



PANTHERA

GESTIONE VENDITE E CLIENTI

Panthera ti aiuta con strumenti strategici per aumentare la tua competitività.

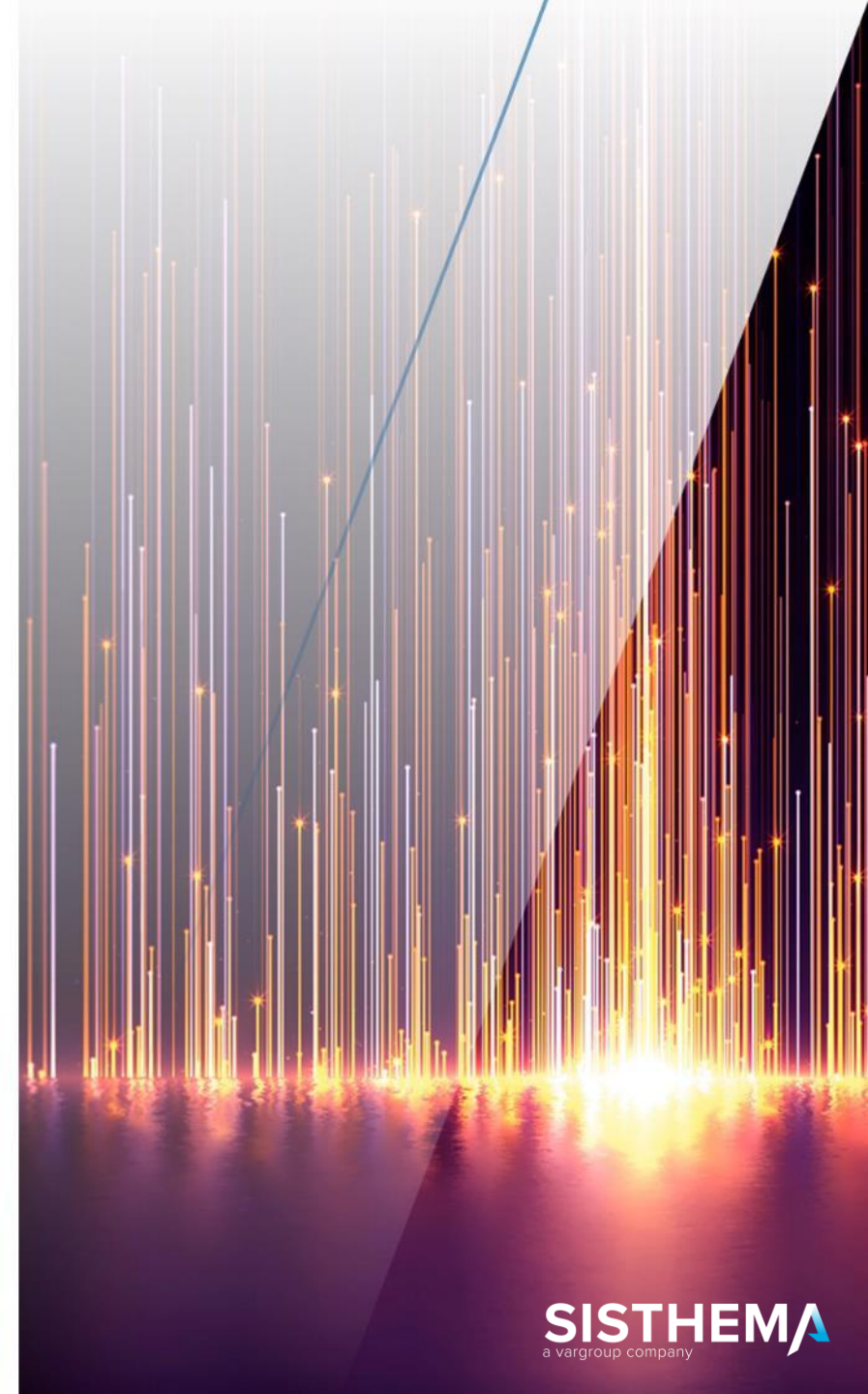


SISTHEMA
a vargroup company

PIU VALORE ALLA TUA CAPACITA COMMERCIALE

Oggi l'impresa è chiamata ad adottare soluzioni sempre più strategiche per **aumentare la propria competitività** e **misurare l'oggettiva profittabilità dei clienti nel tempo**.

Le componenti della gestione vendite e clienti di Panthera forniscono nuove soluzioni per aiutare le **funzioni direttive aziendali**, la **rete vendita** e i **commerciali** a **incrementare i profitti**.



COINVOLGI E FIDELIZZA IL TUO CLIENTE CON IL CRM

Welcome Page è la scrivania virtuale che integra la gestione aziendale con i servizi Internet. Migliora la comunicazione verso l'interno e l'esterno, consentendo di condividere informazioni con diversi interlocutori, inviare mail e fax, gestire appuntamenti, visite e promemoria e sfruttare tutte le risorse web come il VoIP, la ricerca d'informazioni e il geomarketing.

Panthera Marketing è una funzione integrata all'applicazione che permette di instaurare relazioni profittevoli con i clienti acquisiti e nuove relazioni con quelli potenziali, generando opportunità commerciali. Questa funzionalità sfrutta le informazioni prodotte dai vari reparti, raggruppandole e organizzandole, per intervenire con attività e campagne di marketing mirate.

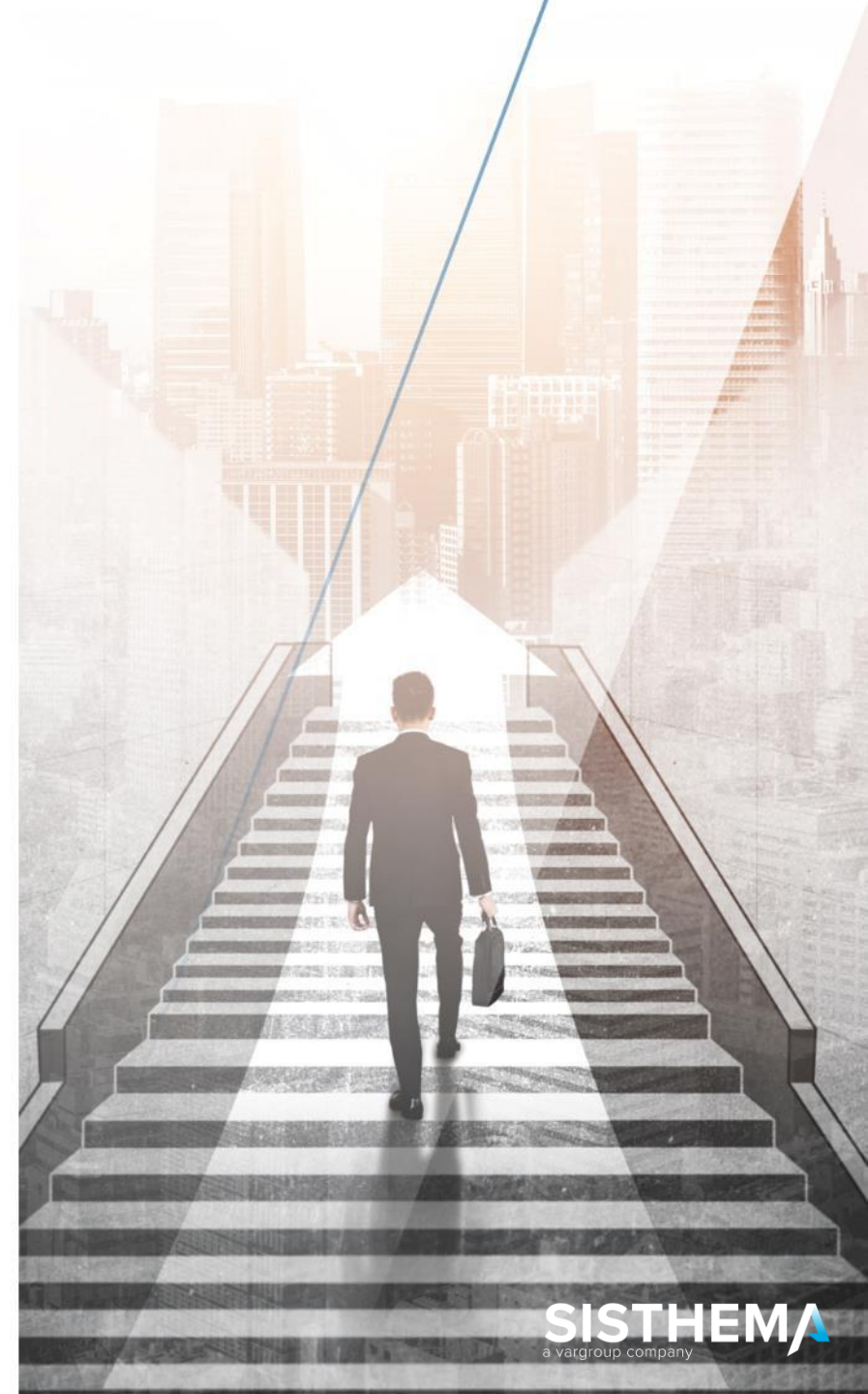


INCENTIVA IL TEAM E ANALIZZA LA FORZA VENDITA CON BUDGET E PREMI

La gestione Budget e Premi di Panthera è estremamente efficace per **misurare le performance aziendali e controllare la forza commerciale**: non si limita a gestire la **liquidazione dei premi in base ai risultati** degli agenti, ma permette di **definire e monitorare il budget delle vendite**, in relazione agli obiettivi di fatturato.

La gestione Budget e Premi Panthera prevede la definizione di:

- **DESTINATARI DELL'INCENTIVAZIONE:** agenti, capi area, clienti o gruppi di clienti
- **OBIETTIVI DI FATTURATO:** diversificando in funzione della segmentazione dei prodotti per linee commerciali e sub-raggruppamenti di maggiore dettaglio
- **PREMI:** a percentuale o a importo fisso, variabili in funzione delle soglie di fatturato (scaglioni)
- **REGOLE DI CALCOLO DEL PREMIO:** scalare, a scatto o misto.



OFFERTE CLIENTE. NON ESISTE UNA SECONDA OCCASIONE, PER FARE UNA BUONA PRIMA IMPRESSIONE

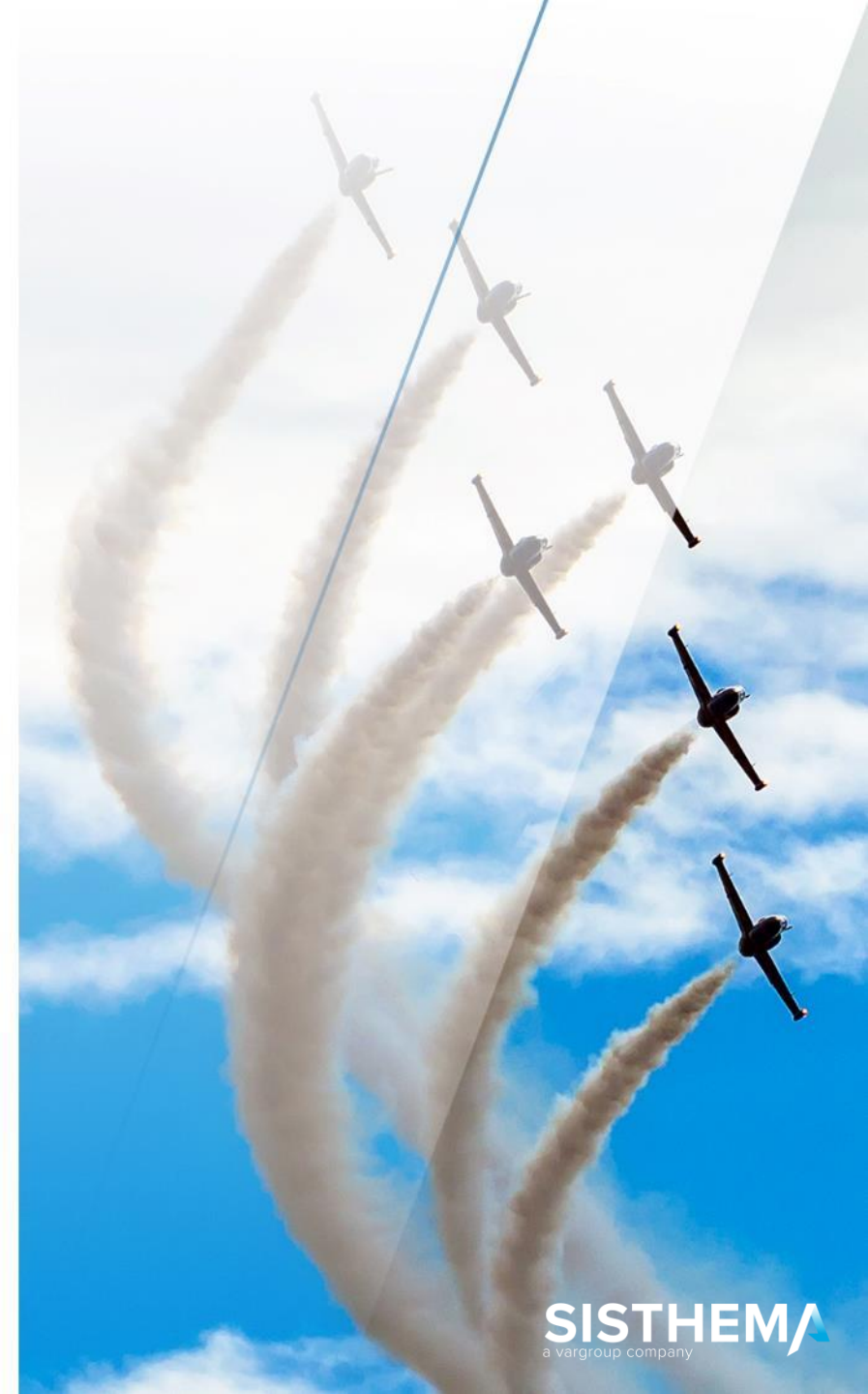
Redigere una preventivo è un'operazione molto delicata per la conquista o la fidelizzazione di un cliente. **Offerte Cliente Panthera** ti supporta in molti modi, aiutando la forza vendita ad **acquisire più consapevolezza rispetto ai clienti e al mercato.**

- **L'offerta può essere perfezionata** durante il processo di validazione
- **L'intero processo di vendita viene velocizzato:** in seguito a contrattazione le offerte possono confluire in maniera automatizzata nel processo di vendita oppure rimanere disattese ed essere chiuse
- **Le funzioni direttive possono ottenere dettagliate analisi delle trattative perse.**



CONSEGNE PUNTUALI, CLIENTI SODDISFATTI. CON ATP.

Per un cliente, la puntualità delle consegne è un elemento determinante della qualità del servizio ricevuto. Analizzando tutte le risorse coinvolte, **ATP (Available To Promise) di Panthera** permette di **verificare subito se riuscirai a rispettare la data di consegna** o se è necessario proporre di posticiparla (o, in determinati casi, anticiparla).



PIÙ EFFICIENZA E CHIAREZZA PER I TUOI CONTRATTI E LISTINI

LISTINI DI VENDITA

I **listini** di vendita permettono un'**identificazione puntuale dei prezzi** di vendita, grazie a suddivisioni specifiche: cliente, categoria, zona, listini di sconto e listini promozionali. Con la stessa modalità vengono definite le provvigioni agente.

CONTRATTO DI VENDITA

Il **contratto** di vendita (ordine aperto) rappresenta la formalizzazione di un accordo fra azienda e cliente, per la fornitura di un articolo o di un servizio. La funzione consente di **definire le modalità di trattazione dell'articolo**, previsto nel piano di consegna del cliente.



I TUOI ORDINI NON PERDONO MAI IL CONTROLLO

RACCOLTA ORDINI

La **raccolta** ordini può avvenire con metodi tradizionali o con i più evoluti sistemi di interscambio, come browser e EDI/XML, che comprendono strumenti mobile e transazioni e-commerce B2B o B2C.

GESTIONE ORDINI

La **gestione** degli ordini può essere veicolata da un flusso di validazione trasversale a diversi dipartimenti aziendali, grazie alla **possibilità di sottoporre l'ordine di vendita al workflow**. Attraverso interrogazioni a valore e a quantità, la perfetta gestione è garantita da una costante disponibilità di informazioni per controllare il portafoglio ordini.

ANALISI E STATISTICHE

Le **statistiche di vendita** e le **analisi di Business Intelligence** consentono di analizzare il venduto e il fatturato.



PROPOSTE DI EVASIONE E DI SPEDIZIONE. PROGRAMMALE AL MEGLIO

In aggiunta al tradizionale processo interattivo di evasione degli ordini di vendita, Panthera fornisce uno strumento per supportare la programmazione delle evasioni di vendita: le **proposte di spedizione**.

In funzione di **criteri di filtro** (tipologie di ordini), **ordinamento** (per esempio prima ordini completi e poi parziali) e **priorità** (data di consegna, valore dell'ordine, importanza del cliente) e dell'**orizzonte temporale** di riferimento indicati dall'utente, **Panthera determina il prospetto delle righe d'ordine da approntare per la spedizione**.

Il risultato è l'**autocomposizione di pre-bolle** (documenti di vendita in stato provvisorio) che possono essere perfezionate e stampate in DDT, oppure processate dalla logistica esecutiva divenendo liste/missioni di prelievo sui terminalini in radio frequenza.



GESTISCI L'OPERATIVITÀ DEL NOLEGGIO, CON PANTHERA NOLEGGIO MACCHINE E IMPIANTI

La tua società gestisce beni in modalità noleggio o *pay for use*? Il modulo Panthera Noleggio è una soluzione integrata e versatile, ideale anche per chi ha una fitta rete di filiali e sub-noleggiatori, che potranno ricevere accesso ai dati necessari per controllare la disponibilità del parco nolo.

- **CATALOGAZIONE** di tutti i beni matricolati per il noleggio
- **GESTIONE DELLE RICHIESTE** di noleggio dei clienti con immediata visualizzazione grafica della disponibilità
- **GESTIONE DEI LISTINI E DELLE CONDIZIONI DI VENDITA** specifiche per cliente e categoria di bene
- **GESTIONE DELLE CONDIZIONI DI ADDEBITO** (complessivo, a canoni, anticipato, con arrotondamenti per frazioni di giorno/mese ecc.)
- **FORMALIZZAZIONE DEGLI ORDINI** di noleggio e relativa emissione della conferme d'ordine
- **GESTIONE DELLA SPEDIZIONE DEL BENE**, del rientro e di particolari periodi di sospensione dell'addebito
- **PROCEDURA DI ADDEBITO AUTOMATICA**
- **STATISTICHE SUL FATTURATO E ANALISI DEI COSTI**
- **PIANIFICAZIONE E CONSUNTIVO** degli interventi di manutenzione e assistenza.



FIDELIZZA I CLIENTI, CON SERVIZI ASSISTENZA E MANUTENZIONE

Un processo di assistenza e manutenzione davvero efficace assicura tempi di reazione rapidi alle criticità e organizza servizi preventivi di manutenzione programmata su prodotti o servizi, contribuendo a ottimizzare il rapporto con la clientela.

Per queste attività, Panthera ha sviluppato un modulo dedicato, con funzionalità specifiche.

- **CUSTOMER CARE E HELP DESK** per la gestione delle richieste/reclami del cliente
- **CONTRATTI DI ASSISTENZA** per stabilire con i clienti accordi economici e modalità operative specifici
- **PREVISIONE E GESTIONE INTERVENTI DI ASSISTENZA** per quadro sul breve, medio e lungo termine degli interventi di assistenza pianificati
- **PIANIFICAZIONE E OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE TECNICHE** permette di assegnare le diverse attività alle proprie risorse tecniche, tenendo in considerazione il carico di lavoro giornaliero.
- **CONSUNTIVAZIONE E ADDEBITO** dell'intervento di assistenza tecnica in termini di materiali impiegati, risorse tecniche intervenute, spese sostenute, attività effettuate.



SCOPRI LA POTENZA DELL'E-COMMERCE NATIVO PANTHERA

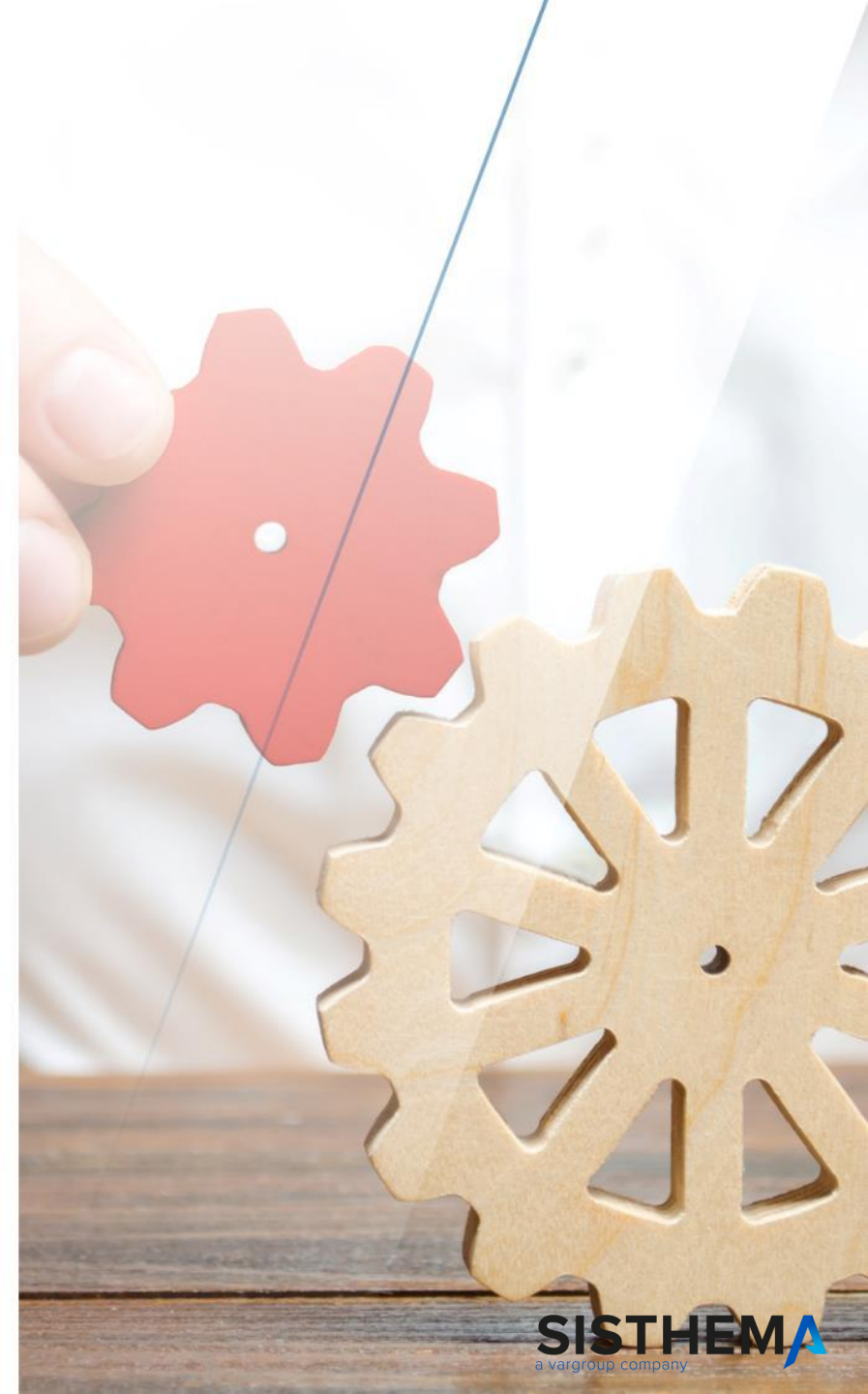
L'e-commerce è un canale di vendita sempre più utilizzato: soddisfa il cliente e azzerava i costi di order-entry per l'azienda. Integrazione e accessibilità sono i requisiti immancabili dei sistemi informativi che lo supportano. **Panthera può aiutarti anche in questo caso, con un modulo e-Commerce nativo ed efficace.**

CATALOGO ON LINE

Il catalogo on line consente ai clienti reali e potenziali di navigare nei prodotti, visualizzando caratteristiche tecniche, prezzi e disponibilità.

RACCOLTA ORDINI

Grazie alla raccolta ordini è possibile inserire un ordine direttamente via web, con la tradizionale gestione a carrello. I pagamenti possono avvenire in modalità B2B (con fatturazione tradizionale, se il cliente è già noto all'azienda) oppure in modalità B2C (con carta di credito).



MOBILE APP. LA TUA AZIENDA, DOVE VUOI TU, CON SICUREZZA

Con Panthera, puoi accedere alla tua azienda sempre e ovunque, con qualsiasi dispositivo. L'app **SellMore** consente di gestire tutto il ciclo di vendita da mobile, anche offline. Integrata al gestionale e ai relativi moduli, permette di controllare l'anagrafica clienti, le opportunità, i preventivi, gli ordini e le analisi di vendita. Inoltre è possibile consultare il catalogo prodotti, i prezzi e gli sconti, acquisire ordini e predisporre promozioni.

- **L'ANAGRAFICA CLIENTI È COMPLETAMENTE INTEGRATA E ALLINEATA** per garantire facilità di fruizione e comunicazione
- **L'INSERIMENTO DI UN ORDINE È INTERAMENTE POSSIBILE ON E OFF LINE** in tutte le sue tipiche componenti
- **LA PROGRAMMAZIONE E GESTIONE DEL GIRO VISITE È TRA LE FUNZIONALITÀ PIÙ UTILIZZATE** da chi quotidianamente deve a gestire un calendario di attività serrato
- **LA DISPONIBILITÀ DEI PRODOTTI È SEMPRE SINCRONIZZATA** ai dati del sistema informativo aziendale
- **GLI ACCESSI SONO CONTROLLATI E LE INFORMAZIONI AL SICURO** anche in caso di furto o smarrimento del tablet, grazie alle procedure di blocco e reset.

Le funzioni sono sempre disponibili grazie alla sincronizzazione dei dati, che rimangono memorizzati sul tablet solo fino a quando è disponibile la connessione per il trasferimento al gestionale.



I VANTAGGI PER L'IMPRESA

- Massimizzazione del profitto tramite l'impostazione di una stretta relazione con la clientela
- Miglioramento dell'efficienza operativa del processo di vendita attraverso l'analisi delle vendite
- Risparmio dei tempi e dei costi di gestione dell'ordine
- Controllo dell'intero ciclo di vita e del processo di avanzamento dell'ordine in tutte le sue fasi
- Flessibilità e adattabilità dei processi esecutivi in grado di cambiare al pari con l'evolvere dei modelli di business dell'azienda
- Facilità di distribuzione e di accesso controllato alle informazioni grazie alla tecnologia web.





**Panthera è un ERP di
Sisthema Spa**

Via Gaetano Sbodio, 2
20134 - Milano
Italy

+39 02-3658351
marketing@sisthemaspa.it –
mktg@panthera.it
www.sisthemaspa.it –
www.panthera.it



DISCLAIMER COPYRIGHT 2018 SISTHEMA SPA - Questo documento è redatto a scopo puramente informativo e non costituisce alcun elemento contrattuale con SIRIO INFORMATICA E SISTEMI SPA. Esso contiene solo strategie, sviluppi e funzionalità delle soluzioni commercializzate dal Gruppo e non fornisce alcuna garanzia implicita o esplicita di alcun tipo. Tutti i marchi appartengono ai rispettivi proprietari. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o per qualsiasi scopo senza la preventiva autorizzazione di SIRIO INFORMATICA E SISTEMI SPA.