

SalesArea

SalesArea è la soluzione WEB studiata per offrire alla forza vendita uno strumento evoluto e semplice per la raccolta degli ordini sul territorio

SalesArea è stato concepito per ottimizzare la produttività e la gestione del cliente. L'agente ha a disposizione informazioni sempre allineate al gestionale, il tutto tramite semplici, intuitive operazioni, in linea con le sue abitudini di vendita.


Il modulo Web SalesArea è collegato e integrato con Mago4 e consente la raccolta e la trasmissione degli ordini in totale sicurezza.

Ovunque sia e in ogni istante l'agente può accedere al dettaglio delle fatture, verificare eventuali insoluti e l'esposizione del cliente, lo stato di evasione degli ordini e lo storico del venduto.

In pochi e semplici passaggi è possibile inserire un'offerta, un ordine, trasformare le offerte in ordini, copiare un documento, consultare gli ultimi prodotti acquistati dal cliente per il riordino.

A chi è indirizzato il verticale, quale mercato di riferimento specifico

- **Attività manifatturiere**
- **Commercio**
- **Distribuzione**



SalesArea

Accedi

Nome utente

Password

Ricordami

Accedi

L'interfaccia è completa di dashboard, grafici, analisi del fatturato per mese, insoluti ed esposizione del cliente, incidenza degli articoli venduti, andamenti di fatturato e di prodotti acquistati: tutto il necessario per finalizzare la vendita con maggior successo.

Interfaccia intuitiva e completa

Tutte le anagrafiche sono allineate con Mago4: prezzi e scontistiche proposti sono calcolati al momento dell'ordine e sincronizzati con il gestionale.

Tramite la rubrica è possibile ricercare il cliente con la propria anagrafica completa e visualizzarne la geolocalizzazione su mappa.

Tramite il modulo DMS, specializzato nella pubblicazione su SalesArea dei documenti di Mago4, in ogni istante l'agente avrà a disposizione i documenti che riterrà opportuni: fatture, ddt, stato insoluti, reportistica ecc.

La gestione degli assortimenti permette di definire, per un cliente o per una sede specifica, l'insieme dei prodotti ordinabili e vendibili.

Ciò comporta un maggior controllo del punto vendita, gestione semplificata e veloce dei riordini, pianificazione delle vendite.

Un completo sistema di profilazione permette la configurazione degli



utili: ogni operatore potrà accedere solamente ai dati dei clienti di competenza, tramite la gestione di più livelli di accesso: supervisore, capoarea, agente, cliente.

Funzionalità

- Progettato con interfaccia web responsive, si adatta ad ogni tipo di dispositivo.
- Integrazione completa con Mago4.
- Riduzione delle possibilità di errore, interfaccia chiara, semplice e immediata.
- Consultazione di documenti, statistiche, report.
- Anche i clienti potranno collegarsi, inserire gli ordini o controllarne lo stato di avanzamento, in completa autonomia.

Componenti utilizzati: Task Builder C++
Database supportati: MS SQL
Prima Release Mago4 compatibile: 2.0
Ultima Release Mago4 compatibile: 3.2.1 e successive

Configurazione minima di Mago: per i requisiti di configurazione minima si prega di contattare il rivenditore. Email : Sales@columbusinformatica.it

Il verticale è sviluppato per Mago4.