

# Horizon 1.4



## Settore di supporto all'impresa: ramo commerciale/area clienti (SFA)

### In sintesi

Horizon rappresenta una soluzione evoluta di Sales Force Automation (**sfa** o **automazione forza vendita**), consentendo alle imprese di gestire il completo **ciclo di vita dell'offerta** (e delle micro-attività ad essa correlate), semplificando e automatizzando sensibilmente il flusso procedurale e organizzativo delle attività connesse.

### Punti di forza

- 1) Catalogazione prodotti aziendali (e relativa documentazione)
- 2) Generazione automatica di offerte commerciali (configurazione del prodotto) e archiviazione
- 3) Gestione attività contatti (CRM)
- 4) Reportistica e analisi (cruscotti informativi)
- 5) Multicanalità
- 6) Vera e propria piattaforma di sviluppo

### Benefits

#### - *Catalogo prodotti*

- Informatizzazione del catalogo
  - **Riduzione dei costi di gestione e manutenzione delle informazioni**
  - **Nessuna necessità di stampa cartacea, tutto on-line e always-on**
  - Accesso immediato ai dati aziendali, da qualunque postazione
  - **Visibilità delle informazioni contestualizzata a ciascun reparto aziendale**
- Compilazione cooperativa dei prodotti a catalogo
  - Supporto a descrizioni in **lingue diverse**
  - Coinvolgimento continuo dei propri commerciali esteri e aumento implicito di produttività
- **Condivisione informazioni relative ai prodotti e alla loro struttura** (know-how)
  - Drastica **riduzione dei tempi di formazione del nuovo personale**
  - Parziale **indipendenza del personale**
  - Possibilità di accedere alle informazioni anche da parte di agenti non dedicati ad un settore specifico (es. l'assenza della figura professionale che si occupa di un particolare settore relativo all'assistenza del prodotto, può provocare un black out temporaneo delle informazioni in suo possesso e non sempre rese disponibili ai canali aziendali)
- Avviso su inserimento nuovo prodotto
  - Formazione implicita del personale
- Visibilità immediata della struttura prodotto
  - Comparazione istantanea tra prodotti simili o diversi
- Sofisticato sistema per la definizione di personalizzazioni e valori ammessi
  - Facile manutenzione
  - Supporto ad una sensibile mole di informazioni su prodotti
  - Configurazioni molto complesse, su livelli di dettaglio multipli
  - Modelli di pricing accurati ed estremamente flessibili



- Viste personalizzate del catalogo per ciascun agente/gruppo di agenti (ognuno vede solamente ciò che serve) con navigazione gerarchica sulle categorie merceologiche e per scheda prodotto

#### - **Generazione automatica offerte**

- **Riduzione errore umano di oltre l'80%**
  - in fase di immissione dati
  - in fase di configurazione prodotto
    - No offerte su configurazioni non ammesse
    - Ridotto coinvolgimento della struttura tecnica in fase di creazione dell'offerta (il tecnico progettista viene coinvolto solo se la combinazione richiesta non è presente nel database e quando sia necessario uno studio di fattibilità)
    - Riduzione dei passaggi di verifica interna con una **diminuzione dei tempi e dei costi per la produzione di un'offerta**
    - Mantenimento dell'economicità dell'offerta a fronte di una riduzione di interpretazioni non oggettive dei dati raccolti
- **Migliore gestione della forza vendita**
- **Maggior trasparenza verso il cliente**
  - L'importo finale di un'offerta è contestuale alla compilazione stessa del preventivo
    - Risposte tempestive ed estrema **chiarezza verso il cliente** implicano maggior soddisfazione dello stesso
- **Alleggerimento delle attività di back-office**
  - Gli agenti possono concentrarsi sulle attività di vendita tout court
- **Documento** finale **"sicuro"** (PDF non alterabile dal cliente finale)
- **Riduzione dei tempi morti** che si generano durante il reperimento delle informazioni sui prodotti attraverso i vari canali aziendali (produzione, documentazione tecnica, ufficio tecnico, amministrazione, commerciale, ecc.).
- **Archiviazione automatica** e consultazione dello storico
- **Supporto multi-lingua/multi-valuta**
  - **Template di stampa personalizzabili per ciascuna lingua/valuta**
    - Ottimizzazione risorse umane e **maggiori opportunità di business (chiunque può compilare un'offerta nella propria lingua e stamparla/spedirla in un'altra)**
- **Nuove offerte a partire da precedenti**
  - **No re-immissione dati con un risparmio del 90% del tempo necessario**
  - Produrre varianti della medesima offerta è istantaneo
    - Maggior **flessibilità e adattabilità alle esigenze del cliente**
- Alert su scadenza validità offerta
  - Ottimizzazione del flusso lavorativo degli agenti
  - Continuità nella gestione del rapporto con il cliente
- **Statistiche e report** sulle offerte compilate
- **Integrazione nativa con modulo CRM** (gestione attività in corso)
- Possibilità di integrazione al sistema ordini e vendite aziendale già esistente (es. trigger su offerte in caso di vendita)
- Possibilità di produrre offerte da terminali mobili (cellulari, PDA, ...)
  - **Accessibilità immediata ad informazioni e processi aziendali tramite il proprio "telefonino"**
  - **Minori costi per acquisto di dispositivi evoluti** (Notebook, Tablet PC, ...)
  - Agenti più liberi e meno legati ai dispositivi tradizionali

#### - **Gestione attività clienti**

- Assegnamento attività
  - Forte strutturazione dell'attività commerciale (Chi si occupa di che cosa? Chi è coinvolto in una certa attività?)
  - Veicolazione diretta e mirata delle informazioni
- **Tracciabilità contatti aziendali** con l'esterno (storico)
- Panoramica istantanea sullo stato di avanzamento dei lavori
  - Eventuali colli di bottiglia vengono messi subito in evidenza



- Condivisione politiche di gestione tra unità operative e organizzative
    - Più semplice individuare o estrapolare le esigenze del cliente (es. i componenti dei team di vendita possono **analizzare il comportamento del cliente** così da poter intervenire con maggiore incisività e mettere in atto una strategia di vendita attraverso più canali)
  - **Semplificazione dell'organizzazione interna**
  - Integrazione nativa con il modulo di generazione automatica offerte
  - **Scadenziario automatico** degli eventi (alert)
  - Notifica su nuovi eventi/cambio stato attività
  - Archiviazione allegati per ogni singolo evento (gestione documentale)
- **Gestione dati centralizzata, fruibilità multicanale**
    - Consultazione dati e controllo messaggi anche tramite il **cellulare aziendale**, senza necessità di PC portatili
      - Agenti più liberi
      - Concretizzazione di nuove forme di Sales Force Automation
    - **Completa fruibilità web**
    - Riduzione drastica dei tempi di veicolazione delle informazioni attraverso i canali tradizionali
  - **Cruscotti informativi**
    - Verifica periodica sulla situazione aziendale e stato offerte
    - Statistiche/Trend su prodotti
  - **Piattaforma di sviluppo**
    - **Verticalizzazione di applicativi/estensioni ad hoc**
      - Investimento futuro per l'azienda

## Grande operazione **RI-INNOVATI**

Per chi decide di adottare Horizon *entro dicembre 2007* c'è un altro grande vantaggio:  
**il supporto e gli aggiornamenti non costano nulla, li offriamo noi!**

Ma non è tutto: sarà possibile infatti beneficiare di *ulteriori sconti sui moduli aggiuntivi* del software (es. estensione *EveryPlace*, per utilizzare le principali funzioni del programma attraverso un semplice cellulare) e di condizioni particolarmente favorevoli per *personalizzazioni*.  
 Chiama subito lo 059.352630 e aderisci all'offerta!



Altre informazioni su [www.miliaris.it](http://www.miliaris.it).



Miliaris s.n.c.

Sede legale: Strada Scaglia Est 17 (Centro Direzionale Modena Due), 41100 Modena - Tel./Fax 059.352630.

Salvo espressa autorizzazione da parte degli autori sono vietate la diffusione, la copia (in tutto o in parte), la pubblicazione, la riproduzione, la vendita, in qualsiasi modo eseguite, del presente documento. Tutti i diritti riservati © 2005. Per ulteriori informazioni consultare il sito [www.miliaris.it](http://www.miliaris.it).