



TARGET CROSS CRM

Software per la gestione delle attività commerciali dell'azienda

Il prodotto

Target Cross CRM raccoglie ed organizza tutti gli "eventi" legati ad un cliente o ad un potenziale cliente, garantendone un'immediata rintracciabilità.

Con una struttura flessibile e facilmente implementabile, riduce in maniera sensibile i tempi di start-up ed i costi di progetto

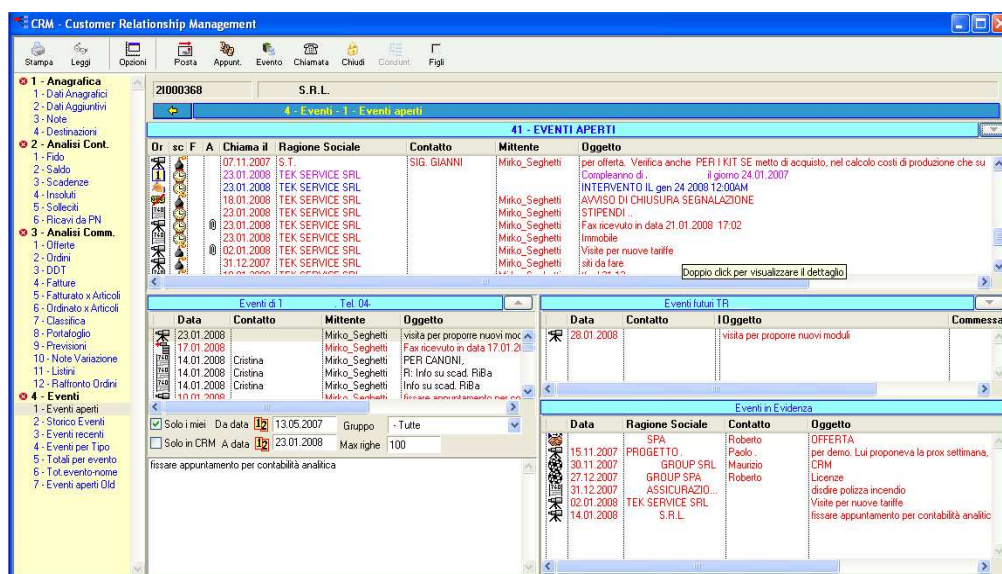
Con pochi click si può quindi accedere all'elenco delle offerte, degli ordini, delle bolle, delle fatture; la situazione contabile di un cliente; gli articoli che acquista e con che frequenza, e tante altre informazioni standard o custom, usualmente sparse nel sistema gestionale.

La gestione degli eventi

E' il "cuore" di **Target Cross CRM**.

Ogni evento è classificato da un "tipo evento", per stabilire i parametri con cui effettuare il monitoraggio delle attività (impostazione dei messaggi di avviso, metodo di visualizzazione, ecc.)

Tutte le attività commerciali aperte sono organizzate in un'unica finestra gestibile sia dal punto di vista del singolo cliente che da un punto di vista generale. Da questa finestra è possibile fissare appuntamenti, mandare una mail o un fax, scrivere una lettera, effettuare una chiamata



mediante centrali telefoniche VoIP, chiudere un evento, creare un nuovo evento per un altro utente aziendale, ecc.

Il layout è personalizzabile dall'utente.

L'analisi del cliente

Numero completo	Data	Cliente-Fornitore	Imponibile	Sit.	Codice	Qtà	Prezzo
2002-OFC-0000144	30.11.2002	ZZ S.R.L.	189,20				
2002-OFC-0000145	02.12.2002	ZZ S.R.L.	127,20				
2003-OFC-0000009	24.01.2003	ZZ S.R.L.	2.526,20				
2003-OFC-0000018	06.02.2003	ZZ S.R.L.	10.086,75				
2003-OFC-0000041	13.03.2003	ZZ S.R.L.	203,20				
2003-OFC-0000046	24.03.2003	ZZ S.R.L.	1.734,64				
2003-OFC-0000079	14.05.2003	ZZ S.R.L.	404,50				
2003-OFC-0000106	22.08.2003	ZZ S.R.L.	203,20				
2003-OFC-0000150	10.12.2003	ZZ S.R.L.	128,20				

Mese	Anno prec.	Anno attuale	delta	Anno	Imponibile	Delta	Nr. offerte	Accettate	% acc.
Gennaio	2.526,20	419,47	-83,40	1998	19.297,93	999,00	2	1	50,00
Febbraio	10.086,75	0	-999,00	1999	2.659,75	-86,22	5	2	40,00
Marzo	1.937,84	0	-999,00	2000	1.446,08	-45,63	2	1	50,00
Aprile	1.367,20	0	-999,00	2001	6.019,85	-316,29	9	4	44,44
Maggio	404,50	0	-999,00	2002	6.714,36	11,54	8	7	87,50
Giugno	0	0,00	0,00	2003	16.653,89	148,03	8	4	50,00
Luglio	0	0,00	0,00	2004	419,47	-97,48	1	0	0,00
Agosto	203,20	0	-999,00						
Settembre	0	0,00	0,00						
Ottobre	0	0,00	0,00						
Novembre	0	0,00	0,00						
Dicembre	128,20	0	-999,00						
Totale					53.211,33		35	19	

- Da un unico cruscotto, **Target Cross CRM** attinge i dati da offerte, ordini, DDT, fatture, scadenze, fido, solleciti, insoluti, articoli venduti, previsioni e li riorganizza in modo semplice e chiaro, per anno o mese, confrontandoli con quelli dell'esercizio precedente.

- L'analisi OLAP, di business intelligence, consente di navigare nei dati in modo "multidimensionale".

La gestione delle e_mail

La gestione delle e-mail integrata in **Target Cross CRM** è fondamentale per la completa gestione degli eventi.

E' possibile gestire la posta in uscita e, soprattutto, ricevere e-mail e associarle direttamente al cliente/contatto al fine di renderle disponibili anche agli altri.

Il modulo di integrazione con Microsoft Outlook permette di lavorare off-line e sincronizzare i dati con **Target Cross CRM**

Ulteriori caratteristiche funzionali

Tra le quali:

- gestione contatti / persone di riferimento per ogni cliente / fornitore;
- completa tracciabilità dei documenti (offerte, ordini, ddt, fatture, ordini di produzione, ecc.);
- gestione planning aziendale (utenti e risorse) e dell'agenda personale;
- invio / ricezione fax completamente integrata;
- schedulazione attività aperte, eventi ripetitivi, avvisi di scadenza;
- fatturazione eventi;
- strumento di analisi OLAP interno;
- gestione messaggi interni tra i vari operatori aziendali;
- moduli in rilascio: invio SMS; CRM Web