

**QualiWare®**  
Analysis srl

# Gestione Offerte Commerciali

## Tutte le Offerte Commerciali a portata di valutazione

### QualiWare®

QualiWare® è la soluzione software per i sistemi di gestione basati su requisiti normativi quali ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO-TS 16949, e per l'integrazione dei sistemi stessi. Le sue potenzialità spaziano dalla Gestione del Sistema Qualità alla Gestione delle Risorse Umane, dalla Gestione di Contenuti e Documenti Elettronici alla Gestione del Processo di Produzione. È disponibile a moduli indipendenti, con licenze per utenti contemporanei o per postazioni di lavoro e ha ampie possibilità di interfacciamento con il sistema informatico esistente.

Ulteriori informazioni sul sito [www.qualiware.it](http://www.qualiware.it)

### REQUISITI DI SISTEMA

#### • Server

**RAM:** 2 Gb  
**SO:** Windows 200x (32 o 64 bit)  
**Database:** Microsoft Sql Server, Oracle, Firebird  
**Web server:** IIS  
**Mail server:** Microsoft Exchange, Lotus Domino, SMTP

#### • Client

**RAM:** 1 Gb  
**SO:** Windows XP, Vista, Seven (32 o 64 bit)  
**Mail client:** qualunque client  
**Browser:** Internet Explorer, Firefox, Chrome, Safari (anche per iPad)



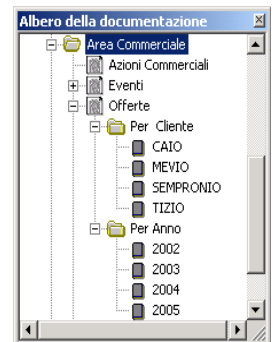
### Premessa

Sempre più aziende sentono l'esigenza di disporre dei dati delle offerte commerciali in modo da poterli elaborare rapidamente ai fini di valutazioni sull'andamento delle vendite, sull'efficacia della propria attività promozionale e su nuove strategie commerciali. Queste aziende percepiscono che il tradizionale sistema di redazione delle offerte con un documento Word non è sufficiente per le crescenti necessità di elaborazione, ma è indispensabile per la flessibilità che consente a ciascun commerciale di esprimere la propria creatività in termini di presentazione grafica. Analysis propone un modulo semplice ma potente ed innovativo per gestire le offerte mantenendo l'utilizzo di Microsoft Word ma nell'ambito di un database che consenta l'elaborazione dei dati e quindi l'estrazione della conoscenza e la conseguente possibilità di prendere decisioni

### Funzioni

#### Configurazione modelli di offerta

In una scheda di configurazione generale è possibile definire una o più categorie di "Offerte" che, come tale, hanno caratteristiche proprie rispetto agli altri documenti. La categoria delle Offerte presenta già dei raggruppamenti automatici per anno e per cliente, visibile nell'Albero dei Documenti del Pannello di QualiWare. E' possibile impostare liberamente uno o più modelli di offerta, con la presenza di campi ad aggiornamento automatico, utilizzando Microsoft Word.



#### Scheda di gestione offerta

La scheda di Gestione delle Offerte si presenta come tutte le altre schede di documentazione di QualiWare, ma è caratterizzata dalla presenza di **campi specifici**, immediatamente visibili:

- Cliente destinatario
- Importo dell'offerta
- Note interne sull'offerta
- Stato dell'offerta (In attesa di risposta/Acceptata/Rifiutata)
- Data della risposta
- Importo accettato (che naturalmente può essere diverso da quello offerto).

In questo modo, i dati fondamentali dell'offerta risultano immediatamente visibili all'utente in un'unica finestra.

Inoltre su ogni offerta è disponibile la funzionalità di **collegamento documenti** sia interni che esterni a QualiWare.

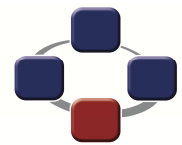
Anno	Numero	Oggetto	Rev.	Pubbl.	PDF	Cliente	Importo	Informazioni	Stato	Data risp.	Imp. accett.
2005	00001	Aggiornamento, nuovi moduli e	0	In Redazione		TIZIO	1.427,09		Accettata	07/11/2005	14.270,09
2005	00003	Aggiunta funzioni	0	In Redazione		CAIO	2.819,20		Rifiutata	07/11/2005	2.800,00
2005	00004	Offerta software QualiWare	0	In Redazione		SEMPRONIO	3.894,00	Fattura in novembre		07/11/2005	0,00
2005	00005	Preventivi	0	In Redazione		MEVIO	0,00			/ /	0,00

#### Creazione di un'offerta

Quando si crea una nuova offerta, il programma presenta una **maschera d'inserimento dati** che ne semplifica e velocizza la scrittura, in quanto consente di attingere:

- dal **database dei clienti** per codice e ragione sociale, indirizzo, persona di riferimento, modalità di pagamento, banca d'appoggio; ma è possibile anche intestare l'offerta ad un cliente non ancora presente nel database anagrafico, codificandolo direttamente da qui;
- dal **database dei prodotti/servizi** per codice e descrizione, unità di misura e prezzo.

Sia l'anagrafica dei clienti che quella dei prodotti/servizi e i relativi listini di vendita possono essere importati dal software gestionale.



**QualiWare**<sup>®</sup>  
Analysis srl

## Gestione Offerte Commerciali

### Tutte le Offerte Commerciali a portata di valutazione

#### TEMPO DI AVVIAMENTO

L'installazione e l'avvio del sistema avvengono generalmente in una giornata.

I tempi per la configurazione completa del modulo da parte degli amministratori dipendono da come è organizzata l'azienda. Comunque mediamente è sufficiente una settimana per avere il sistema completamente funzionante e pronto per essere utilizzato da tutti gli utenti.

Nella maschera d'inserimento dati possono essere specificati altri elementi:

- riferimento del cliente per l'offerta in oggetto,
- sconti per singolo prodotto,
- sconto generale,
- data di consegna per singolo prodotto,
- note da riportare sull'offerta,
- note interne che non vengono stampate sull'offerta.

#### Iter di elaborazione del documento

Una volta inseriti i dati fondamentali nella maschera, è possibile scegliere il modello Word da utilizzare, sul quale verrà generato automaticamente il documento:

- I campi predefiniti nel modello vengono aggiornati automaticamente sulla base dei dati inseriti nella maschera. Non è quindi necessario reinserire in Word il cliente, l'indirizzo, le condizioni di fornitura, l'elenco dei prodotti/servizi proposti e i relativi costi.
- La redazione del documento è consentita solo a chi vi sia stato espressamente abilitato, secondo il sistema di protezione dati e accesso ai documenti proprio di Qualiware.
- Il redattore dell'offerta può chiedere il **riesame** della stessa al responsabile commerciale: eventuali modifiche apportate da questi rimarranno evidenziate sul documento, in modo che il redattore le possa recepire.
- Il workflow è liberamente personalizzabile.
- Una volta completata, l'offerta viene pubblicata. Al momento della pubblicazione può anche essere creata automaticamente una versione PDF. La data di pubblicazione viene aggiornata automaticamente sull'offerta stessa, come data di emissione.
- L'offerta, conformemente ai requisiti delle norme ISO 9001:2008, riporta tutti gli estremi identificativi: numero, oggetto, redattore, data di redazione, responsabile e data del riesame (o della verifica, o dell'approvazione, a seconda del workflow definito), data di pubblicazione, indice di revisione.
- L'offerta può essere **distribuita** in modo molto semplice via e-mail o via fax, utilizzando gli indirizzi dei destinatari presenti nell'anagrafica clienti.
- Ogni offerta può essere revisionata; la versione eliminata viene mantenuta nello storico.
- Una volta ricevuta la risposta dal cliente, è possibile indicare se l'offerta è stata accettata o rifiutata.

#### Statistiche

E' possibile creare statistiche sull'offerte emesse, estraendole per redattore, per periodo, per cliente, per provincia e per nazione. Vengono forniti dati aggregati indispensabili per valutare il successo della politica commerciale dell'azienda, e per prendere rapidamente le opportune decisioni atte a migliorare l'efficacia dell'azione commerciale.

#### Generazione automatica di conferme d'ordine e fatture

Dall'offerta è possibile generare automaticamente una **conferma d'ordine** (in combinazione col modulo QW-13 Magazzino e Ordini) o una **fattura** (in combinazione col modulo QW-17 Fatturazione).