



Infinity Portal

Infinity Portal consente di realizzare una soluzione di Portale (Internet / Extranet / Intranet) perfettamente integrata in tempo reale con il sistema informativo aziendale. Permette di realizzare una perfetta integrazione (azienda estesa) dei processi aziendali (BPM) sia verso il Pubblico, Clienti, Fornitori e la Forza vendita. I moduli disponibili sono:

- Content Management System (CMS)
- eCommerce B2B
- eCommerce B2C
- CRM Prevendita

Content Management System (CMS)

Consente di realizzare un portale informativo multaziendale, con aree pubbliche e aree riservate il cui accesso è profilato per utente.

Ogni utente dispone di aree riservate e cruscotti aziendali (*mydesk*) configurabili in base alle specifiche esigenze di lavoro, che consentono l'accesso a contenuti informativi e a dati provenienti dalle applicazioni del back-office.

Il sistema consente di gestire in modo semplificato i contenuti multimediali, in ambiente multilingua, senza dover utilizzare strumenti specifici di web-editing e senza dover avere competenze sulla gestione della parte grafica del sito. La pubblicazione dei contenuti avviene in modo semplice, controllato, guidato ed eventualmente sottoposto ad un semplice flusso autorizzativo.

Il ciclo di vita dei contenuti all'interno del portale può essere pianificato completamente in termini di periodi di permanenza all'interno delle varie pagine, eventuali spostamenti programmati su altre pagine, tempi di scadenza, ecc.. Ad esempio, il contenuto sarà per 3 giorni in home page, poi passerà automaticamente all'interno, dopo un mese in archivio e infine dopo un anno non sarà più visibile.

È possibile configurare graficamente il portale utilizzando temi grafici preimpostati o realizzandone di nuovi con gli strumenti Infinity SitePainter.

eCommerce B2B

È un sistema di gestione ordini rivolto a clienti aziendali, agenti e partner, oltre che al servizio commerciale interno.

Utilizza le funzionalità di gestione delle politiche commerciali e dei cataloghi offerte dal componente di Infrastruttura Commerciale alle quali aggiunge funzionalità di ricerca, navigazione facilitata, carrello intelligente con inserimento puntuale o massivo, gestione dell'ordine e analisi statistica.

La gestione dell'ordine tratta in modo esaustivo le varie problematiche gestionali collegate all'ordine: Carrello memorizzabile con inserimento puntuale o massivo; Gestione varianti e kit di articoli; Tracciamento dell'ordine; Storico ordini; Supporto di unità di misura multiple; Gestione IVA; Gestione disponibilità e multimagazzino; Gestione delle sedi di consegna; Gestione delle spese di trasporto e oneri accessori; Tracciamento del codice di spedizione per tracking della consegna.

Il modulo consente al cliente di effettuare ordini in piena autonomia, utilizzando condizioni commerciali personalizzate, di accedere a informazioni riguardanti lo stato dell'ordine, lo storico ordini, le informazioni di consegna e spedizione, l'analisi statistica del venduto.

Consente inoltre ad interni, agenti e partner di effettuare ordini per conto di un cliente e di accedere alle relative informazioni oltre che alle analisi statistiche relative ai clienti di propria competenza.



Il modulo può funzionare in modalità stand-alone, senza elaborazione gestionale dell'ordine, o in piena integrazione con Infinity AdHoc o con uno o più software gestionali di back-office, attraverso il componente di Infrastruttura di Comunicazione.

eCommerce B2C

È un sistema di gestione ordini rivolto al mercato Consumer. L'Order Processing B2C offre inoltre la possibilità di integrare sistemi di pagamento online, con gestione della sicurezza a vari livelli e fornisce una serie di strumenti rivolti al cliente Consumer con l'intento di guidarlo nella propria scelta. Inoltre, il modulo consente (opzionalmente) al Cliente di autoregistrarsi per accedere all'area riservata di B2C con il proprio codice utente/password, memorizzando le informazioni anagrafiche e bancarie del cliente e gestendo le relative incombenze legate alla privacy.

La gestione dell'ordine tratta in modo esaustivo le varie problematiche gestionali collegate all'ordine: Carrello memorizzabile con inserimento puntuale o massivo; Gestione varianti e kit di articoli; Tracciamento dell'ordine; Storico ordini; Supporto di unità di misura multiple; Gestione IVA; Gestione disponibilità e multimagazzino; Gestione delle sedi di consegna; Gestione delle spese di trasporto e oneri accessori; Tracciamento del codice di spedizione per tracking della consegna; Integrazione con sistemi di pagamento e spedizione multipli; Gestione delle richieste di informazioni di clienti e fornitori; Autoregistrazione del cliente

Il modulo può funzionare in modalità stand-alone, senza elaborazione gestionale dell'ordine, o in piena integrazione con Infinity AdHoc o con uno o più software gestionali di back-office, attraverso il componente di Infrastruttura di Comunicazione.

Il modulo offre inoltre agli utenti interni funzionalità di reportistica per il monitoraggio delle vendite.

CRM Prevendita

Obiettivo di questo modulo è gestire le azioni di marketing, è cioè tutte quelle attività (telemarketing, promozioni, giri visite, mail, demo prodotti, etc..) che vengono fatte dalle aree commerciali dell'azienda (interni, agenti, collaboratori..) e che coinvolgono sia i leads (clienti potenziali), sia i clienti già acquisiti; in particolare ci riferiamo a inserimento delle azioni e degli appuntamenti da svolgere; pianificazione e consuntivazione delle attività; etc...

Il lead è l'elemento iniziale di una trattativa commerciale, l'archivio contiene informazioni necessari allo svolgimento delle prime azioni commerciali in particolare

ci si pone l'obiettivo di capire, per ogni lead, di quali prodotti ha bisogno, che servizi si aspetta, etc.; tutto ciò permette la trasformazione dei dati grezzi in profili chiari e definiti e nei casi più ottimistici di aprire un'opportunità commerciale.

I leads possono essere estratti da una banca dati di nominativi che può essere creata o integrata anche tramite importazione dati da esterno; i leads possono essere assegnati a un nominativo / gruppo di commerciali in modo nominale o tramite regole di assegnazione (es. prodotti di interesse, zona commerciale, fatturato...); sui leads si può operare un primo contatto di scrematura, verifica e integrazione dei dati, dopodiché è possibile schedulare a calendario una serie di attività future (invio depliant, telefonate, visite, ...), e prendere nota della loro esecuzione; tutte le informazioni utili raccolte in ogni occasione possono essere memorizzate e visionate raggruppandole per i diversi classificatori commerciali (settore operativo, mercato, situazione aziendale in termini di fatturato, dipendenti, strumenti della concorrenza utilizzati, ...); nel caso positivo in cui il lead si trasforma in cliente porta con sé tutte le informazioni raccolte in precedenza.

Grazie ad una efficiente gestione delle campagne commerciali è possibile controllare l'effettivo ROI (Return on investment - indice di redditività del capitale investito) di ogni singola iniziativa pubblicitaria, e sarà possibile tenere traccia delle segnalazioni di interesse per i vostri prodotti o servizi.



Nel momento in cui nasce un'opportunità commerciale è necessario monitorare ogni fase della trattativa (attività di prevendita, invio di ipotesi di offerta, analisi della concorrenza, ecc.) perché, oltre ad offrire al commerciale un valido strumento per guidare la gestione della trattativa, la memorizzazione di queste informazioni consente all'azienda la realizzazione di stime e previsioni di vendita; analisi dell'efficacia del processo di pre-vendita e di vendita, analisi del ritorno di campagne di marketing e comunicazione; monitoraggio della concorrenza e raccolta di informazioni sul mercato.

L'elenco dettagliato delle funzionalità è il seguente:

- Gestione dei dati anagrafici dei lead e dei contatti in genere (integrata col back-office) con inserimento di tutte le informazioni utili alla classificazione dei contatti (fatturato, prodotti interesse..)
- Gestione delle relazioni commerciali (capire il legami esistenti tra le varie aziende e persone oggetto delle trattative commerciali)
- Gestione attività in corso e storico attività (correlato ai moduli di area Collaborativa)
- Gestione documenti associati (correlati ai moduli di area Document Management System)
- Gestione delle opportunità commerciali in corso e storico opportunità
- Per i già clienti, gestione delle informazioni gestionali e commerciali (estratto conto cliente, fido, ecc.)

Documento Uso Interno