vedono solamente una rappresentazione logica. Tutto questo permette un elevato grado di indipendenza tra le applicazioni e la memorizzazione fisica dei dati. Molti package, tuttavia, utilizzano una base dati "proprietaria", che limita la portabilità del software;
- una progettazione dell'applicazione e della base dati funzionale all'esigenza di alimentare in modo consistente ed integrato il Data Warehouse (Magazzino Dati) aziendale. Il Data Warehousing è un sistema che consente agli analisti e ai manager d'azienda di accedere ai dati in modo veloce, consistente e interattivo, in un'ampia varietà di visioni dell'informazione, utilizzando modelli multidimensionali di analisi.

OS1 e OS1enterprise

OS1 e OS1enterprise sono due moderne **piattaforme gestionali ERP** in architettura client/server, sviluppate da Open Source Italia per supportare le esigenze delle PMI italiane che necessitano di un sistema informativo molto flessibile, rapidamente modificabile e che, al tempo stesso, richieda tempi e costi di avviamento contenuti.

Il progetto da cui nascono si basa sull'utilizzazione di *DBMS relazionali*: offre, quindi, una navigazione guidata e diretta tra le informazioni per ottenere in modo immediato i risultati di analisi ed i quadri di sintesi richiesti, sia estemporaneamente, sia ordinati in ambiente di *Data-Warehouse*.

OS1 e OS1 Enterprise costituiscono, quindi, la piattaforma ideale per realizzare sofisticate soluzioni di gestione in grado di soddisfare qualsiasi esigenza aziendale. Multiaziendali e multiutenti, le procedure si

specializzano su molteplici versioni, ciascuna delle quali è destinata ad uno specifico settore di attività imprenditoriale, allo scopo di soddisfare le peculiari esigenze del commercio, dell'industria, dell'artigianato, dei servizi, ecc.

E poiché ogni Azienda ha specifiche necessità amministrative, gestionali e di controllo di gestione indotte dalla sua attività, dalla sua storia e dalle sue tipicità organizzative, le funzionalità espresse da queste versioni sono intrinsecamente flessibili e configurabili dall'esterno in modo personalizzato.



OS1 è la piattaforma gestionale per le aziende di piccole e medie dimensioni che introduce un nuovo e più elevato standard nelle soluzioni per la gestione aziendale.

La struttura modulare e le soluzioni componenti permettono di scegliere i moduli che più si adattano alle necessità aziendali, senza correre il rischio di sovradimensionare o sottodimensionare il sistema informativo aziendale.



OS1 Enterprise è un potente ERP in architettura client server destinato alle aziende di medie e grandi dimensioni; completamente personalizzabile, infatti, copre ogni area funzionale e, grazie all'utilizzo di Microsoft SQL Server, rende completamente disponibile questa potente base dati agli utenti più qualificati.





OSITALIA introduce una nuova e avanzata soluzione per la tentata vendita.

Sales Mobile è la soluzione di *sales force automation* che permette di ottimizzare i tempi, i costi e le risorse dedicate alle attività di vendita e di presidio dei propri clienti.

Automatizza la *tentata vendita*, con gestione del magazzino viaggiante ed emissione dei documenti di vendita, e la *raccolta ordini* da parte degli agenti viaggianti direttamente presso la sede del cliente, con il conseguente inoltro delle transazioni effettuate al sistema informativo aziendale.

La soluzione mobile di OSITALIA si fonda sull'idea di assegnare ad ogni funzionario commerciale un palmare Pocket PC attraverso il quale effettuare sul campo l'attività di *raccolta ordini* ed accedere a tutte le informazioni utili relative al cliente, ai prodotti e agli ordini raccolti: anagrafica, storico ordini, scontistica, condizioni di vendita, promozioni specifiche per il cliente, disponibilità prodotti, listini aggiornati, tracking ordini ecc.

I vantaggi di Sales Mobile si possono sintetizzare nei benefici che ne derivano. L'adozione delle tecnologie mobili consente infatti di estendere il sistema informativo alle periferie, permettendo agli agenti di vendita di interagire direttamente con il sistema centrale e di trasferire in azienda tutte le informazioni relative al processo di vendita, che normalmente devono essere ridigitate manualmente in ufficio dal personale commerciale.

OS1 Sales Mobile

NUOVE OPPORTUNITA'

Oltre ad un servizio più efficiente e mirato sulle necessità di ogni singolo cliente, ne deriva un immediato risparmio nei costi di back office. Il personale di vendita può concentrare la sua attenzione sulla fase di acquisizione degli ordini, riducendo drasticamente il tempo da dedicare all'evasione degli stessi. **Sales Mobile** si presenta come una soluzione a pacchetto, che si integra con il gestionale **OS1**, composta da un'applicazione client stand-alone, installata sui palmari, e da una componente server integrata con il database aziendale che utilizza tecnologie .NET, SQL server e SQL server for CE.

Le numerose funzioni, tutte consultabili online sul palmare o tablet PC direttamente dal cliente, permettono all'agente di incrementare la propria capacità di vendita e di fornire risposte in tempo reale ad ogni richiesta.

Sullo schermo del palmare l'agente può infatti visualizzare l'anagrafica dei clienti, verificare la disponibilità di un prodotto in magazzino, gestire i listini personalizzati, oltre naturalmente ad effettuare la raccolta degli ordini che verranno passati in modo automatico al sistema gestionale per una più rapida evasione ed eventualmente salvati su una memoria SD come pratico backup.

Tutto questo, senza dover compilare alcun modulo cartaceo e senza dover impiegare il tempo prezioso delle risorse umane per la trascrizione manuale e l'inoltro degli ordini.

I vantaggi di Sales Mobile:

- *Maggiore efficienza del personale e qualità del servizio.*
- *Riduzione dei costi di back office e amministrazione.*
- *Rapidità dei tempi di evasione degli ordini.*
- *Concentrazione del personale sull'acquisizione degli ordini e non sulla loro evasione.*



Funzionalità principali

Sales Mobile è un software dedicato alla gestione della tentata vendita e raccolta ordini ed è sviluppato per il sistema operativo Pocket PC 2002/3/5, linguaggio Embedded Visual Basic e Database Microsoft Sql.

I punti di forza del programma sono:

- Semplice interfaccia grafica , anche per non esperti.
- Grande velocità nell'immissione dei dati
- Possibilità di stampa alla conferma per copia documento al cliente
- Completo, dall'immissione dati , estratto conto , prodotti frequenti
- Aggiornamento automatico con sincronizzazione data base
- Notevoli vantaggi rispetto al tradizione utilizzo dei notebook per il peso, durata batterie , velocità applicativo , minori costi ,ecc.
- Comunicazione con l'azienda anche attraverso internet .
- Rete , possibilità di utilizzo in rete locale con speciali dispositivi
- Possibilità di invio dati in tempo reale con trasmissioni GSM - GPRS
- Standard , utilizzo di un sistema operativo affermatosi sul mercato
- Possibilità di scegliere diversi processori HW presenti sul mercato
- Formula tutto compreso .Nessun modulo aggiuntivo, sono compresi nel software l'estratto conto, gestione sicurezza data base, gestione stampe, gestione statistiche ed altro ancora.
-

TRASMISSIONE DATI

Cellulari gprs Bluetooth - Pocket pc che permette all'agente di avere in un'unica soluzione la telefonia mobile e trasmissione dati..

Lettori ottici Bluetooth per barcode. Lo strumento più utile e rapido per leggere i codici a barre, anche degli articoli più ingombranti. Ideale per la gestione preordini con lettura codici a barre da catalogo. Compatibilità assoluta con Pocket Pc Bluetooth.

Ogni agente viene dotato di un sistema palmare, di una eventuale, stampante portatile, di un modem o eventualmente un collegamento telefonino infrarossi o bluetooth per la trasmissione dati fuori ufficio Gsm-Gprs.(Internet -Ftp).

FLUSSO OPERATIVO:

Sales Mobile si articola in una componente server ed in tanti clients quanti sono gli agenti che compongono la forza vendita.

L'agente, quindi, riceve da OS1, mediante un collegamento remoto o locale gli archivi necessari.

- l'agente può dunque selezionare il cliente sul quale effettuare l'ordine - l'agente ha a disposizione molte utili informazioni, tra le quali l'indicazione dei principali articoli venduti e i canvass per singolo cliente.
- l'agente può selezionare un articolo tra quelli già acquistati dal cliente (opzione di riordino) e inserire righe d'ordine per un articolo nuovo.
- al termine dell'inserimento l'ordine viene riepilogato, permettendo all'agente di variare il pagamento e la data di consegna.
- l'ordine consolidato può essere inviato alla sede immediatamente oppure in un unico invio cumulativo di più ordini.



Caratteristiche

- Data base SQL
- Gestione anagrafica Clienti , Articoli ,Gruppi Articoli, con ricerca incrementale su descrizione e binaria sui codici.
- Gestione listini personalizzati ,prezzi particolari ,immagine prodotto
- Gestione prodotti frequenti . Gestione assortimento
- Gestione vendita per unità di misura.
- Gestione Codice a Barre. Gestione giacenze
- Gestione sconti (3 per riga ordine)
- Gestione iva omaggio per merce , omaggio solo iva
- Attivazione tastiera nei campi dove richiesto input dati in automatico
- Gestione Partite clienti .Gestione Cliente bloccati.
- Gestione Giorni consegna .Gestione note piede ordine
- Semplice gestione nell'inserimento dati , stampa , trasmissione dati
- Unico programma per revisione immediata del documento emesso
- Gestione comunicazione agente - casa madre tramite email
- Gestione ricerca veloce nel corpo ordini anche per gruppo merce
- Parametrizzazione su ordinamento articoli (codice/descr./barcode)
- Parametrizzazione su gestione gruppi
- Parametrizzazione su gestione assortimento
- Gestione configurazione per ogni palmare , tipo documento , agente.
- Gestione trasmissione dati con sincronizzazione data base aziendale

Il menù documenti permette di inserire, aggiornare, cancellare e stampare diversi tipi di documento che possono essere:

DOCUMENTI DI VENDITA

- ⇒ Preventivi
- ⇒ Ordini
- ⇒ DDT
- ⇒ Fatture
- ⇒ Generici
- ⇒ Bolla Comodato
- ⇒ Ecc.. (Tutte le tipologie gestite dal gestionale)

DOCUMENTI DI MAGAZZINO

- ⇒ Carico fiscale
- ⇒ Carico integrativo

- ⇒ Ricarico parziale
- ⇒ Scarico parziale
- ⇒ Reso globale

Tutti i tipi di documenti sono gestiti dalla stessa maschera di input opportunamente configurata. Ne consegue che l'agente non troverà nessuna difficoltà nel passare dalla compilazione di un ordine ad una fattura o bolla di carico.

La maschera video principale della gestione dei documenti si articola su cinque parti

- ⇒ Selezione Cliente
- ⇒ Selezione Documento
- ⇒ Selezione Articolo
- ⇒ Corpo documento
- ⇒ Menu bar

La ricerca può avvenire:

- ⇒ Ricerca cliente per selezione totale o per filtro.
- ⇒ Ricerca articolo per selezione totale o per filtro: gruppo e sottogruppo, prodotti frequenti del cliente, ecc.

MERCATI DI IMPIEGO

Settori di utilizzo: ovunque sia necessario generare dei documenti e trattare dati senza diporre di apparecchiature fisse.

- Vendite esterne
- Vendite interne
- Inventari
- Magazzini

Raccolta ordini per qualsiasi settore merceologico. Possibilità di stampa conferme.

Tentata vendita per qualsiasi settore merceologico, anche con gestione lotti. Gestione dei resi. Possibilità di stampa di DDT per fatturazione riepilogativa dal gestionale, o possibilità di stampa di fattura accompagnatoria.



PROCEDURA PER L'INTERFACCIAMENTO TRA OS1 ED IL PALMARE

La procedura genera i files ascii delle tabelle da inviare al palmare e le salva in una specifica cartella riservata all'agente.

Particolarità Export Anagrafiche:

- Attivato flag su articoli per selezione prodotti da inviare al palmare
- Filtri per agente (clienti e scadenze)
- Prodotti frequenti per cliente (gestione di un'impegno come MODELLO !)
 - Tabelle di selezione dei listini da inviare al palmare
 - Prezzi Personalizzati (legge contratti)

Procedura per l'import delle DDT di Tentata Vendita.

Dopo la connessione e l'invio da parte dell'agente dei DDT, saranno salvati ed elaborati i documenti nella relativa cartella. La procedura acquisisce ed aggiorna tutti gli archivi collegati al documento di vendita.

Particolarità e limiti dell'interfaccia :

DDT :

Prevede una causale predefinita per ogni Agente. È prevista la registrazione dell'incasso esclusivamente della DDT emessa e non prevede l'incasso degli "arretrati".

Visualizzazione estratto conto.

ORDINI :

Prevede una causale predefinita per ogni Agente. Non è prevista la registrazione degli incassi. Visualizzazione estratto conto.

Vantaggi di impiego

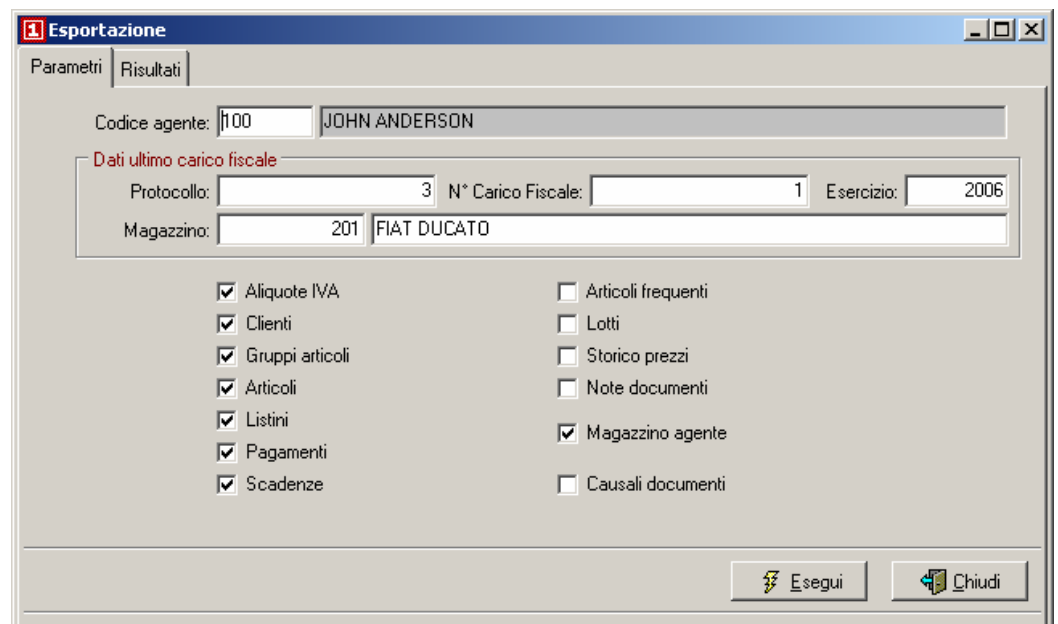
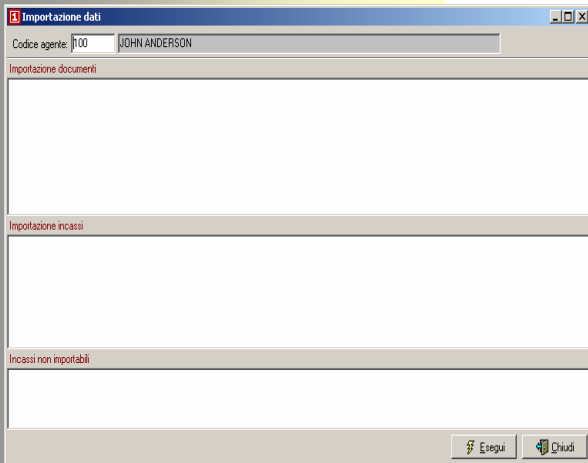
Il vantaggio principale derivante dall'impiego di **Sales Mobile** è di facile ed immediata comprensione. Il fatto di non dover raggiungere fisicamente la sede dell'azienda consente di minimizzare le **spese** di spostamento, di ridurre drasticamente i **tempi** di attesa tra l'acquisizione dell'ordine e la sua evasione.

Assolutamente non trascurabile è poi il vantaggio in termini di **immagine** che l'azienda riesce a garantirsi presso il cliente: provate ad immaginare l'espressione soddisfatta del vostro interlocutore quando vede pervenire direttamente presso la sua sede in tempo reale la conferma dell'avvenuto ordine!

Rispetto ai tradizionali metodi di order entry (effettuati su copia cartacea) possono essere evitate tutta una serie di inefficienze quali:

- la duplicazione di alcune attività, ad esempio il controllo della correttezza dell'ordine per cui spesso è necessario avere personale appositamente dedicato;
- errori di interpretazione nella lettura dell'ordine o errori nella stesura;
- ritardi nell'aggiornamento delle informazioni in possesso dell'agente;
- mancanza di tempestività nel flusso dei dati dall'azienda all'agente e viceversa.

In commercio esistono prodotti con funzionalità simili a quelle dei pc palmari ma tutti presentano notevoli differenze in termini di facilità e di comodità di utilizzo. I "notebook" ad esempio sono decisamente più ingombranti rispetto ad un palmare e consentono un'autonomia di poche ore. Anche i "pen computer" scontano una minore portabilità ed al contempo si presentano come soluzioni decisamente più costose.



e inoltre ...

Le tecnologie utilizzate per lo sviluppo dell'applicazione, l'articolazione e la ricchezza della base dati, le possibilità di integrazione con i più diffusi strumenti di Office Automation e l'apertura verso il mondo Internet, fanno di **OS1** e **OS1 enterprise** le piattaforme gestionali ideali su cui basare il Sistema Informativo aziendale.



Tuttavia, non basta: un package gestionale privo di una adeguata copertura di formazione, assistenza e sviluppo rischia di diventare un sistema sottoutilizzato e incapace di rispondere alle aspettative.

E' quindi necessario poter contare su referenti qualificati, competenti e in grado di accompagnare l'impresa nell'avviamento e nell'implementazione del proprio Sistema Informativo.

Per questo motivo, Open Source Italia ha selezionato, formato e abilitato una competente rete di Partner che costituiscono il vero plus della sua proposta. Per Voi.

Architettura

L'architettura di **OS1** e **OS1 enterprise** si fonda sull'utilizzo delle tecnologie di programmazione di ultima generazione. In sintesi:

- ambienti Windows 32bit che offrono la sicurezza e la stabilità propria delle applicazioni native a 32 bit, condizione indispensabile per un soddisfacente funzionamento di procedure "mission-critical" quali sono, solitamente, gli applicativi gestionali;
- sviluppato completamente con il RAD Borland Delphi;
- interfaccia visuale nativa con uso esteso dei controlli grafici propri dell'ambiente;
- architettura Client/Server, che consente di distribuire al meglio le elaborazioni sulle CPU che compongono la rete per migliorare le performance complessive del sistema, pur mantenendo la massima sicurezza per la base dati;

- uso delle possibilità più avanzate fornite dal database, come per esempio i triggers e le stored procedures, al fine di ottenere le migliori prestazioni dal sistema;
- utilizzo di driver nativi per l'accesso al database per garantire le massime prestazioni. Output automatico di tutti i report anche in formato Ascii, Excel, Word, Lotus 1-2-3, Acrobat pdf, XML, HTML e posta elettronica (via MAPI); possibilità di utilizzo di driver ODBC per garantire l'apertura totale dei dati verso altre applicazioni e tramite i quali è possibile prelevare o inviare (import/export) dati da/ad altre applicazioni che supportano ODBC: in pratica, tutti i più diffusi strumenti di produttività individuale (come word-processing, fogli elettronici, database per PC, ecc.).

Piattaforma

Il lato client è in ambiente Windows 32Bit nativo e supporta tutti i sistemi operativi Microsoft delle ultime generazioni:

■ Windows XP	■ Windows VISTA
■ Windows 2000 Professional	■

Lato server, OS1 Sales mobile richiede:

■ Windows NT Server 4.0 - Windows 2000 Server – Windows Server 2003	■ Microsoft SQL Server 2000 - SQL Server 2005
---	---

I requisiti minimi di sistema consigliati prevedono:

■ lato client: CPU Intel Pentium IV o superiore, 256 Mb di memoria RAM; 200 Mb di spazio libero su Hard Disk; CD-ROM.
■ lato server: CPU Intel Pentium IV 1400 Mhz o superiore, 1 Gb di memoria RAM ; 4 Gb di spazio libero su Hard Disk; CD-ROM.



Open Source Italia s.r.l.

Via Rubens, 23 - 20148 Milano (MI)

tel: 02 48714422 - fax 02 48707245

e-mail: info@ositalia.com

<http://www.ositalia.com>



Copyright © 2006 Ositalia S.r.l.

OS1 e OS1 enterprise
sono realizzazioni di Open Source Italia s.r.l.
distribuite ed assistite da: