

ORDER MANAGER

ASP Software



Ordini e informazioni sulla disponibilità della merce in *real time* per agenti e clienti

Per soddisfare le sempre crescenti aspettative della propria clientela, le aziende sono oggi chiamate a migliorare costantemente i propri processi al fine di garantire, sotto tutti gli aspetti – dal marketing alla gestione ordini, al servizio post-vendita –, la massima soddisfazione del cliente. Il tutto, inoltre, cercando di diminuire i costi e di aumentare la produttività.

Come aumentare la propria quota di mercato, migliorando il proprio servizio clienti e risparmiando allo stesso tempo? La soluzione ideale è fornire ai vostri clienti, agenti, partners e/o rivenditori un accesso semplice, immediato ed interattivo ai Vostri prodotti, per permetterVi di rispondere in tempo reale alle variazioni di domanda.

La nuova generazione: Cataloghi e Ordini Self-Service

Quando un Vostro cliente (sia azienda che privato), agente o business partner visita il vostro sito, il vostro obiettivo è:

- fornirgli informazioni accurate sui prodotti;
- fornirgli informazioni aggiornate sulla quantità disponibile;
- dargli la possibilità di immettere direttamente un ordine;
- consentirgli di monitorare lo status dell'ordine fatto.

Fare un ordine senza che vi siano informazioni accurate sulla disponibilità è frustrante per il cliente, perché lo costringe a ripetere la procedura

utilizzando un altro canale (fax, voce) e lo porterà a diffidare del Vostro livello di servizio. Questo può essere molto fastidioso anche per un agente, che alla pari di un cliente desidera essere aggiornato sulle disponibilità di magazzino.

Qualunque sia il modo in cui l'ordine viene immesso (portatile o palmare di un agente, tramite il sito web, per telefono o fax ad opera di un addetto) la visibilità sull'intero processo deve essere globale, e le informazioni sincronizzate col sistema informativo aziendale.

Solamente condividendo una visione globale, semplice e flessibile del portafoglio prodotti dell'azienda è possibile ottenere tutti i vantaggi del commercio on-line.

Order Manager è una soluzione avanzata per gestire sia i cataloghi prodotti che le interazioni che più parti (agenti, clienti, dipendenti...) possono avere con essi.

Grazie all'utilizzo di protocolli di comunicazione di nuova generazione, quali ad esempio XML, esso è facilmente e velocemente integrabile col vostro sistema informativo aziendale.

Order Manager è un applicativo ASP, cosa vuol dire?

Order Manager è un software utilizzato on-line senza bisogno di doverlo installare sui propri computer, senza costi fissi di licenza e di assistenza e senza investimenti hardware.



Utilizzare il web per comunicare con la forza vendita e i clienti **non** significa tuttavia rendere visibili a tutti le informazioni commerciali delicate. Gli accessi a tali informazioni sono **riservati, protetti e monitorati**, dandovi la possibilità di operare con totale riservatezza e completa sicurezza.

Funzioni e Benefici principali:

Funzioni	Benefici
Informazioni accurate sui prodotti e relative disponibilità di magazzino visibili in tempo reale, con una semplice interfaccia di imputazione ordini.	Possibilità per clienti ed agenti di immettere ordini sulla base di informazioni precise, con controlli automatici per impedire l'inserimento di ordini errati.
Tool semplice da usare per creare ed aggiornare il catalogo (che può anche essere importato da un qualunque supporto informatico), con listini, relativi prezzi e sconti organizzabili per gruppi o singoli clienti.	Un catalogo sempre aggiornato, ritagliato sul cliente, ed una politica di prezzi personalizzata permettono di aumentare le vendite e massimizzare i margini.
Un unico database ed una moltitudine di interfacce: le consultazioni e gli ordini possono essere effettuati tramite un sito web, tramite un programma che gira in locale (ad es. sul portatile di un agente) e che si collega automaticamente al database quando un collegamento ad Internet è disponibile, oppure tramite un palmare con connessione wireless.	Ogni utente (addetto interno, agente, cliente,...) sceglie l'interfaccia più appropriata, senza vincoli per gli altri: un ordine può essere imputato tramite palmare da un agente e consultato via web dal cliente, ad esempio.
Possibilità di visualizzare l'archivio ordini ("purchasing history"), di creare una lista di prodotti per i riordini (anche automatici), di "monitorare" categorie, articoli o marchi di proprio interesse per essere avvisati su novità e offerte, di seguire l'andamento di un ordine, dall'imputazione alla consegna (con collegamento ai sistemi di tracking del vettore).	Miglioramento del servizio al cliente, maggiore visibilità per l'azienda sulla domanda futura di prodotti con relativo decremento dei costi di magazzino.
Gestione unificata degli ordini a video da parte degli addetti interni, con imputazione diretta degli stessi nel gestionale aziendale se desiderato; gestione fidi clienti, promozioni e fine serie; eliminazione dell'uso e dell'abuso di fax e telefonate per l'imputazione ed il monitoraggio degli ordini.	Abbattimento verticale dei costi di gestione degli ordini e della gestione amministrativa cartacea.