



cygnusSFA – Sales Forces Automation

MOBILITY: Lavorare muovendosi

Prendere appunti in formato digitale durante le riunioni, collegarsi a Internet da un treno, accedere ai documenti sul server aziendale da un albergo, farsi guidare dal navigatore satellitare del proprio telefonino, rispondere a un'e-mail in sala d'attesa di un aeroporto o creare un file Word, inviandolo mentre si è in taxi.

Oggi tutto questo ha un nome: **Mobility!** La risposta, per chi vuole sempre portare con sé il proprio ufficio, ovunque vada.

Che cosa significa? Semplice, **Mobility** vuol dire: essere sempre al centro del proprio lavoro; eliminare i limiti di spazio e di tempo legati ai luoghi fisici; spostarsi e viaggiare portando con sé tutti gli strumenti dell'ufficio; collegarsi a Internet in sicurezza ovunque; scrivere, comunicare e collaborare in maniera efficiente quando ci si sposta

Mobility vuol dire adattabilità! Vuol dire trovare soluzioni per scenari operativi differenti: per chi lavora in Piccole e Medie imprese, per il mondo dei liberi professionisti. Vuol dire risposte adeguate per animare la vitalità di una rete di vendita, rendere flessibile la routine di un dipendente che opera in ufficio, assistere dirigenti, responsabili commerciali, imprenditori in viaggio.

Proprio per questi motivi ed utilizzando strumenti semplici e all'avanguardia **DENEb** ha creato il software **cygnusSFA**.

E' una soluzione innovativa, studiata e sviluppata su piattaforme palmari, per la gestione dei rapporti con la clientela che consente di tracciare e gestire le informazioni sui clienti ed i relativi processi in modalità unificata attraverso le aree di vendita, marketing e servizi.

- Sinonimo di potenza, versatilità, sicurezza.
- Studiata apposta per migliorare la qualità del lavoro e anche la vita personale.
- Costruito con i più moderni strumenti di sviluppo di Microsoft.
- È la soluzione ideale per le aziende che utilizzano una rete vendita esterna come punto di forza del proprio business.
- Automatizza i processi di comunicazione dei dati (ordini, clienti, listini, magazzino) da/verso la forza vendita.
- Semplice e flessibile si integra in modo ottimale e veloce con i dati aziendali (gestionale).

Caratteristiche principali

Clienti: ogni palmare contiene solo i clienti in gestione all'utente che ne fa uso.

- Consultazione, inserimento e modifica dei clienti.
- Gestione di più indirizzi per un cliente.
- Consultazione situazione contabile e finanziaria (fido, note di credito, insoluti, gestione degli incassi).

Ordini: gestione degli ordini sui clienti in archivio.

- Inserimento, modifica, consultazione degli ordini.
- Verifica disponibilità di magazzino (per prodotto).
- Tracking degli ordini: controllo dello stato di avanzamento degli ordini.
- Inserimento veloce tramite lettura di codici a barre.
- Gestione della scontistica e degli omaggi.

Listini

- Consultazione dei listini e dei prodotti.
- Verifica delle disponibilità per singolo prodotto.

Analisi dei dati (modulo opzionale)

- Vendite per cliente: totale, quantità prodotti.
- Vendite per prodotto: totale, prezzi medi, quantità.

Esportazione dati (modulo opzionale)

- Possibilità di esportare tutti i dati presenti su Palmare in un PC per eseguire consultazioni e stampe.

Comunicazioni

- Gestione trasmissione dati: GSM/GPRS/UMTS.
- Comunicazioni tra azienda e utente e viceversa.
- Vengono trasferiti solo i dati inseriti/modificati dall'ultimo collegamento (delta dei dati).

Inoltre l'azienda ha la possibilità di consultare e modificare (in ogni momento) tutti i dati trasmessi dai Palmari con la possibilità di condividerli con il gestionale aziendale.

