



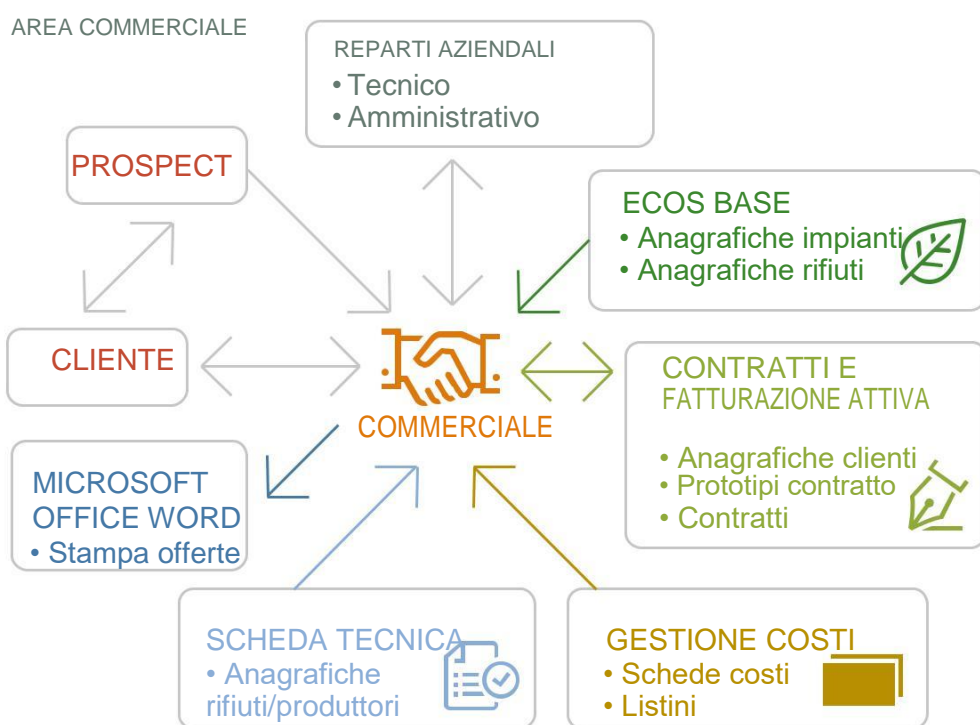
commerciale

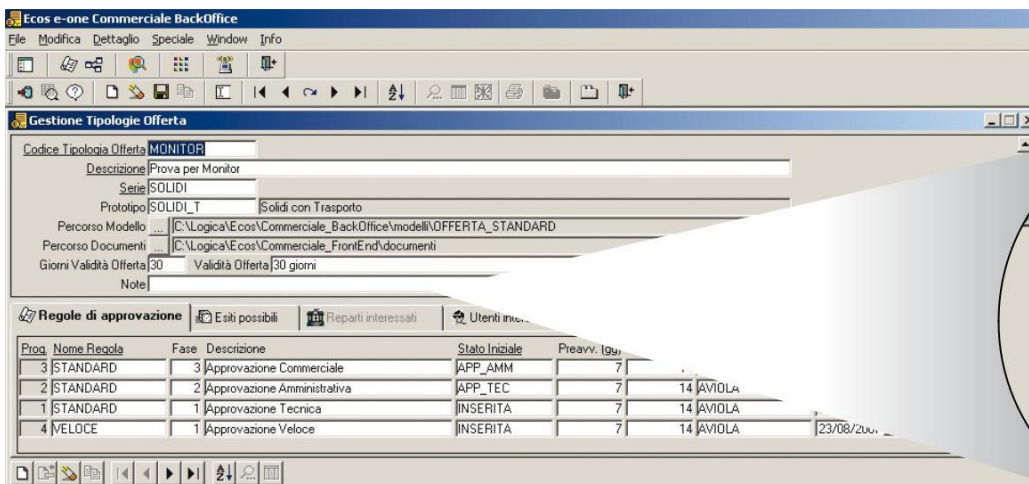


Per il potenziamento e la razionalizzazione delle attività commerciali e la loro integrazione con i dipartimenti tecnici, amministrativi e direzionali.

Il modulo gestisce in modo organico le attività normalmente condotte dal reparto commerciale, quali: l'elaborazione di **offerte personalizzate** partendo da prototipi di contratto esistenti, la **tracciatura delle trattative**, la trasformazione dell'offerta in **contratto attivo** (passaggio da prospect a cliente).

L'obiettivo che si pone questo modulo è di *normalizzare l'attività commerciale* che, soprattutto in quelle realtà che utilizzano agenti esterni, è spesso disorganizzata e slegata da tutti i diversi **processi aziendali**.





Back Office gestione tipologia offerte



Per tali motivi è utile utilizzare uno strumento quale **Ecos Commerciale** che consente di *omogeneizzare le attività commerciali*, partendo dal presupposto che le offerte altro non devono essere che la **trasposizione sotto forma di presentazione al cliente dei servizi che l'azienda può ed intende offrire**, servizi che trovano riscontro nei prototipi di contratto che sono stati definiti all'interno di *Ecos Fatturazione Attiva*.

Altra problematica che le aziende possono trovarsi a dover gestire è quella relativa al **recupero delle informazioni** relative alle trattative in corso da parte del commerciale che, per diversi motivi, *lascia l'azienda, portando spesso con se tutte le conoscenze delle proprie attività e dei propri contatti* che dovrebbero, invece, essere *patrimonio aziendale*.

L'attività dei commerciali in questo modo può essere sottoposta ad una **serie di controlli**, che sono sia in fase **consuntiva** (*controllo delle offerte, controllo del numero di offerte create ed accettate etc.*), sia in fase **preventiva**, sottoponendo la creazione ed invio dell'offerta alla verifica da parte di altri reparti quali quello amministrativo o quello tecnico (*tipicamente il laboratorio di analisi*).

L'elevata **parametrizzazione** rende questa applicazione flessibile e facilmente adattabile a quelle realtà che desiderano attuare un processo di acquisizione della clientela attraverso *procedure ben definite e controllate*.

Con l'attivazione di **Ecos Commerciale** si ottengono facilmente offerte:

- articolate;
- rispondenti alla politica aziendale;
- integrate con i prototipi dei contratti;
- economicamente controllate con i costi;
- graficamente personalizzabili;
- verificate ed approvate da reparti e personale aziendale seguendo processi precisi, tutti parametrizzabili.

L'integrazione con Ecos avviene in diversi contesti; i più rilevanti sono:

- **scheda tecnica** che specifica la caratterizzazione del rifiuto oggetto della proposta commerciale e dei servizi ad esso collegati;
- **contratti/fatturazione attiva** in modo bidirezionale, sia in fase di stesura di offerta (con la ripresa dei prototipi di contratto che consentono di uniformare le proposte tecnico/economiche, riducendo le possibilità di errori e/o omissioni), sia in fase di trasformazione automatica, in contratto (successiva all'approvazione);
- **gestione costi** (opzionale): con l'assegnazione automatica di schede costi specifiche all'offerta si ha un'analisi puntuale della redditività con informazioni dettagliate di costi, ricavi, margini lordi percentuali.

Funzionalità

Back Office

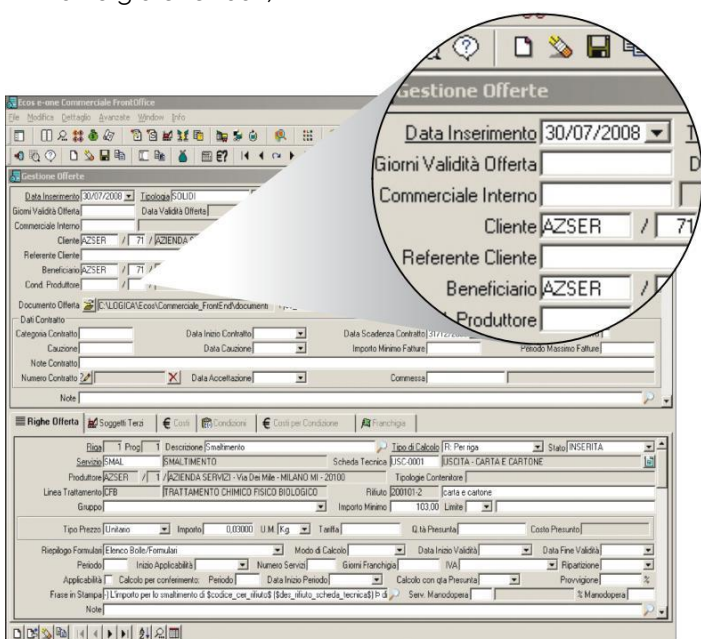
L'impostazione delle diverse tipologie e modelli di offerte e del flusso procedurale per l'avanzamento interno viene predisposto sul modulo Back-Office che definisce:

- codice e descrizione dei dipartimenti/reparti;
- codice e descrizione delle tipologie di offerta;
- codici di associazione e sequenza dei dipartimenti abilitati all'approvazione delle offerte;
- definizione del codice e descrizione dello stato di avanzamento delle pratiche;
- codice e descrizione delle causali di non approvazione.

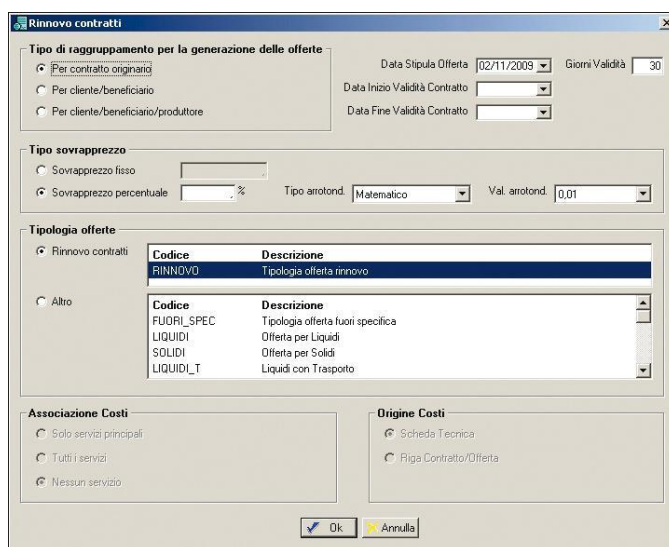
Front Office

È la parte operativa che consente di svolgere tutta l'attività del reparto commerciale e prevede:

- gestione dei clienti acquisiti e inserimento/gestione dei potenziali tramite la memorizzazione in archivi paralleli: dei loro dati anagrafici aziendali, dei referenti, delle trattative in corso e dei contatti programmati o già effettuati;



Front Office gestione offerte

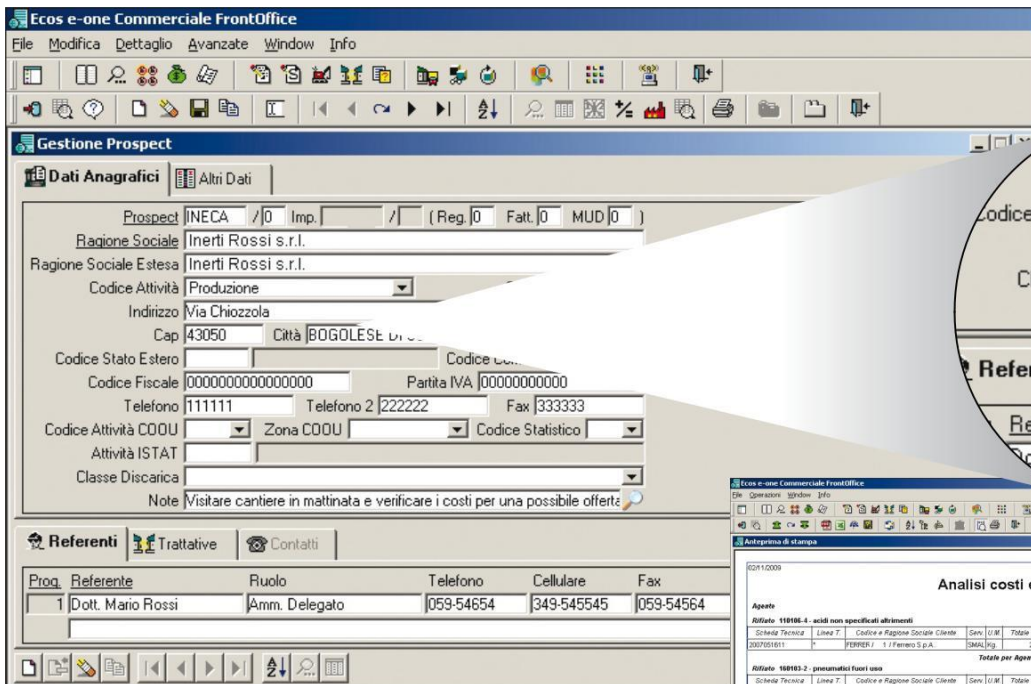


Front Office rinnovo contratti

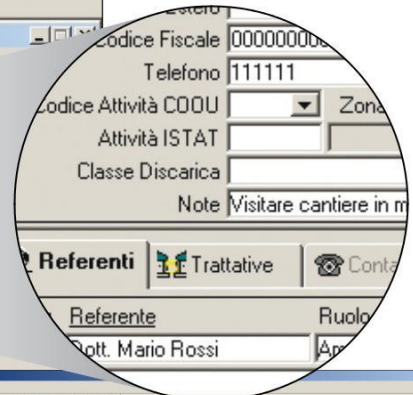
- apertura e redazione di offerte in relazione alla tipologie di richieste formulate dal cliente, con possibilità di scelta del prototipo di contratto più opportuno e con il supporto sia della ricerca del trasportatore/smaltitore autorizzati più convenienti sia di una semplice gestione dei costi in abbinamento con la scheda tecnica;
- l'attivazione, con l'inserimento dell'offerta, del sistema di monitoraggio con il coinvolgimento dei dipartimenti/reparti competenti per le necessarie approvazioni tecnico-amministrative;
- stampa dell'offerta e del contratto;
- conferma ed accettazione dell'offerta; in modalità automatica viene creato il contratto corrispondente, gestibile dal modulo Contratti/Fatturazione Attiva.

Sono disponibili varie **stampe e statistiche** relative:

- al numero di offerte per periodo e per commerciale;
- alle percentuali di accettazione delle offerte da parte dei clienti;
- a situazioni analitiche e complessive dell'offerta e dell'accettato, per rifiuto, per servizio, per cliente, per zona, ecc.



Front Office gestione prospect



Stampa analisi costi e ricavi

AZIENDA SERVIZI S.r.l.											
Analisi costi e ricavi per agente/rifiuto											
Agente											
Rifiuto	181906-4 - acidi non specificati altrimenti	Serv	U/M	Titolo Quantità	Ricavo Totale	Costo Totale	Marg. %	Ric. U/ Cal.	Costo U/ Cal.	Ric. U/ Costo	M.U. %
Scheda Tecnica	Linea T	T		Codice e Ragione Sociale Cliente							
2007010113	181906-4	F	SMAL/Kg	2.000,00000	103,00	100,00	0,05190	0,00000	0,00000	0,00000	100,00
Totale per Agente/Rifiuto					216,00	0,00	100,00				
Rifiuto	181903-2 - preformati fuori uso	Serv	U/M	Titolo Quantità	Ricavo Totale	Costo Totale	Marg. %	Ric. U/ Cal.	Costo U/ Cal.	Ric. U/ Costo	M.U. %
Scheda Tecnica	Linea T	T		Codice e Ragione Sociale Cliente							
2007060113	181903-2	F	SMAL/Kg	1,00000	115,00	103,00	10,43	115,00000	103,00000	0,00000	0,00000
2007060113	181903-2	F	SMAL/Ton	10,00000	103,00	100,00	10,00000	10,00000	10,00000	0,00000	98,56000
Totale per Agente/Rifiuto					218,00	193,00	62,75				
Rifiuto	181905 - rifiuti stabilizzati diversi da quelli di cui alla voce 18 03 04	Serv	U/M	Titolo Quantità	Ricavo Totale	Costo Totale	Marg. %	Ric. U/ Cal.	Costo U/ Cal.	Ric. U/ Costo	M.U. %
Scheda Tecnica	Linea T	T		Codice e Ragione Sociale Cliente							
2007071901	181905	F	SMAL/Ton	3,00000	900,00	150,00	83,28	300,00000	50,16700	300,00000	41,44280
Totale per Agente/Rifiuto					900,00	150,00	83,28				
Rifiuto	200114-4 - acidi	Serv	U/M	Titolo Quantità	Ricavo Totale	Costo Totale	Marg. %	Ric. U/ Cal.	Costo U/ Cal.	Ric. U/ Costo	M.U. %
Scheda Tecnica	Linea T	T		Codice e Ragione Sociale Cliente							
2007030009	200114-4	F	CCMG/Kg	8.500,00000	14,40	100,00	0,00170	0,00000	0,00170	0,00000	100,00
2007030009	200114-4	F	BTAC/Kg	8.500,00000	80,40	100,00	0,00940	0,00000	0,00940	0,00000	100,00
2007030009	200114-4	F	SMAL/Kg	8.500,00000	519,00	100,00	0,06099	0,00000	0,06099	0,00000	100,00
Totale per Agente/Rifiuto					617,80	0,00	100,00				
Totale per Agente					12.173,20	1.432,10	89,24				
Totale Complessivo					12.173,20	1.432,10	89,24				

Monitor

È possibile definire regole di approvazione con relativi stati dell'offerta e disegnare una struttura organizzativa in reparti e utenti interessati decidendo modalità e sequenza di approvazione per il passaggio di stato dell'offerta.

Monitor, attivabile a piacere in modo gratuito su qualsiasi postazione aziendale, consente di ricevere le notifiche in funzione del reparto e della competenza relativamente allo stato dell'offerta potendone effettuare o meno, se autorizzati, l'approvazione.

Monitor consente inoltre, a chi di competenza, di visionare tutte le offerte elaborate dal settore commerciale; quest'ultimo utilizza il monitor per verificare lo stato di avanzamento dell'iter di approvazione dell'offerta.

Particolarità

Il modulo prevede alcune interessanti utilità, tra cui:

- la determinazione del trasportatore e/o dell'impianto di destinazione autorizzati con esposizione dei

Stampa analisi costi e ricavi

costi previsti di trasporto e/o smaltimento sulla base dei contratti passivi;

- la revisione e l'aggiornamento massivo di tutti i contratti con riemissione automatica dell'offerta, particolarmente utile in sede di rinnovo; l'aggiornamento dei prezzi può essere assoluto e percentuale, la selezione dei contratti da aggiornare si può eseguire su tutte le variabili a disposizione.

Con il modulo **Gestione Costi** attivo, è possibile ottenere in tempo reale il calcolo minuzioso dei costi relativi al trattamento, allo smaltimento e/o trasporto ed accessori e raffrontarli ai ricavi presunti potendo valutare l'economicità dell'operazione contestualmente all'emissione dell'offerte ed evidenziare i possibili scostamenti con i margini standard e aziendali servizio per servizio.