



Tra le applicazioni per la **gestione delle vendite** rientrano quelle soluzioni che supportano il personale (sia interno, dipendenti, sia esterno, agenti) in qualsiasi attività legata **alla promozione, alla vendita e all'acquisizione di ordini**.

H2OMobile permette un **accesso rapido ed immediato ai dati da praticamente qualsiasi dispositivo portatile**.

Lo stesso contenuto che gli utenti utilizzano ogni giorno sui loro desktop viene visualizzato e ottimizzato automaticamente per i dispositivi portatili compatti.

H2OMobile garantisce all'agente un **contatto costante con il sistema informativo aziendale per visualizzare la storia di acquisto, gli ordini in consegna o in ritardo, i pagamenti pendenti** e tutte le informazioni utili per servirlo al meglio. **Acquisito l'ordine, è già disponibile sul sistema centrale**, sfruttando la connettività cellulare.

Tutte le attività che, tradizionalmente, dovevano essere svolte dagli agenti al termine del giro visite possono dunque ora essere eseguite in tempo reale (durante l'esecuzione di altre attività).

Lato azienda, il sistema di gestione controlla gli ordini inviati dagli agenti e li processa automaticamente, effettuando tutte le verifiche necessarie e, se corretti, inoltrandoli in tempo reale alle successive fasi di allestimento e spedizione.

H2OMobile nasce dalla collaborazione tra Caliò Informatica s.r.l. e l'Università della Calabria, è una soluzione innovativa ritagliata su misura per le esigenze delle Aziende che lavorano con una struttura di vendita o di assistenza tecnica in continuo movimento.

Si avvale di tecnologie innovative che consentono all' applicazione WEB di lavorare anche quando l'accesso ai servizi della rete è assente.

L'integrazione con Gamma Enterprise

Integrato in modo nativo con accesso diretto ai dati presenti nel Data Base dell'ERP Gamma Enterprise gestisce via WEB:

1. Il Ciclo Attivo (dal preventivo del cliente fino alla fattura)
2. Il Ciclo Passivo (prevede la gestione degli acquisti, a partire dalla richiesta di acquisto)
3. La misurazione delle performance aziendali con statistiche evolute sulle vendite per Cliente
4. Gli aspetti amministrativi quali l'estratto conto, rischio cliente, scadenze.
5. Geomarketing (applicazioni e servizi per aggiungere le mappe al sistema informativo geografico)
6. I clienti con ordini in consegna
7. I clienti con un saldo > 0
8. I Clienti in base all'ultima visita effettuata

Caratteristiche

1. Gestione dei contatti
2. Gestione del giro visite
3. Gestione delle anagrafiche clienti con accesso diretto ad una dettagliata scheda relativa allo storico degli acquisti
4. Gestione dei clienti potenziali
5. Gestione degli ordini clienti inclusa la giacenza di prodotti a magazzino, l'impegnato da clienti, l'ordinato a fornitori etc.
6. Accesso ad anagrafiche, statistiche e archivi storici:
 - Anagrafiche clienti
 - Anagrafica articoli con gestione dei barcode per l'utilizzo di lettori durante l'acquisizione e l'inserimento degli ordini (l'agente porta con sé una stampa del listino)
 - Storico fatture
 - Storico pagamenti
 - Statistiche e report di vendita