

## VELA CRM

In un'impresa "Market-oriented" l'attenzione verso il cliente è cruciale e determinante. Per questo motivo il marketing management deve pianificare e implementare apposite strategie per gestire una risorsa così importante.



### Perché utilizzare Vela—Crm

Gli scopi di Vela-CRM sono quelli di facilitare la gestione quei rapporti che precedono e seguono l'atto di vendita formale di un bene o servizio.

Vela-CRM è dunque un prodotto front-end (proiettato all'esterno), il cui soggetto è la figura generica del "cliente" e non quella tradizionale del "prodotto" o "servizio", con tutte le sue esigenze gestionali interne. Per questa ragione va inteso come prodotto da destinare alle forze di vendita, al marketing e ai servizi di assistenza clienti. A causa di tale diversa connotazione compartimentale si è assistito negli anni al proliferare di parecchi software CRM eccessivamente scollegati dagli archivi gestionali ERP, certamente più facili da realizzare se del tutto separati, ma al prezzo di una grande perdita di efficacia e di tempestività nell'aggiornamento dei cambiamenti verificatisi sui clienti.

Vela-CRM si propone invece di trovare un equilibrio tra due esigenze contrapposte: quella di fornire uno strumento dipartimentale per l'area marketing, di aspetto moderno e gradevole, e di facile uso, e quella di garantire un collegamento con gli archivi gestionali della azienda, attingendone direttamente i dati già presenti.

Vela—CRM è un prodotto di Vela, azienda specializzata di Rivoli (TO). Tel 011-19820721

## Schede Clienti



La gestione delle schede clienti si propone l'obiettivo di fornire uno strumento di raccolta informazioni commerciali basate su piattaforma PC, ma in collegamento diretto con gli archivi del gestionale Erp.

The screenshot shows the 'GestioneScheda' application window. The top section contains client details: Codice cliente 101.05309, Ragione sociale MERLO SPA, Indirizzo VIA NAZIONALE, 9, CAP 12010, Loc. S. DEFENDENTE DI CERVASCA, Prov. CN. Below this, the 'Agente' section shows FABRIZIO, Classe CLIENTE TOP, Categoria INDUSTRIE GRANDI, Modalità Pagamento RiBA 120 gg, Spese Incasso, P.IVA 03078670043, and Cod. Fiscale 0307867. The 'Note pagamento' section shows OK 04.02.14, Mercato END USER, Ril.Estero NO, Ril.Ferrero NO, and Nr. di Operatori 0. The 'Tipo di attività' section shows COSTRUZIONE SOLLEVATORI TELESOPICI and Giorno di visita Solo su appuntamento. The 'Note' section contains a text area with the note: 'consumano tonnellate di materiale come primo impianto. Che acquistano direttamente dalle case madri.' Below this, the 'Concorrenti' section shows a list of dropdown menus: ROTOPIJM, BRD, SCATI, FIMU, COMM.CUSCINETTI, and two empty ones. The 'Documenti associati' section is empty. The 'Visite' section shows a table with columns 'Data inizio' and 'Note'. The table contains four rows of visit data. At the bottom, there is a search section with tabs for 'Clienti' and 'Fornitori', and a table with columns 'Codice', 'Ragione sociale', 'Località', 'CAP', 'Città', and 'PR'. The table contains one row of data for MERLO SPA.

Data inizio	Note
19-02-2016 Sett. 07	Sig.MerloIncontro per riduttore Rossi, faremo offerta inviare cataloghi .....
19-02-2016 Sett. 07	DENIS OSENDAResp. reparto attrezzature, mandare cataloghi e programmi vendita
01-09-2015 Sett. 36	visto problema dei bulloni con piseddu sbagliato a consegnare i bulloni al posto di tc dato te sostituire
04-08-2015 Sett. 32	fare offerta urgente di smc a bianco che ci passa ordine di essicatore automatico e bulloni

Codice	Ragione sociale	Località	CAP	Città	PR
101.05309	MERLO SPA	VIA NAZIONALE, 9	12010	S. DEFENDENTE DI CER...	CN

La applicazione si presenta suddivisa in due grandi riquadri, staccabili e visualizzabili in forma indipendente agendo eventualmente con un doppio click sul titolo della scheda. Ovviamente potranno essere gestiti contemporaneamente più clienti. In tal caso compariranno in alto diverse schede affiancate.

Nella parte bassa è presente una sezione integrata di ricerca e selezione tramite la quale è possibile scegliere uno o più clienti su cui operare. I criteri di ricerca possibili sono:

- per codice che corrisponderà alla codifica utilizzata nei programmi gestionali Erp
- per stringa di caratteri sarà quindi sufficiente inserire anche solo una parte della ragione sociale per vedere elencati tutti i clienti che nella descrizione contengono quei caratteri. Ad esempio, indicando SPA, compariranno solo i clienti che sono società di capitale per azioni
- per ricerca "google" Se ad esempio in passato il commerciale aveva annotato la particolarità che il cliente "utilizza guide lineari modello Hiwin..." basterà digitare Hiwin per poterlo rintracciare.

## Schede Clienti: gestione del cliente



Il riquadro principale dell'applicazione consente la gestione operativa dei clienti selezionati tramite la finestra di ricerca. La visualizzazione dei dati è organizzata per aree:

**Area informazioni generali:** per i dati generali del cliente e i dati anagrafici di base

Codice cliente: 101.05309 Ragione sociale: MERLO SPA Indirizzo: VIA NAZIONALE, 9 CAP: 12010 Loc.: S. DEFENDENTE DI CERVASCA Prov.: CN

Agente: FABRIZIO Classe: CLIENTE TOP Categoria: INDUSTRIE GRANDI Modalità Pagamento: RiBA 120 gg. Spese Incasso: ☐ P.IVA: 03078670043 Cod. Fiscale: 03078670043

Data ultima modifica: 22-02-2016

Nr.Tel.: 0171 614111 Nr.Fax: 0171614100 Ind.mail: amministrazione@merlo.com Sito web: www.merlo.com

Note pagamento: OK 04.02.14 Mercato: END USER Ril.Estero: NO Ril.Ferrero: NO Nr. di Operatori: 0

Tipo di attività: COSTRUZIONE SOLLEVATORI TELESOPICI Giorno di visita: Solo su appuntamento

Note: consumano tonnellate di materiale come primo impianto .Che acquistano direttamente dalle case madri.

**Area concorrenti:** indica quali propri concorrenti siano in contatto con il cliente

Concorrenti

ROTOPIM BRD SCATI FIMU COMM.CUSCINETTI

**Area visite:** consente di tenere traccia e dare indicazione delle varie visite effettuate presso il cliente:

Visite

Data inizio	Note
19-02-2016 Sett. 07	Sig.MerloIncontro per riduttore Rossi , faremo offerta inviare cataloghi .....
19-02-2016 Sett. 07	DENIS OSENDAResp. reparto attrezzature, mandare cataloghi e programmi vendita
01-09-2015 Sett. 36	visto problema dei bulloni con piseddu sbagliato a consegnare i bulloni al posto di tc dato te sostituire
04-08-2015 Sett. 32	fare offerta urgente di smc a bianco che ci passa ordine di essicatore automatico e bulloni

Caricando una nuova visita è possibile memorizzare:

Orario visita

Annotazioni

Flag "attenzione": tutte le visite con tale indicazione vengono evidenziate all'interno dell'interfaccia

Gestione dettagli visita

Data inizio visita: 01/2017

Ora inizio visita: 16:43:20

☐ Richiesta attenzione

Note:

OK Cancel

**Area contatti:** per salvare in forma integrata, e sincronizzata con la rubrica dell'ERP Vela, l'elenco dei contatti del cliente.

Contatti

Tipologia	Note	Telefono	Fax	Mail	Skype	Note
Sig. ROVERE	Resp.Manuten...					
MAIL FATT.				amministrazione@merlo.com		
MOLINAR...				paolo.molinaro@merlo.com		
Inq.Borello ...	Reponsabile T...	0171614368		roberto.borello@merlo.com		

Per ogni contatto è possibile definire la tipologia, il nominativo, delle annotazioni, il numero di telefono, di fax, la mail ed il riferimento skype

Gestione dettagli contatto

Tipologia: Generico

Descrizione:

Nr. Telefono:

Nr. Fax:

Ind. Mail:

Ind. skype:

Note:

OK Cancel

## Schede Clienti: dati statistici



**Area dati vendita:** in questa parte dell'interfaccia vengono visualizzati, in forma aggregata, i dati statistici relativi al venduto del cliente. Per ogni famiglia merceologica è inoltre possibile definire il potenziale del cliente.

Dati di vendita											
Ultimo mese chiuso - Ultimo mese A.P. - Anno precedente - % incremento											
Al dic-2016		1.008		% incremento		-34,8%		Al dic-2015		1.546	
ANTRE		BASSO		ALFA		MEDIO		CATENA SKI		CINGHIE SKI	
				202		902				124	
CUSC. SUPP. SKI				MOTORI				MOV. LIB. SKI		PIRELLI	
										644	
ALFA LAVAL				ATTREZZ.				AUTO		BULLONERIA	
										644	
CATENA VARIA				CHIMICO				CINGHIE VARIE		CUSC. AUTO	
296		999%		CUSC. SUPP. MARC.				FERRAMENTA		GUARNIZIONI	
										34	
INGRANAGGI/PULI				PLASTICA/GOMME				RUOTE/CONVEYORI		VARI IND.	
14		999%								338	
										999%	

**Area dati annuali:** in questa area, per anno, sono presenti i dati budget, di potenziale e di fatturato massimo raggiungibile, Viene inoltre data indicazione della % di penetrazione sul cliente ed è possibile indicare note generali e relative ai premi

Dati annuali													
Anno	2017	Budget	,00	Potenziale	,00	Fatturato	,00	Tipologia cliente	Clienti Dormienti	Matrice cliente		% Penetrazione	,00%
Note anno													
Premio cliente													

Tutti i dati presenti sono ovviamente derivati e sincronizzabili con il sistema ERP Vela.



Per quanto concerne la gestione della sicurezza è possibile definire diversi livelli di accesso alle singole schede con vari livelli di accesso:

Amministratore  
Gestore  
Ospite



Il livello di accesso definisce i dati ai quali ogni singolo operatore può accedere/modificare. E sono possibili diversi gradi di autorizzazione, da quello più generale valido per tutte le schede a quello più puntuale per singolo cliente.

## Schede Clienti: REPORT



Tramite pulsanti presenti nella parte alta dell'interfaccia, si può ottenere l'estrazione di reports generici e specifici, esportabili in excel/pdf.

Tramite pulsante relativo alla reportistica si può accedere ad una selezione dei dati da estrarre:

**Selezione dati per analisi**

☐ Selezione per agente    ☐ Selezione per classe    ☐ Selezione per Categoria    ☐ Selezione per mercato    ☐ Selezione per provincia

☐ Seleziona tutto

- ☐ E.BAY
- ☐ BANCO
- ☐ BEPPE
- ☐ CRITICI
- ☐ FABIO
- ☐ FABRIZIO
- ☐ FERRERO
- ☐ CUNEO
- ☐ GABRIELE
- ☐ GIOVANNI
- ☐ GAB -MASTRORILLI
- ☐ MASTRORILLI
- ☐ NO AGENTE
- ☐ REZZA
- ☐ ROBERTO

☐ Seleziona tutto

- ☐ CLIENTE MEDIO
- ☐ CLIENTE TOP
- ☐ CLIENTE BASSO
- ☐ CLIENTE MINIMO
- ☐ PESSIMO
- ☐ NUOVO

☐ Seleziona tutto

- ☐ NO CATEGORIA
- ☐ DA FARE
- ☐ GRUPPO FERRE
- ☐ INDUSTRIE GRA
- ☐ INDUSTRIE MED
- ☐ INDUSTRIE PICC
- ☐ OFF.AUTO E AC
- ☐ AZ.AGRICOLE/C
- ☐ PRIVATI/BANC
- ☐ EBAY
- ☐ MIROGLIO TESS
- ☐ COSTRUTTORI
- ☐ COSTRUTTORI
- ☐ COSTRUTTORI
- ☐ COSTRUTTORI

☐ Seleziona tutto

- ☐ END USER
- ☐ END USER AGRI
- ☐ END USER BEVER
- ☐ END USER FOOD
- ☐ FERRERO
- ☐ OEM
- ☐ OEM AGRI
- ☐ OEM AUTOMOTI
- ☐ OEM BEVERAGE
- ☐ OEM FOOD
- ☐ OEM PACKAGING
- ☐ OFFICINA MANU
- ☐ VARI

☐ Seleziona tutto

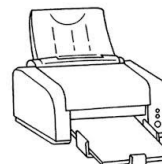
- ☐ 28
- ☐ 29
- ☐ 30
- ☐ 38
- ☐ 52
- ☐ 69
- ☐ 75
- ☐ 78
- ☐ AG
- ☐ AL
- ☐ AN
- ☐ AO
- ☐ AP
- ☐ AQ
- ☐ AR

Selezione per cliente  Tipo di analisi **Analisi riepilogativa**

E' possibile selezionare la tipologia di analisi in una delle seguenti forme:

- ✦ Riepilogativa
- ✦ Sintetica per cliente
- ✦ Dettagliata per cliente

# Schede Clienti: REPORT GENERALE



## ANALISI RIEPILOGATIVA

Analisi sino a: 31-12-2016

BUDGET	Scostamento dal budget			Potenziale totale clienti			Fatturato Totale A.P.			Totale Ordini		
3.062	-2.054			0			1.608			0		
	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
BGT Progressivo	206	448	776	1.030	1.296	1.562	1.877	1.998	2.300	2.591	2.857	3.062
Fatturato Progressivo	296	296	296	296	296	296	296	296	296	296	296	2.008
Scostamento dal Budget	90	-152	-480	-734	-1.000	-1.266	-1.581	-1.702	-2.004	-2.092	-2.358	-2.054
BGT Mensile	206	242	328	254	266	266	315	121	302	290	266	206
Fatturato Mensile	296									202		510
Fatturato Mensile AP	240		62	630		75		14	541	35	12	
Fatturato Progressivo AP	240	240	302	932	932	1.007	1.007	1.021	1.562	1.596	1.608	1.608
Scostamento Fatturato da AP	56	56	-6	-636	-636	-711	-711	-725	-1.266	-1.098	-1.110	-600
Scostamento dal budget Age: FABRIZIO	90	-152	-418	-672	-938	-1.204	-1.519	-1.640	-1.942	-2.030	-2.296	-1.992
Scostamento dal budget Age: BANCO	0	0	-62	-62	-62	-62	-62	-62	-62	-62	-62	-62

### DETTAGLIO FATTURATI

#### PRODOTTI

	ANTINF. (*)	ARIA (*)	CATENA SKF (*)	VARI IND.	CATENA VARIA	BULLONERIA	GUARNIZIONI	INGRANAGGI PULEGGE	RUOTE/CONVEYORS	ALTRO
Fatturato	0	202		338	296	124	34	14		0
Scostamento su Fatt.AP	-62	-700		338	296	-520	34	14		0
Scostamento su Fatt.AP FABRIZIO		-700		338	296	-520	34	14		0
Scostamento su Fatt.AP BANCO	-62									0

### MERCATI

	END USER	END USER AGRI	END USER BEVERAGE	END USER FOOD	OEM BEVERAGE	OEM FOOD	OEM PACKAGING	OFFICINA MANUTENZIONI	VARI
Fatturato	1.008								
Scostamento su budget	-1.992								
Scostamento su Budget FABRIZIO	-1.992								
Scostamento su Budget BANCO									

### OFFERTE ULTIMI SEI MESI

	Totale offerte	Offerte aperte	Tasso di chiusura	Off.Positive	Off.Negative	% Positive
N.Offerte	2	0	100,0%	1	1	50,0%
N.Clienti		0	100,0%	1	1	50,0%
Val.Offerte	578	0	100,0%	124	454	21,5%
N.Offerte FABRIZIO	2	0	100,0%	1	1	50,0%
N.Clienti FABRIZIO		0	100,0%	1	1	50,0%
Val.Offerte FABRIZIO	578	0	100,0%	124	454	21,5%

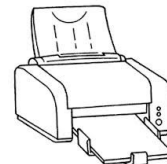
## ANALISI SINTETICA

Analisi sino a: 31-12-2016

Agente	Cod.Cliente	Descrizione	PR	Mercato	Prg.Fatturato AC	Prg.Budget	Scostamento	Prg.Fatturato AP	Tot.Fatturato AP	Tot.Ordini	Matrice	Tipo Cliente
BANCO	101.00147	MOLITAL ABRASIVI SRL	CN	END USER	988	2.568	-1.580	2.568	2.568	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00174	M.C.M. S.P.A.	AT		1	76	-75	76	76	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00176	MALVICINO PIETRO	AT		0		0	0	0	0		
BANCO	101.00182	MARENCO F.LLI S.N.C.	CN		558	600	-42	600	600	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00184	MARINO AGOSTINO & FIGLI S.N.C.	CN	END USER	256	1.082	-826	1.082	1.082	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00190	AUTORIPARAZIONI MOLINARI	CN		0		0	0	0	0		
BANCO	101.00192	MOLLO GIUSEPPE	CN		99	78	20	78	78	0		Clienti Dormienti
FABIO	101.00193	MONCHIERO & C. S.N.C.	CN	END USER AGRI	4.006	3.000	1.006	2.742	2.742	0		Clienti Sviluppo
BANCO	101.00295	MARENGO ITALO & C. SNC	CN		32	19	13	19	19	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00620	MOLLOGRU S.R.L.	CN		175	140	35	140	140	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00702	MARTINA RENATO	CN		93	456	-364	456	456	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00729	MORAGLIO E PONZONE S.N.C.	CN		0		0	0	0	0		
FABIO	101.00772	MONDO S.P.A.	CN	END USER	27.639	17.000	10.639	15.243	15.243	0		Clienti Sviluppo
BANCO	101.00796	M.C.M. DI MORRA	CN		0		0	0	0	0		Clienti Mercato
BANCO	101.00805	MARCHINO SRL	CN		4.274	694	3.580	694	694	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.00867	MILANO SRL	CN		0		0	0	0	0		Clienti Mercato
BANCO	101.00883	MOLINO MARCO & C. S.A.S.	CN		0		0	0	0	0		
GAB - MASTROBRI	101.00953	FRATELLI MARTINI	CN	END USER BEVERAGE	7.830	15.000	-7.171	12.798	12.798	0		Clienti Potenziali
BANCO	101.00956	MITAI S.R.L.	AT		4.078	5	4.072	5	5	0		Clienti Potenziali
BANCO	101.00971	MESSORANO F.LLI S.R.L.	CN		0		0	0	0	0		Clienti Mercato
BANCO	101.01027	F.LLI MARENCO S.N.C.	CN		289	344	-55	344	344	0		Clienti Dormienti
BANCO	101.01032	MASSOCCO MARCO	AT		0		0	0	0	0		



# Schede Clienti: REPORT PER CLIENTE



## ANALISI RIEPILOGATIVA MERLO SPA

Analisi sino a: 31-12-2016

Mercato: END USER	VIA NAZIONALE, 9	12010 S. DEFENDENTE DI CERVASCA CN	Tel. 0171 614111
Tipo Attività COSTRUZIONE SOLLEVATORI TELESOPICI	Note Pag. OK 04.02.14	Classe CLIENTE TOP	Modalità Pag. RiBA 120 gg.
Agente FABRIZIO	Agente Rif.	Premio Cliente	Tipo Cliente Clienti Dormienti

CONCORRENTI	ROTOPIM	BRD	SCATI	FIMU	COMM.CUSCINETTI
BUDGET	Scostamento dal budget	Potenziale totale clienti	Fatturato Totale A.P.	Totale Ordini	
3.000	-1.992	0	1.546	0	

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
BGT Progressivo	206	448	714	968	1.234	1.500	1.815	1.936	2.238	2.528	2.794	3.000
Fatturato Progressivo	296	296	296	296	296	296	296	296	296	498	498	1.008
Scostamento dal Budget	90	-152	-418	-672	-938	-1.204	-1.519	-1.640	-1.942	-2.030	-2.296	-1.992
BGT Mensile	206	242	266	254	266	266	315	121	302	290	266	206
Fatturato Mensile	296									202		510
Fatturato Mensile AP	240			630		75		14	541	35	12	
Fatturato Progressivo AP	240	240	240	869	869	945	945	958	1.500	1.534	1.546	1.546
Scostamento Fatturato da AP	56	56	56	-573	-573	-649	-649	-662	-1.204	-1.036	-1.048	-538

DETTAGLIO FATTURATI

PRODOTTI

	ANTINF. (*)	ARIA (*)	CATENA SKF (*)	CINGHIE SKF (*)	CUSC/ SUPP-SKF (*)	MOTORI (*)	MOV.LIN.SKI (*)	RIDUTTORI (*)	VARI IND.	CATENA VARIA	BULLONERI	GUARNIZION	INGRANAGG PULEGGE	RUOTE/ CONVEYORS	ALTRO
Fatturato		202							338	296	124	34	14		0
Scostamento su Fatt.AP		-700							338	296	-520	34	14		0

OFFERTE ULTIMI SEI MESI

	Totale offerte	Offerte aperte	Tasso di chiusura	Off.Positiva	Off.Negative	% Positive
N.Offerte	2	0	100,0%	1	1	50,0%
N.Clienti		0	100,0%	1	1	50,0%
Val.Offerte	578	0	100,0%	124	454	21,5%

NOTE:

consumano tonnellate di materiale come primo impianto. Che acquistano direttamente dalle case madri.  
Lavoriamo con la manutenzione Ing. Molinaro, servizio tecnico Ing. Borello, Bernardi e Maccagno.  
Il responsabile acquisti generale è il sig. Bono.  
Chi ci segue è il dott. Riggio a cui abbiamo proposto i DPI siamo già stati codificati con modalità di pagamento concordate che a un tale colosso è già buono attendiamo gli sviluppi a quanto riguarda DPI ed il resto della manutenzione.

SITUAZIONE CONTABILE (importi IVA inclusa)

Totale Fatture da Incassare:	716	Importo fido:	0
di cui Totale scaduto:	0	Importo DDT da fatturare:	0
di cui Totale insoluto:	0	Importo Ordini Aperti:	0
Nr Ritardi/Di cui Insoluto:	0/0		

LISTA CONTATTI

Descrizione	Tipologia	Telefono	Mail	Note
Sig. ROVERE	Generico			Resp.Manutenzione
MAIL FATT.	Contabilità		amministrazione@merlo.com	
MOLINARO PAOLO	Acquisti		paolo.molinaro@merlo.com	

16 gen 2017, 17:09

Descrizione	Tipologia	Telefono	Mail	Note
Ing. Borello Roberto	Generico	0171614368	roberto.borello@merlo.com	Responsabile Tecnico
DENIS OSENDA	Generico		denis.osenda@merlo.com	RESP.ATTREZZATURE
BIANCO PAOLO	Acquisti		paolo.bianco@merlo.com	
NICOLA DR RIGGIO	Acquisti	0171614111	nicola.riggio@merlo.com	Respons. acquisti
Ing. Molinaro Paolo	Generico	0171614111	paolo.molinaro@merlo.com	Responsabile Manutenzione/Impianti
FAX GENERALE	Acquisti			

LISTA VISITE

Data visita	Descrizione visita
19-02-2016	Sig. Merlo
19-02-2016	DENIS OSENDA
01-09-2015	visto problema dei bulloni con piseddu sbagliato a consegnare i bulloni al posto di te dato te sostituire
04-08-2015	fare offerta urgente di smc a bianco che ci passa ordine di essicatore automatico e bulloni
17-07-2015	parlato con angelucci sostituto di molinaro x vedere se avevano manutenzioni in programma x le ferie mi dice che normale la straordinaria sarà fatta a fine anno
09-07-2015	rilevato chiocciola e vite a ricircolo di skf con borello chiediamo offerta e vediamo
17-06-2015	PARLATO CON SCAGLIONE E VISTO X FARE OFFERTA DI RIDUTTORE ROSSI MI INVIERA' I DATI APPENA I MANUTENTORI GLI Danno I CODICI
17-06-2015	PARLATO CON ANGELUCCI E RIFATTO PRESENTAZIONE AZIENDA LUI SI OCCUPERA' DEGLI IMPIANTI
04-06-2015	con rovere x vedere riduttore rossi da riparare mi invia gli richiesta
12-03-2015	torre magazzinocon rovere rivedere offerta x riduttore e motore
04-03-2015	molinaro mi ha presentato i suoi sostituti sono l'ing. Angelucci andrea e l'ing. Scaglione Andrea fatto presentazione dell' azienda appena sono operativi mi contattano
12-02-2015	malinaro mi chiede offerta e studio x nastro trasportatore carrello da 200kg con catenaria systemplast interessato anche unireform per fare offerta chiavi in mano
26-01-2015	parlato con bianco mi chiede se ho ancora i disegni dei nelli da poterli inviare siamo scesi inofficina x vedere di individuare i modelli
21-01-2015	parlato con molinaro che mi ha annunciato le sue dimissioni andrà via a fine aprile mi contatterà nella nuova mansione sarà direttore di stabilimento da Gai a ceresole
08-01-2015	fare offerta a borello ed osenda di mgpm smc urgente x maschera di assemblaggio testa motore

# Gestione dei Fornitori



## SCHEDE FORNITORI

Sono simili nel funzionamento a quelle dei clienti, ma danno la possibilità di annotare dati diversi in merito alla presenza o meno di listini personalizzati e informazioni diverse circa le modalità di consegna e di ordine.

Il fatturato esposto è automaticamente ripreso dalle statistiche presenti sull'host.

In corrispondenza delle categorie merceologiche, sarà possibile indicare se il fornitore è da considerarsi abituale, o solo alternativo a quello prioritario, o se da utilizzare solo nelle emergenze.

**GestioneScheda**

File

**VELA INFORMATICA S.S.**

Codice cliente: 201.01270 Ragione sociale: VELA INFORMATICA S.S. Indirizzo: CORSO SUSA 104 CAP: 10098 Loc.: RIVOLI Prov.: TO

Nr.Tel.: 011 19820711 Nr.Fax.: 01119837721 Ind.mail: Sito web:

Modalità Pagamento: Bonifico 30 gg.D.F.F.M. Giorno Fisso Pagamento: 0 P.IVA: 06024400019 Cod. Fiscale: 06024400019 Note pagamento:

Minimo Ordine: Note: MODEM 011-9592783

Condizioni Comm.  
Data Modifica c.c.

Regole acquisto

Problemi

Sede ritiro merce Ragione sociale: Indirizzo: CAP: Loc.: Prov:

Note spedizione:

Contatti

Tipologia Note Telefono Fax Mail Skype Note

**Clients Fornitors**

Codice: Descrizione: VELA Google: Cerca per classifica

Codice	Ragione sociale	Località	CAP	Città	PR
201.01270	VELA INFORMATICA S.S.	CORSO SUSA 104	10098	RIVOLI	TO
201.01271	VELA SERVICE SRL.	VIA F.LLI MACARIO NR.64/2	10098	RIVOLI	TO

La scheda si presenta suddivisa in due grandi riquadri, staccabili e visualizzabili in forma indipendente agendo eventualmente con un doppio click sul titolo.

Ovviamente potranno essere gestiti contemporaneamente più fornitori. In tal caso compariranno in alto diverse schede affiancate.



# Gestione dei Fornitori



## RICERCHE

I criteri di ricerca possibili sono:

- per codice che corrisponderà alla codifica utilizzata nei programmi gestionali Erp
- per stringa caratteri sarà sufficiente inserire anche solo una parte della ragione sociale per vedere elencati tutti i fornitori che nella descrizione contengono quei caratteri.
- per ricerca "google" Se ad esempio in passato si era annotato la particolarità che il fornitore *"fornisce guide lineari modello Hiwin..."* basterà digitare Hiwin per poterlo rintracciare.
- per classifica Tramite questa funzione è possibile ricercare il fornitore di una specifica serie di materiali dando indicazione della priorità del fornitore rispetto agli altri che potenzialmente riforniscono lo stesso materiale.

## AREE INFORMATIVE

**Area informazioni generali:** contiene indicazioni generali per il cliente e dati anagrafici di base

**Area condizioni di acquisto:** consente di tenere traccia delle condizioni di acquisto specifiche del fornitore

**Area spedizioni:** fornisce indicazioni relative a località di ritiro merce ed politiche di spedizione

**Area contatti:** per salvare in forma integrata, e sincronizzata con la rubrica dell'ERP Vela, l'elenco contatti

Contatti



Tipologia	Note	Telefono	Fax	Mail	Skype	Note
Sig. ROVERE	Resp.Manuten...					
MAIL FATT.				amministrazione@merlo.com		
MOLINAR...				paolo.molinaro@merlo.com		
Inq.Borello ...	Responsabile T...	0171614368		roberto.borello@merlo.com		

**Area documenti:** per associare ad ogni fornitore uno o più documenti interrogabili in modo integrato

**Area "Google":** per inserire un testo libero da utilizzarsi all'interno delle funzioni di ricerca

**Area acquisti:** viene data visione degli importi acquistati dal fornitore raggruppati per famiglia articolo. Per ogni famiglia è possibile dare indicazione della priorità del fornitore:

- Abituale: fornitore prioritario della famiglia
- Alternativo: fornitore alternativo
- X Emergenze: fornitore da utilizzarsi solo in casi eccezionali

L'interfaccia visualizza solamente le famiglie per cui sia stato effettuato almeno un acquisto. Per famiglie non acquistate è possibile aggiungere ulteriori voci tramite apposito tasto.

**Area listino:** Indicazioni sul listino praticato e date di validità

**Area altre spese:** Indicazioni su spese accessorie praticate dal fornitore, con gestione illimitata di voci

Altre spese

# Un Nuovo tassello del successo Vela

## Conclusione

Le forze di vendita, tramite Vela-CRM, sono messe in grado di gestire i rapporti coi loro clienti, in termini di contatti, azioni svolte o da svolgere, visite periodiche, ecc.

In questo modo viene servita in termini informatici anche tutta quell'area aziendale che sino a pochi anni fa era assolutamente estranea alla gestione.

E' intuibile che trattandosi di personale non avvezzo a procedure informatiche (il CRM deve presentarsi ai loro occhi non come un elemento di burocrazia aziendale che fa loro perdere tempo, ma come fonte di informazioni dalla quale attingere per sviluppare meglio i propri affari. Per questo Vela-CRM si presenta come un programma intuibile e facile da usare, che richiede il minimo di formazione e garantisce la mobilità delle forze vendite, potendo essere aggiornato anche fuori sede.

In questo modo il commerciale si affeziona al suo database e lo curerà, raccogliendo e inserendo preziose informazioni che confluiscono nel patrimonio di dati aziendali e non personali.

Vela CRM consente di curare la soddisfazione del cliente, dimostrandogli di essere in grado di conoscerne a fondo le sue esperienze e la storia, facilitando una migliore comunicazione con la possibilità di monitorare sia in tempo reale che storicamente l'andamento del proprio servizio.

**Economi**

**Ibm sceglie i programmi realizzati dalla ditta di un ingegnere cavallermaggiore**  
**Un software che conquista il mondo**

**Prestigioso accordo con la Ibm**  
**Per la società di un cavallermaggiore**

**Ibm sceglie i programmi della Vela:**  
**«Premiati per la qualità del lavoro»**  
**Il software made in Cascine Vica che conquista il mondo**

**luna nuova**

**GRATIZIA, ACCORDO SALVO-POSTI CON LA MOBILITÀ VOLONTARIA**  
**VELA: IL COLOSSO IBM SCEGLIE I SOFTWARE MADE IN CASCINE VICA**

La Vela Informatica, produttrice di Vela Calendar, è una società di soli tecnici che vanta una lunga esperienza sia nello sviluppo di applicazioni Erp in Rpg sia nella realizzazione di tool per lo sviluppo software in Java.

La sede operativa è a Rivoli, in Piemonte, e può essere contattata telefonicamente ai numeri (011)19820721 o (011)19820711 oppure via email all'indirizzo [Info@gruppovela.it](mailto:Info@gruppovela.it)

Il sito è <http://www.gruppovela.it/intviewgen/intviewgen.htm>

