



è un insieme di soluzioni software progettate per imprese commerciali, di servizi e di produzione. I vantaggi offerti dalle soluzioni marcopolo sono:

Ricchezza delle soluzioni in termini di copertura delle problematiche gestionali.

Economia nell'acquisto, grazie anche alla formula noleggiato, e nei costi di gestione.

Tecnologie conformi agli standard di mercato.

Estrema flessibilità delle procedure nell'adeguarsi alle necessità aziendali grazie anche agli strumenti di sviluppo in dotazione alle singole soluzioni.

Servizi di consulenza pre-vendita, formazione, assistenza post-vendita forniti da personale esperto di problematiche aziendali, assistenza telefonica e teleassistenza.



offre soluzioni per:

- Software gestionale per imprese
- Fatturazione elettronica; Privato e Pubblica Amministrazione
- Software per la gestione delle relazioni commerciali CRM
- E-commerce ed integrazione con market place
- Soluzione per il Retail e la GDO con sistemi touch screen e registratori telematici
- Software per la raccolta ordini e tentata vendita per smartphone e tablet
- Soluzione datawarehouse per la Business Intelligence
- Adempimenti normativi ed invio telematico

La nuova suite **microERP**, un grande progetto realizzato su misura per il tuo business.



Una suite di soluzioni software gestionali progettata per le imprese di produzione, commercio, logistica, servizi, piccola e grande distribuzione.



Un sistema sofisticato data-warehouse e business intelligence che permette analisi tridimensionali dei dati aziendali con l'aiuto di griglie, grafici e report.



Una soluzione rivolta agli aspetti aziendali spesso non riconducibili a logiche prettamente gestionali: marketing, gestione dell'office information, il service e la gestione dei contratti, gestione delle risorse umane, le statistiche relative ai vari aspetti aziendali, il portale di accesso alla rete commerciale, gestione dei progetti, gestione del rapporto con i fornitori, gestione delle F.A.Q. CRM è anche il sistema di gestione back-office di marcopolo Commerce.



Risponde ad una semplice domanda: è possibile integrare un sistema di e-commerce, in modalità B2B e B2C ed il collegamento con market-place con le soluzioni gestionale marcopolo microERP e le altre soluzioni marcopolo? marcopolo commerce risponde a questa domanda con un sistema veloce e robusto che contempla aspetti particolari di gestione come taglie e colori o la gestione di varianti.



Sfruttare il mondo di dispositivi touch-screen per offrire soluzioni che spaziano dal terminale di vendita POS per la piccola e grande distribuzione o una rete vendita in mobilità (raccolta ordini e tentata vendita) fino ad arrivare ad una rete di tecnici in mobilità.



Offre alle aziende soluzioni android e iOS per la raccolta ordini in mobilità, la gestione di carte fedeltà e volantini per la grande distribuzione, la consultazione di indici aziendali dai direttori aziendali e, infine, sistemi di letture (contatori) in mobilità.



Secondo una nota definizione il  può essere inteso come un “processo integrato e strutturato per la gestione della relazione con la clientela, il cui scopo è la costruzione di relazioni personalizzate di lungo periodo capaci di aumentare la soddisfazione dei clienti e, conseguentemente, di aumentare il valore per il cliente e per l’impresa” (Greenberg, 2000). Questo obiettivo è raggiungibile soltanto se l’insieme degli strumenti informatici disponibili per le aziende sono in grado di intercettare se non, addirittura, di prevedere i bisogni della clientela. marcopolo CRM rappresenta, quindi, la soluzione ideale per integrare con l’applicativo gestionale l’insieme delle procedure orientate al raggiungimento di tali obiettivi. Per spiegare meglio il tipo di impatto che marcopolo CRM ha sulle attività aziendali, ricorriamo a qualche esperienza diretta di alcune aziende.

## Esperienze

Un'affermata azienda di produzione di porte per interni ha migliorato i tempi di consegna dei prodotti alla propria clientela installando presso la sede principale e presso i punti vendita. Utilizzando il modulo ordini di marcopolo CRM la rete commerciale ha a disposizione uno strumento per una più veloce ed accurata raccolta degli ordini con un sofisticato sistema di varianti che caratterizza i prodotti in listino. Inoltre la gestione degli acconti sugli ordini permette alla sede di produzione di pianificare correttamente la produzione e consegna dei prodotti. Un'importante azienda attiva con sei punti vendita nel settore della GDO gestisce il rapporto con la propria clientela attraverso la soluzione Marketing di marcopolo CRM. I flussi dati derivanti da carte fedeltà, carte regalo e carte prepagate sono regolati da un'insieme di procedure che permettono il corretto accumulo dei punti premio e la loro conversione in premi e (sulle carte regalo e le carte prepagate), la corretta gestione di carico e scarico di importi e calcolo del credito residuo. Utilizzando il modulo HR per la gestione delle risorse umane, la pianificazione dei turni e la consuntivazione delle presenze hanno snellito e semplificato le faticose elaborazioni degli addetti. I flussi di uscita sono pronti per l'invio all'ufficio paghe.



Un'azienda leader nella produzione di sistemi guida per controsoffitti, con un grande know-how nella lavorazione di coil metallici, ha implementato nei propri uffici il modulo progetti di marcopolo CRM. In questo modo tutta la fase di elaborazione dei nuovi progetti con i clienti viene tracciata con una serie di automatismi che permettono il controllo delle scadenze, della comunicazione tra i reparti e con i committenti. Un'importante azienda operante nel settore della depurazione delle acque reflue derivanti dalla lavorazione conciararia, ha rivoluzionato il sistema di controllo e gestione delle letture dei contatori, calcolo degli addebiti secondo complesse tabelle contrattuali e conseguente elaborazione delle fatture: il tutto sfruttando il modulo commerciale di marcopolo CRM. Questi sono solo alcuni esempi che illustrano le innumerevoli capacità di copertura di problematiche connesse alla gestione dei clienti nel senso più esteso del termine. marcopolo CRM è uno strumento potente e flessibile oltre ad essere ricco di soluzioni applicative. marcopolo CRM è stato progettato per offrire un insieme di soluzioni solitamente non presenti nei software di gestione dell'impresa. Di seguito, ecco 10 moduli di marcopolo CRM:

## 10 CRM forms

### Marketing

Gestisce Campagne e Promozioni, Fidelity card, carte regalo e prepagate, comunicazione con i clienti attraverso l'invio massivo di E-mail.

### Office

Archivia i documenti aziendali, invia e riceve messaggi, gestisce calendario ed eventi.

### Service

Gestisce i ticket, gli interventi, il parco installato ed i contratti di manutenzione.

### Acquisti

Regola il rapporto con i fornitori attraverso la gestione dei contratti, le richieste di offerta, gli ordini ed i pagamenti.

### Commerciale

Gestisce i preventivi, gli ordini clienti, le fatture emesse ed i pagamenti clienti.

### Statistiche

Permette l'elaborazione statistica dei dati provenienti dai punti vendita per periodo, punto vendita, categoria prodotto, fornitore.

### Progetti

Comprende la gestione dei progetti e tutte le attività svolte intorno ai progetti stessi.

### FAQ

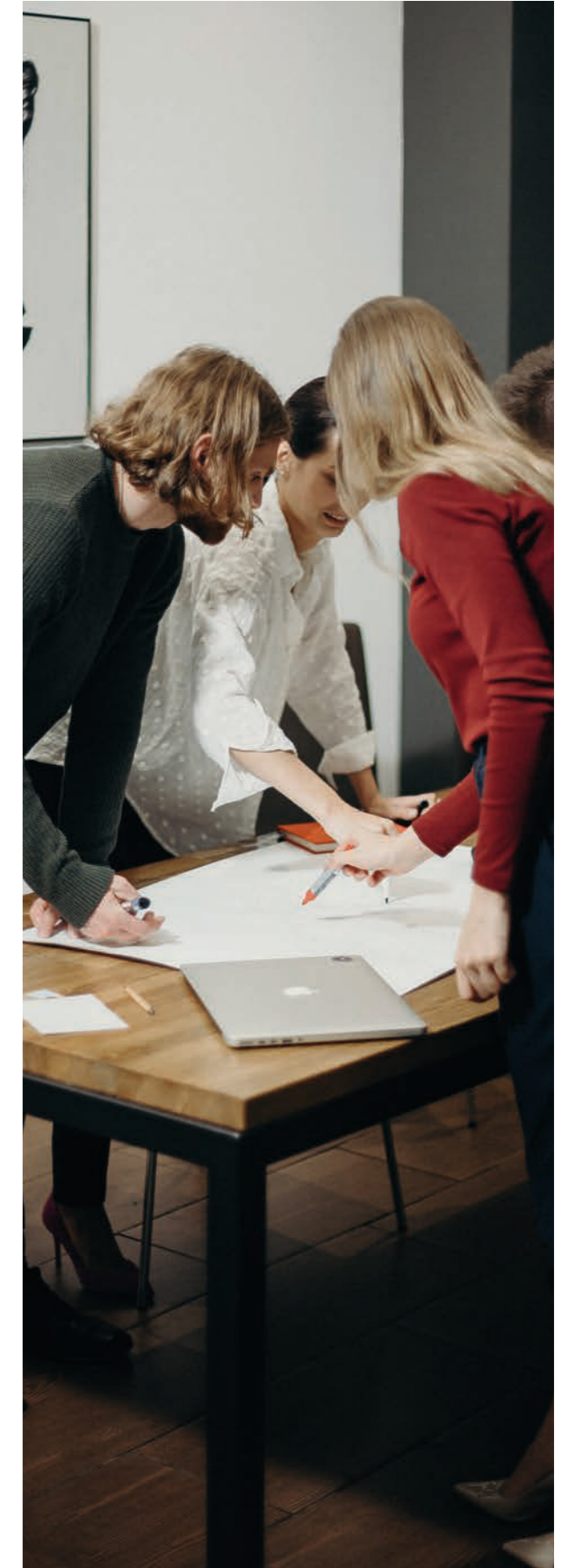
Permette la gestione delle risposte alle domande frequenti. È direttamente collegato al modulo Service dal quale può essere alimentato.

### HR (Risorse Umane)

Gestisce le informazioni relative ai dipendenti (anagrafica, mansioni etc.), la pianificazione dei turni di lavoro, la rilevazione delle presenze, la comparazione tra pianificazione turni e rilevazione presenze, l'invio dei dati presenze in formato leggibile per l'elaborazione dell'ufficio paghe.

### Contabile

Permette la consultazione da parte dei terzi (rete vendita, agenti, clienti, fornitori) dei dati contabili e dei documenti collegati agli stessi.





[www.marcopoloprogetti.it](http://www.marcopoloprogetti.it)

distribuito da



[www.iprinter.it](http://www.iprinter.it)