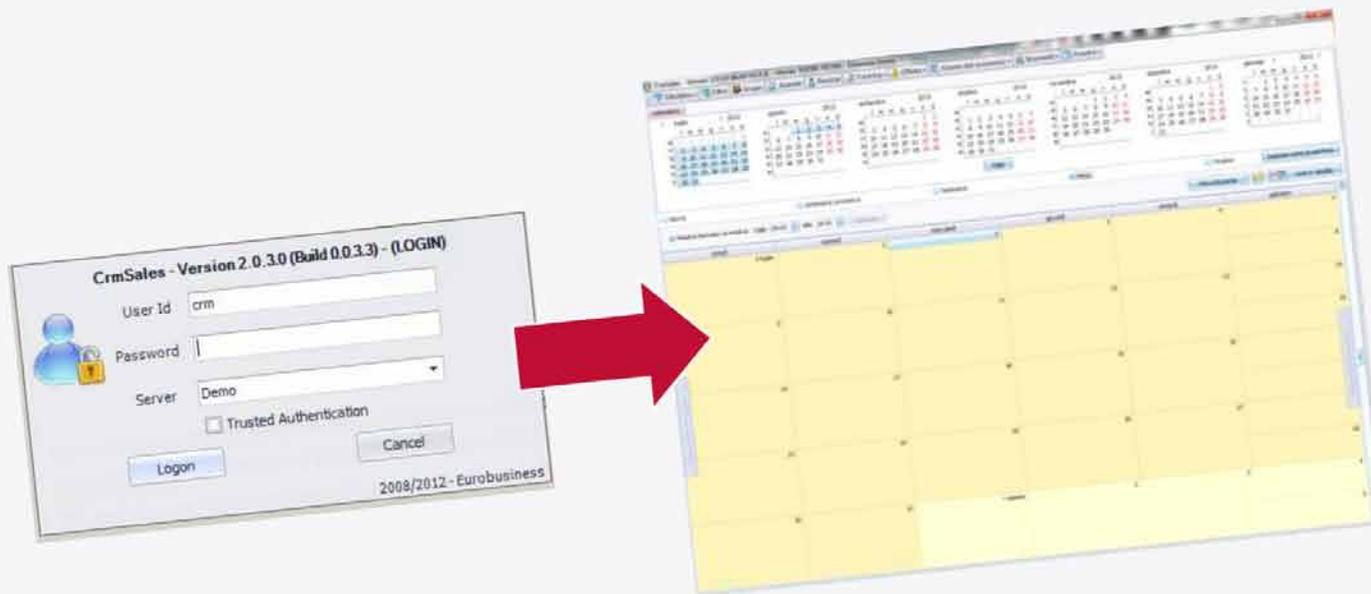




 La partnership con Eurobusiness

Crm\$ales operativo analitico e strategico **by Eurobusiness**

Eurobusiness è una realtà giovane e creativa, che dall'anno 2000 è entrata a far parte del gruppo Easydata integrando l'offerta di soluzioni e servizi con WEB, BI & CRM ampliando ed innovando il business dei propri clienti.

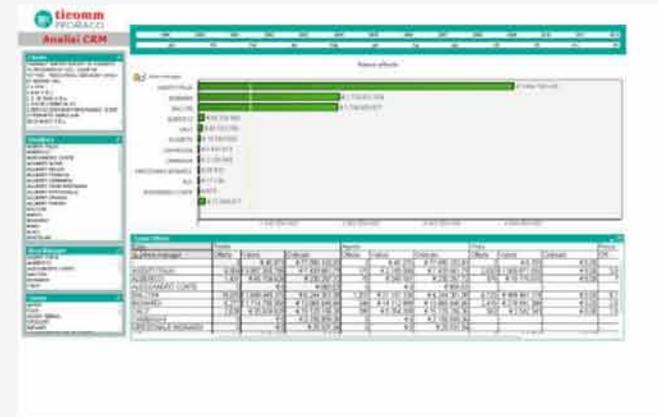


Dalla gestione della rete vendita alla gestione d'impresa.

Crm\$ales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

Eurobusiness propone una piattaforma CRM ideata e realizzata sulla base di 20 anni d'esperienza nel mondo del marketing, delle vendite e della gestione aziendale.

Sviluppato sulla base di un dizionario la piattaforma può essere personalizzato a seconda delle esigenze del cliente senza mai perdere la visione del ROI.



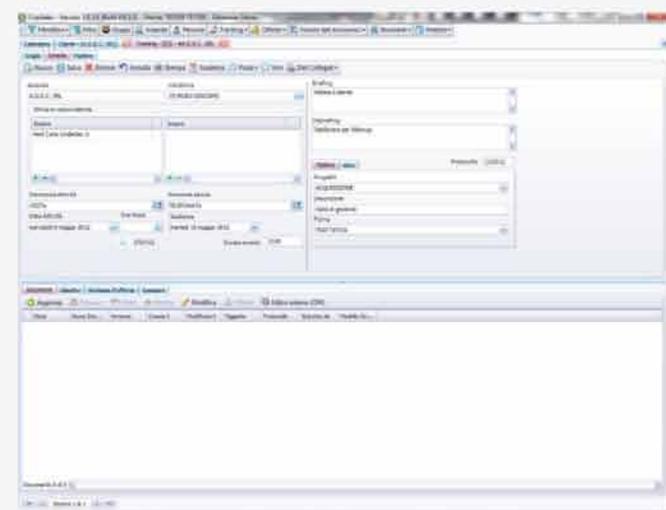
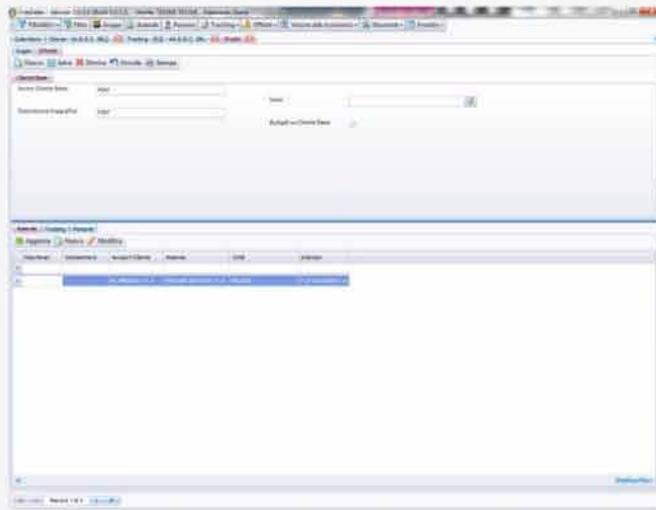
Modello BI Crm\$ales

Crm\$ales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

QlikView tecnologia dirompente per la business intelligence

- Integrato con Crm\$ales
- Supporto definitivo alle decisioni aziendali
- Facile da implementare, da capire e da usare
- Tempi di risposta immediati anche su enormi volumi di dati
- Navigazione multidimensionale intuitiva
- Cruscotti, grafici, tabelle, report e “what if” per simulazioni

Il modello d'integrazione con il nostro CRM, permette la valutazione di tutte le informazioni distribuite nello strumento e rese disponibili agli utenti per effettuare analisi.



Crm\$ales Pack

Crm\$ales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

Gestione dei gruppi (holding, pool acquisto, network virtuali)

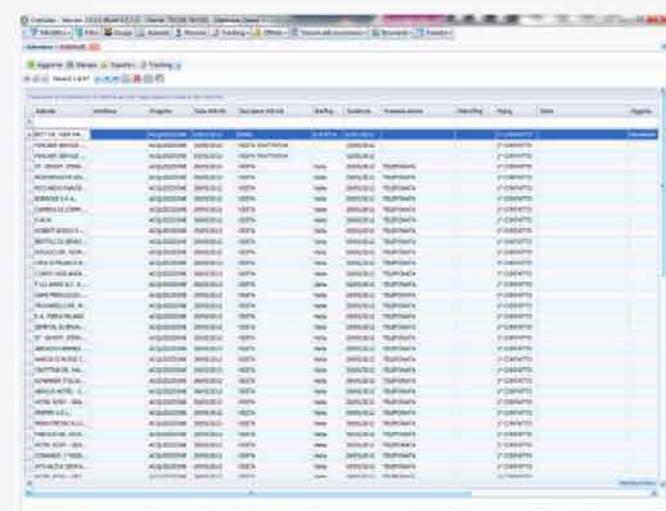
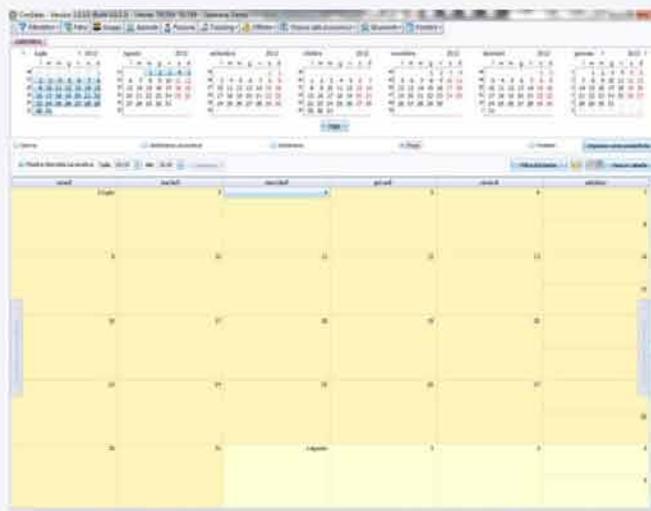
Gestione dei raggruppamenti di aziende che presentano una caratteristica di appartenenza, ad esempio tutte le aziende che hanno una partita Iva propria e che appartengono alla stessa Holding

Lead Generator (anagrafiche)

Gestione delle informazioni anagrafiche sulle aziende (clienti, potenziali, fornitori), gestione delle informazioni sulle persone impiegate nell'azienda. Le funzionalità possono essere di caricamento, modifica e sincronizzazione con sistemi ERP.

Gestione del tracking (documenti e Visite)

Collettore di tutte le attività connesse alle aziende/persona, si possono gestire le visite, telefonate, e-mail e documenti.



Crm\$Sales Pack

Crm\$Sales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

Integrazione con Outlook

Collegamento completo con le attività gestite da Microsoft® Outlook, si possono acquisire le mail in/out, mandare le mail dal CRM attraverso Outlook, importare gli appuntamenti del calendario nel tracking di Crm\$Sales, esportare il tracking verso Outlook, importare le attività ed esportarle dal CRM.

Gestione del calendario

Ogni attività effettuata nel CRM si può decidere d'inserirla nel calendario personale, attribuendo un reminder. Il calendario può essere sincronizzato con quello di Microsoft® Outlook.

Gestore dei todo

L'applicazione gestirà tutte le attività inevase in automatico, generando una lista delle cose da fare, Crm\$Sales garantirà la sicurezza di non dimenticarsi attività importanti.

The screenshot shows a CRM interface with a calendar at the top and a large grid below. The grid has columns labeled 'lead', 'stage', 'status', 'lead', 'stage', 'status', 'lead', 'stage', 'status'. The grid cells are mostly yellow, indicating a specific status or stage for each lead.

The screenshot shows a data table with columns: 'id', 'nome', 'cognome', 'telefono', 'indirizzo', 'citta', 'provincia', 'paese', 'data_nascita', 'data_iscrizione', 'data_ultimo_contatto', 'data_ultimo_documento', 'data_ultimo_mail', 'data_ultimo_documento_mail', 'data_ultimo_documento_mail_mail', 'data_ultimo_documento_mail_mail_mail'. The table contains multiple rows of customer data.



Crm\$ales Pack

Crm\$ales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

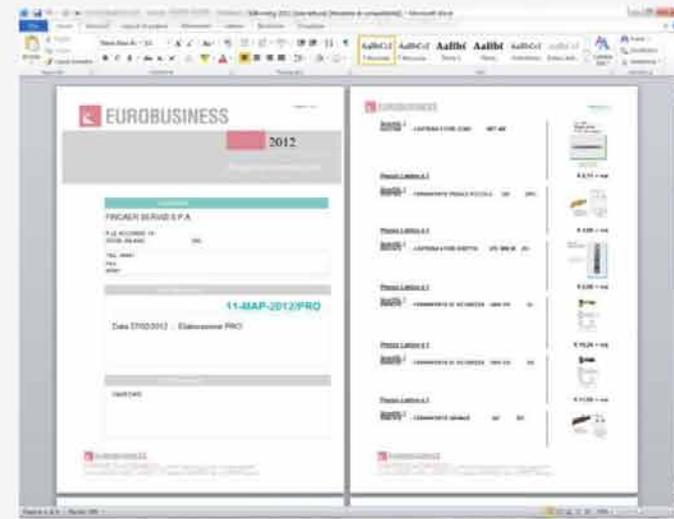
Gestione documenti In (gestore documentale)

Lo strumento permette di collegare documenti esistenti alle attività svolte, i documenti possono essere di qualsiasi genere. Quando si acquisiscono le mail vengono anche collegati gli eventuali allegati.

Gestione documenti Out (Costruzione della comunicazione verso la clientela)

Gestione organizzata di tutta la comunicazione verso la clientela, possibilità di definire i modelli base da far utilizzare alla propria struttura per garantirne un'immagine coordinata, gestione della protocollazione dell'intera azienda.

ID	Nome	Indirizzo	Telefono	Indirizzo Email	Data	Stato	Valore
1	CRM 10000						
2	CRM 10001						
3	CRM 10002						
4	CRM 10003						



Crmsales Pack

Crmsales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

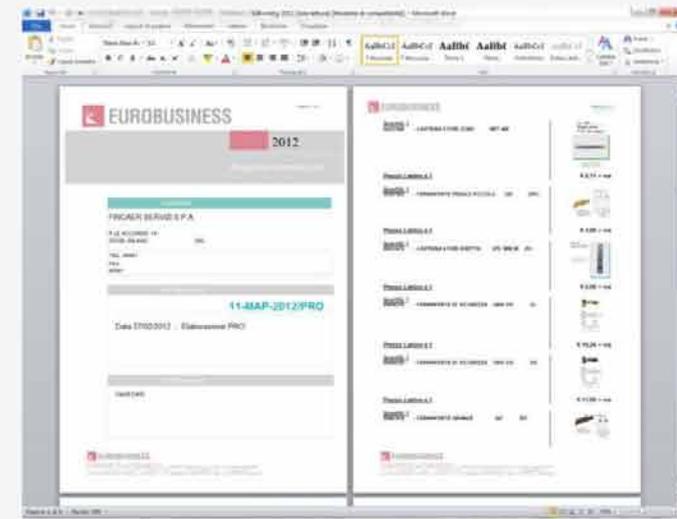
Gestione Obiettivi (forecast)

Gestione delle opportunità, raccolta dell'interesse sistematico collegato alla valutazione economica e temporale delle possibili opportunità, generazione automatica dei report necessari alla Direzione.

Gestione Offerte

Generatore offerte con la selezione degli articoli dal listino eventualmente scaricato dal sistema ERP. Generazione automatica della stampa dell'offerta su modelli word preimpostati, gestione delle immagini e delle schede tecniche governate dalla macro di Microsoft® Word. L'utente dovrà solo compilare l'elenco degli articoli d'interesse del cliente, fissare la probabilità di riuscita e l'eventuale data di scadenza, l'applicativo si occuperà d'impaginarlo automaticamente e di tracciarne l'invio al cliente, da questa fase avrà inizio la gestione delle attività per concludere la vendita.

Nome	Telefono	Email	Indirizzo	Categoria	Data
1. CARO MARCO	02 1234 5678	marco@caro.it	Via Roma 10, 00100 Roma	Cliente	15/01/2012
2. BIANCHI GIULIO	02 9876 5432	giulio@bianchi.it	Via Verdi 20, 00100 Roma	Cliente	10/02/2012
3. ROSSI ANTONIO	02 5555 6666	antonio@rossi.it	Via Dante 15, 00100 Roma	Cliente	05/03/2012
4. NERI PAOLO	02 1111 2222	paolo@neri.it	Via Garibaldi 30, 00100 Roma	Cliente	20/04/2012



Crmsales Sales

Crmsales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

Gestore Budget

L'utilizzo dell'applicazione permetterà alla Direzione Commerciale di dettare i presupposti per far generare i target personali ad ogni venditore. Nella fase successiva il generatore di Budget permetterà il controllo e la valutazione dell'andamento delle vendite in relazione agli obiettivi distribuiti.

Gestione listini commerciali, immagini e schede tecniche

Il listino viene acquisito generalmente dalle procedure ERP esistenti, gli articoli vengono arricchiti con descrizioni tecniche, descrizioni commerciali, immagini (si possono collegare repository esistenti) e schede tecniche in pdf.

I listini possono essere in più lingue



Crm\$ales Sales

ID	Linea	Agente	Cliente	...
1000	10000000	1000	1000	...
1001	10000000	1000	1000	...
1002	10000000	1000	1000	...
1003	10000000	1000	1000	...
1004	10000000	1000	1000	...
1005	10000000	1000	1000	...
1006	10000000	1000	1000	...
1007	10000000	1000	1000	...
1008	10000000	1000	1000	...
1009	10000000	1000	1000	...
1010	10000000	1000	1000	...

ID	Linea	Agente	Cliente	...
1011	10000000	1000	1000	...
1012	10000000	1000	1000	...
1013	10000000	1000	1000	...
1014	10000000	1000	1000	...
1015	10000000	1000	1000	...
1016	10000000	1000	1000	...
1017	10000000	1000	1000	...
1018	10000000	1000	1000	...
1019	10000000	1000	1000	...
1020	10000000	1000	1000	...

Crm\$ales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

Visione dei dati economici YTD (Budget - Fatturato - Ordinato - Bollettato - Preventivi)

Permette l'analisi delle informazioni raccolte nel CRM e permette in modo strutturato di analizzare i dati.

Con degli strumenti duttili e di facile gestione la Direzione e i venditori saranno in grado di visualizzazione delle maschere che mostrano i rapporti tra budget, fatturato, bollettato, ordinato e preventivato.

Le viste saranno selezionabili per:

Mese inizio e fine, Linee, Agente, Cliente, Agente, Linee, Agente prodotto, Agente Cliente, Agente Destinatario, Agente Linee Cliente, Agente Cliente Linee.



Crm\$ales Sales

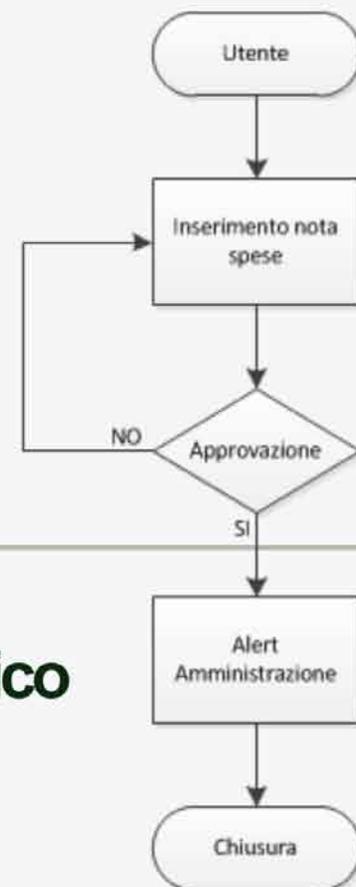
Crm\$ales operativo analitico e strategico by Eurobusiness

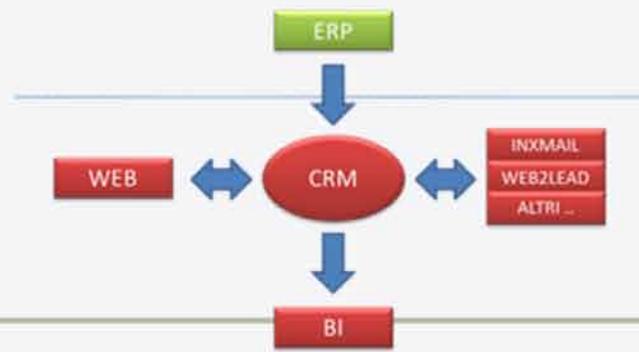
Gestione note spese

La procedura permetterà il caricamento delle note spese sostenute dagli utenti/ venditori, la gestione avverrà in una griglia in ordine per anno/mese e raggruppata per giornata con il totale della stessa, ci sarà possibilità di entrare nella form di caricamento della giornata, la maschera di caricamento presenterà tutte le spese possibili già evidenti, e saranno prese da una tabella predefinita dalla direzione amministrativa.

L'utente dovrà solo caricare l'importo, l'applicazione gestirà il giustificativo per spesa e sarà costruito "anno-sigla-numero progressivo (annuale)".

Al salvataggio della nota spese e alla chiusura della giornata il programma eliminerà le spese a zero e non permetterà la modifica.





Crm\$ales

by Eurobusiness

operativo analitico e strategico

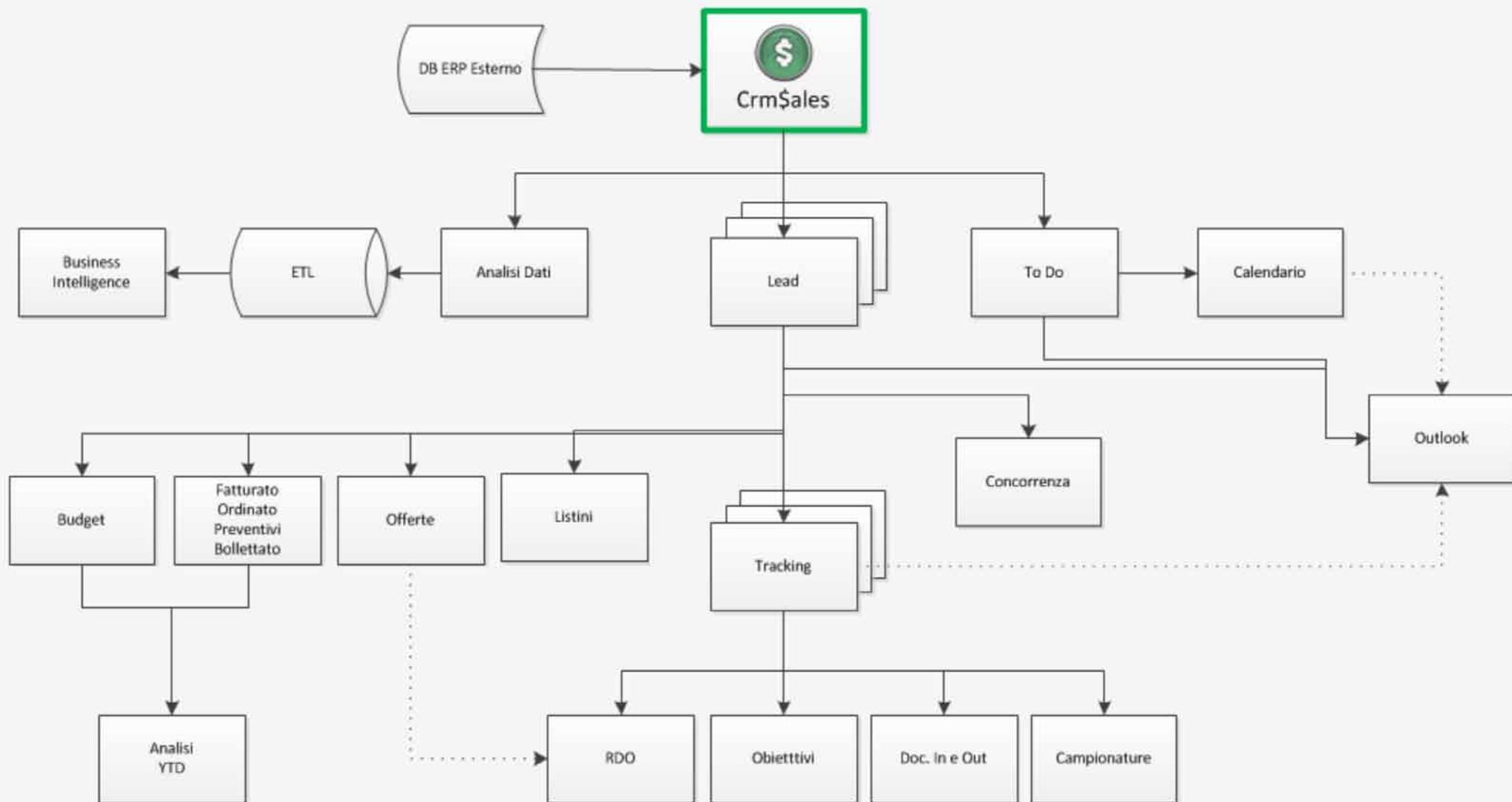
Crm\$ales add-on

- Gestione Campioni
- Gestione Regalistica (omaggi)
- Gestione della concorrenza
- Gestione delle Garanzie
- Gestione RDO (richieste offerte da cliente)
- Generatore di form automatico
- Integrazione con sistemi ERP
- Gestione delle Gare di appalto
- Gestione delle Commesse Standard

Crm\$ales Tools

- Direct Marketing
- Gestore telefono Voip in uscita ed in ingresso
- Generatore di pivoting
- Modulo standard analisi Business intelligence (QlikView)
- Gestione della sicurezza utente/funzionalità
- Reportistica con Crystal Reports
- Gestione Dizionari
- Gestione Utenti/Venditori
- Gestori dei protocolli dei documenti
- Gestore dei documenti di modello Word per mail merge
- Collegamento al modulo e-commerce
- Sistemi di Alert per governare i processi aziendali

Crm\$ales operativo analitico e strategico



Crm\$ales

operativo analitico e strategico

General Pack	Compreso
Gestione dei gruppi (holding, pool acquisto)	X
Lead Generator (anagrafiche)	X
Gestione del tracking (documenti e Visite)	X
Integrazione con Outlook	X
Gestione del calendario	X
Gestore dei to-do	X
Gestione documenti In (gestore documentale)	x
Gestione documenti Out (Costruzione della comunicazione verso la clientela)	x
Gestione Obiettivi (forecast)	x
Gestore Budget	X
Visione dei dati economici YTD (Budget - Fatturato - Ordinato - Bollettato - Preventivi)	X

Add-On Pack	Compreso
Gestione Campioni	X
Gestione Regalistica (omaggi)	X
Gestione della concorrenza	X
Gestione RDO (richieste offerte da cliente)	X
Generatore di form automatico	X

Tools Pack	Compreso
Marketing e Direct *	X
Gestore telefono Voip in uscita ed in ingresso	X
Generatore di pivoting	X
Gestione della sicurezza utente/funzionalità	X
Reportistica	X
Gestione Dizionari	X
Gestione Utenti/Venditori	X
Gestori dei protocolli dei documenti	X
Gestore dei documenti di modello Word per mail merge	X
Sistemi di Alert per governare i processi aziendali	X

Optionals	
Gestione Offerte	€
Gestione listini Commerciali, Immagini e schede tecniche	€
Gestione note spese	€
Gestione delle Gare di appalto	€
Gestione delle Commesse Standard	€
Gestione delle Garanzie	€
Collegamento al modulo e-commerce	€
Integrazione con sistemi ERP	€
Modulo standard analisi Business intelligence (QlikView)	€
* Inxmail 4 Professional - Soluzione di email marketing	€
Personalizzazione su esigenza del cliente	€



I nostri Partner



Microsoft
Partner Network

QlikView
Partner



solutions for web, BI & CRM
www.eurob.it