



 **ISI** SALES FORCE SOLUTIONS



 **ISI**  
INNOVATIVE TECHNOLOGIES

**Conosci davvero  
i tuoi clienti?**



# ISI CRM, lo strumento per gestire al meglio le relazioni commerciali



RACCOLTA  
ORDINI

In un mercato globalizzato e competitivo è vitale riuscire a mantenere i propri clienti e, parallelamente, acquisirne di nuovi. Conoscere a fondo il cliente, organizzando in maniera strutturata le informazioni che lo riguardano, permette di anticiparne le esigenze e creare un'offerta commerciale in linea con le reali richieste del mercato.

Condividere le informazioni all'interno dell'azienda, porta ad una riduzione degli errori e delle inefficienze. Nasce così l'esigenza di disporre di una suite di strumenti che sempli-

fichi i processi commerciali supportando le risorse nel reperimento delle informazioni e nella pianificazione di azioni strategiche.

ISI CRM consente una completa ed efficiente gestione dei rapporti con i clienti e i lead dell'azienda, dalla prevendita al postvendita, automatizzando i processi collegati.

Il software agevola la progettazione di una solida strategia finalizzata all'aumento del fatturato e alla realizzazione di una customer experience efficace.

## Collaborazione

favorisce l'instaurazione di un rapporto collaborativo con i clienti e i fornitori attraverso l'uso di una serie di strumenti di comunicazione

## Operatività

gestisce i processi aziendali legati al cliente come la vendita, il marketing ed i servizi

## Strategia

mette il cliente al centro delle scelte per conquistarlo e mantenerlo nel tempo al fine di generare profitti elevati

## Analisi

elabora statistiche, effettua data mining, prepara reportistiche avanzate visualizzabili attraverso una dashboard di facile consultazione



**L'applicativo è fruibile anche da dispositivi mobile, per consentire l'accesso alle informazioni sul cliente da parte di tutte le risorse, anche di quelle che operano all'esterno dell'azienda.**



RACCOLTA  
ORDINI

Conosci i tuoi clienti per pianificare  
le migliori **azioni strategiche**

Con **ISI CRM** puoi:



**GOVERNARE** tutte le informazioni  
relative a clienti e leads.

**CONOSCERE** al meglio il tuo mercato

**ACQUISIRE** nuovi clienti

**FIDELIZZARE** i clienti già acquisiti

**GESTIRE** il contratto a 360 gradi

**MONITORARE** ogni fase della  
trattativa

**CONDIVIDERE** le informazioni  
con il personale

**ANALIZZARE E PIANIFICARE**  
le attività di vendita, le campagne  
marketing e il post vendita

# Le funzionalità di **ISI CRM**

ISI CRM gestisce l'intero ciclo di vendita seguendone ogni fase in maniera dettagliata.



**RACCOLTA ORDINI**

## **PREVENDITA**

Il software organizza tutte le informazioni legate ai contatti e alle opportunità commerciali che coinvolgono il marketing e le vendite.

**Marketing.** Gestisce tutte le attività legate alla fase di acquisizione e maturazione di potenziali clienti attraverso attività e-mail marketing o teleselling. Il software calcola il ROI dell'attività svolta in termini di apertura dell'email, click sulla call to action, ecc... Consente di organizzare e inserire a calendario le visite degli agenti promuovendo a trattativa commerciale i lead maturi.

**Vendite.** Gestisce tutte le attività legate alle trattative commerciali e alla qualificazione del nominativo. Sono disponibili regole di assegnazione e controllo per automatizzare il flusso operativo e uno spazio per la raccolta di informazioni aggiuntive. Il sistema si integra perfettamente con il gestionale e con l'area documentale per la creazione delle offerte commerciali basate su modelli riportanti campi variabili e personalizzabili. Attraverso una dashboard è possibile visionare le statistiche sull'andamento delle vendite con rapido accesso alle informazioni sulle trattative in corso. Monitora le prestazioni della rete di vendita in modo facile e flessibile con visualizzazioni diverse per agenti e responsabili delle vendite.

## **POSTVENDITA**

ISI CRM gestisce tutte le informazioni utili al personale addetto all'assistenza postvendita come: assistenza tecnica, servizi di manutenzione, contratti di garanzia, assistenza commerciale e amministrativa, ecc...Fornisce in tempo reale una panoramica completa delle informazioni relative alla relazione con il cliente e successive alla vendita.

L'integrazione con l'applicativo ISI CMS consente inoltre la semplificazione e l'automazione della gestione dei reclami e delle non conformità, per ottenere un aumento dell'efficienza e della qualità del servizio fornito al cliente.



**RACCOLTA  
ORDINI**

# I vantaggi di **ISI CRM**

Molto più di un semplice strumento per la gestione dei clienti

## **Maggiore produttività**

conoscere a fondo la propria clientela aiuta a gestire al meglio il rapporto, anticipando e soddisfacendo i bisogni per vendere di più. Grazie alla fruizione via web, le informazioni aziendali sono accessibili in tempo reale e in ogni luogo.

## **Migliore operatività**

centralizzando e organizzando le informazioni sui contatti, il CRM consente una maggiore precisione nell'erogazione dei servizi.

## **Maggiore fidelizzazione**

rispondere in maniera puntuale e competente alle richieste dei clienti, migliora la fidelizzazione. ISI CRM offre in tempo reale un quadro completo e aggiornato della storia del cliente per avere sempre presenti le sue reali necessità.

## **Misurazione/razionalizzazione processi**

utilizzando indicatori chiave di performance, esplicitando i processi vincenti e standardizzandoli, ottimizza le attività dei singoli, rendendo efficienti le strategie aziendali e i processi di marketing, vendita e postvendita.

## **Automazione e controllo dei processi**

ogni impiegato ha accesso rapido e semplice alle informazioni di sua pertinenza per indirizzare le azioni nella giusta direzione.

## **Miglioramento dell'efficienza**

avere un quadro completo dei bisogni dei propri clienti consente di proporre soluzioni in accordo con le reali necessità del mercato.

# La suite **Sales Force Solutions**

Soluzioni integrate per la gestione dei clienti e degli ordini

Sales Force Solutions è la suite di soluzioni per la gestione dei rapporti con clienti e fornitori. Supporta l'azienda nel monitoraggio delle opportunità commerciali e nell'erogazione del servizio di assistenza, agendo su ogni fase del processo di vendita e sui rapporti tra azienda, clienti, rete distributiva e fornitori, snellendo le operazioni e favorendo la circolazione e la condivisione delle informazioni. Disponibile via web e su dispositivi mobile.

Sales Force Solutions è la suite software completa per l'impresa manifatturiera che vuole gestire al meglio tutti i processi commerciali.

Disponibile via web  
e su dispositivi mobile.  
Sales Force Solutions  
è la suite software completa  
per l'impresa manifatturiera  
che vuole gestire al meglio  
tutti i processi commerciali





RECLAMI

# ISI CMS

Saper ascoltare per rispondere adeguatamente al proprio mercato

ISI CMS è un portale web accessibile da qualsiasi browser, dotato di interfaccia semplice ed intuitiva e configurabile ad hoc per ogni realtà organizzativa, che registra e gestisce reclami e non conformità rispetto ai sistemi di gestione aziendali, favorendo la collaborazione tra azienda e fornitori.

## Funzionalità

- ✓ Registrazione rapida di qualsiasi segnalazione di disservizio o reclamo proveniente da un cliente inserito in anagrafica o da un qualsiasi utente esterno anche non codificato
- ✓ Descrizione della segnalazione e testo predefinito di risposta da fornire al segnalatore
- ✓ Invio automatico di una e-mail al segnalatore
- ✓ Automazione del workflow di gestione del reclamo attraverso fasi configurabili
- ✓ Generazione di moduli di gestione delle non conformità a partire dal reclamo inserito
- ✓ Possibilità di produrre facilmente statistiche e riepiloghi grafici
- ✓ Possibilità di generare automaticamente l'elenco delle segnalazioni e di filtrarle per canale di provenienza (web o telefonata), per nome utente, codice cliente o in base allo status della segnalazione (aperta, chiusa o in attesa di risposta).



# I vantaggi di **ISI CMS**

Automatizza le richieste e la loro elaborazione per soddisfare le aspettative dei tuoi clienti



RECLAMI

## Vantaggi

- ✓ Maggiore attenzione alle esigenze e alle aspettative del cliente
- ✓ Descrizione della segnalazione e testo predefinito di risposta da fornire al segnalatore
- ✓ Migliore gestione dell'after market
- ✓ Puntuale definizione di ruoli e competenze dei singoli operatori
- ✓ Integrazione con altri processi per una gestione del cliente a 360°
- ✓ Rintracciabilità dei dati e delle informazioni relative ai singoli reclami e alle non conformità
- ✓ Controllo e archiviazione delle comunicazioni azienda-cliente e azienda-fornitore
- ✓ Analisi statistica dei dati relativi ai reclami e alle segnalazioni pervenute





AUTOMAZIONE  
ACQUISTI

## ISI STS

Digitalizza la gestione della supply chain per migliorare la relazione con i fornitori

STS potenzia la collaborazione con i fornitori migliorando la pianificazione, l'efficienza produttiva e l'ottimizzazione della fornitura. ISI STS è uno strumento che favorisce la collaborazione continua su ordini e spedizioni tramite la condivisione di informazioni, previsioni e documenti. L'applicativo migliora la capacità produttiva evitando le interruzioni nel ciclo di produzione causate da un'indisponibilità dei componenti ed eliminando gli acquisti di materiale superfluo.

### Funzionalità

- ✓ Scambio dati e condivisione documenti con i fornitori
- ✓ Sistema di messaggistica per comunicazione in tempo reale
- ✓ Registrazione modifiche, commenti e note sui documenti
- ✓ Visualizzazione sulla dashboard di attività scadute, criticità di fornitura e di trasporto, analisi
- ✓ Misurazione KPI e SLA delle performance

# I vantaggi di **ISI STS**

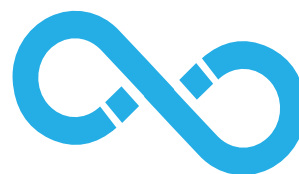
Mantieni aperte le linee di comunicazione con i fornitori e coinvolgili nella tua attività



**AUTOMAZIONE  
ACQUISTI**

## **Vantaggi**

- ✓ Collaborazione continua su ordini e spedizioni
- ✓ Maggiore capacità produttiva
- ✓ Riduzione time-to-market
- ✓ Centralizzazione delle informazioni
- ✓ Miglioramento gestione variazioni di domanda
- ✓ Innovazione e automazione dei processi della supply chain
- ✓ Semplificazione del processo di spedizione
- ✓ Diminuzione divario tra ERP e sistema di pianificazione della produzione



**ISI** **STS**  
SALES FORCE  
SOLUTIONS



RACCOLTA  
ORDINI

## ISI €CO

L'e-commerce B2B con configuratore che potenzia le vendite

Integrabile con tutti i software gestionali, ISI €CO è uno strumento strategico per ottimizzare i processi di raccolta ed evasione degli ordini.

È stato progettato e realizzato partendo da una profonda conoscenza delle esigenze del mondo B2B, per fornire una risposta efficace alle aziende che vogliono mettere a disposizione dei loro clienti e agenti uno strumento online per l'inserimento degli ordini.

Nella versione B2C, €CO dispone di un sistema per il pagamento con carta di credito e di interfacciamento con varie piattaforme per la gestione delle transazioni in totale sicurezza.

La piattaforma può integrare alcune funzionalità aggiuntive come il sistema di generazione preventivi, la visualizzazione dello stato della produzione e delle consegne, la creazione e l'invio di newsletter e l'accesso a documenti condivisi.

€CO si interfaccia con l'ERP per l'aggiornamento in tempo reale di prodotti, prezzi e giacenze multimagazzino e con il CRM per migliorare la visione globale e la conoscenza dei propri clienti.

### Funzionalità

- ✓ Catalogo elettronico per la raccolta e gestione di ordini online
- ✓ Configuratore che consente una rapida e semplice personalizzazione dei prodotti migliorando l'esperienza d'acquisto del cliente finale
- ✓ Area riservata agenti per l'inserimento degli ordini e il controllo delle provvigioni

# I vantaggi di **€CO**

Da oggi è più facile gestire gli ordini di clienti, agenti e rivenditori



RACCOLTA ORDINI

## Vantaggi

- ✓ Riduzione dei costi
- ✓ Eliminazione degli sprechi di tempo e degli errori
- ✓ Approccio data-driven per migliorare le attività di marketing
- ✓ Ottimizzazione e condivisione delle informazioni
- ✓ Aumento dell'efficienza
- ✓ Aggiornamento automatico
- ✓ Unica piattaforma per i mercati B2B e B2C





CONDIVISIONE  
DOCUMENTI

# ISI DO.WA.

Condivisione documentale semplice e sicura

DO.Wa è un portale che permette al personale, sulla base dell'attribuzione di specifici permessi di accesso, di caricare, gestire, condividere e tenere traccia dei documenti. Consente una corretta distribuzione dei file e delle informazioni, semplificandone il reperimento ed efficientando i processi di lavoro. Con Do.Wa l'azienda elimina definitivamente la documentazione cartacea migliorando la comunicazione con i propri clienti attraverso la pubblicazione dei dati sullo stato di avanzamento dei lavori e report sui controlli di qualità. La versione mobile consente l'accesso e la consultazione dei documenti da tablet.

## Funzionalità

- ✓ Controllo accessi/autorizzazioni
- ✓ Ricerca per filtro
- ✓ Gestione integrata delle versioni dei documenti
- ✓ Caricamento manuale o automatico
- ✓ Categorizzazione delle informazioni

## Vantaggi

- ✓ Eliminazione documentazione cartacea
- ✓ Semplicità di condivisione grazie all'interfacciamento con altri software in uso
- ✓ Collaborazione dinamica per trovare dati e documenti sempre aggiornati
- ✓ Fruibilità della piattaforma in modalità internet, intranet e mobile
- ✓ Sicurezza e tracciabilità garantite da autorizzazioni personali
- ✓ Stop all'uso di strumenti personali per la condivisione documentale





AUTOMAZIONE  
VENDITA

# ISI SAM

Uno strumento di vendita Mobile che funziona anche offline

ISI SAM è un applicativo per l'automazione del lavoro di preparazione, raccolta e invio ordini da parte della forza vendita. Agenti e commerciali possono compilare gli ordini da tablet o pc avendo a disposizione tutte le informazioni presenti nel gestionale aziendale (articoli, storico ordini, listino, disponibilità, scontistica, dati contabili, ecc...). SAM consente di consultare i dati in locale e di caricare gli ordini anche in assenza di connessione.

L'integrazione dell'applicativo con l'ERP e il CRM consente la mappatura e la sincronizzazione bidirezionale dei dati con conseguente miglioramento dell'organizzazione aziendale.

## Funzionalità

- ✓ Raccolta e gestione ordini anche offline
- ✓ Gestione anagrafica clienti e leads (dati anagrafici e gestionali, scadenze, documenti e tracciabilità)
- ✓ Gestione note, attività e appuntamenti degli agenti
- ✓ Gestione catalogo interattivo
- ✓ Applicativo multilingue
- ✓ Analisi e sintesi di vendite e provvigioni

## Vantaggi

- ✓ Disponibile come App
- ✓ Interfacciabile con l'ERP aziendale per l'aggiornamento in tempo reale di disponibilità, prezzi e condizioni di vendita
- ✓ Fruibile anche in assenza di connessione internet
- ✓ Informazioni tecniche, commerciali, logistiche e amministrative a supporto dell'attività di vendita sempre disponibili
- ✓ Azzeramento degli errori di compilazione con risparmio di tempo e risorse





**ISI S.r.l.**

Via Copernico 16  
Loc. Casoni 29027, Podenzano (PC)  
C.F. e P.Iva 01248790337

**Tel.** + 39 0523 523 056



<https://www.isipc.it>

[info@isipc.it](mailto:info@isipc.it)