



La nuova versione di Market Force, sistema Crm (Customer Relationship Management) della Selt-Inform, Sistemi Informativi Commerciali, supporta applicazioni front office per aziende di qualsiasi dimensione, con prestazioni paragonabili ai prodotti più costosi e a un prezzo competitivo.

Sono incluse: gestione dei clienti, del reporting e dell'agenda, pianificazione delle attività di vendita, customer service, raccolta ordini, analisi delle campagne e eventi di marketing, telemarketing, monitoraggio delle attività dei gruppi di lavoro, direct marketing mirato e gestione liste. Tra le nuove funzioni l'accesso al database, l'opzione per la gestione dei documenti, la comunicazione sincronizzata e altre di personalizzazione e utilizzo del sistema.

L'installazione è rapida grazie al Rapid Application Development; è possibile modificare o configurare nuove finestre per utente o per nuovi gruppi di lavoro, e portare modifiche (es. aggiungere o cancellare campi) in modo semplice, rapido e sicuro. Con le sue funzioni di gestione clienti, note, contatti, storico e altri archivi correlati, generazione di previsioni e ordini, accesso immediato allo storico di ogni cliente, enciclopedia di marketing e comunicazione a mezzo internet, fornisce ai venditori tutte le informazioni necessarie su prospect, clienti e mercato. È inoltre in grado di monitorare lo stato di avanzamento delle attività, mantenere traccia delle trattative ed esaminare il tasso delle vendite.

Il sistema di gestione dei contatti è affiancato dal modulo Database Distribuito, che permette di acquisire automaticamente il collegamento di tutti gli addetti alle attività di vendita e marketing. Tali attività sono continuamente monitorate attraverso report analitici e statistiche; è anche possibile definire, attraverso potenti capacità di ricerca sul database, i criteri per identificare i prospect più interessanti, gestire modelli di lettere, accedere a un numero virtualmente illimitato di personale addetto alle vendite,

Nuova versione di Market Force il Crm di Selt-Inform

Oltre 14 anni di esperienza e migliaia di referenze

adeguare il programma alle necessità dell'azienda.

L'applicazione Customer Service crea mailing di supporto per offrire aggiornamenti su prodotti e servizi; contatta i clienti periodicamente per tenere sotto controllo le loro necessità e grado di soddisfazione; si assicura che ogni segnalazione venga documentata; ricerca informazioni in modo intelligente; genera report informativi per evidenziare, ad esempio, numero e oggetto delle chiamate ricevute, azioni e soluzioni offerte.

Il database clienti è uno dei beni di maggior valore di un'azienda. Market Force possiede gli strumenti per raccogliere, organizzarlo e mantenerlo, consentendo di mirare i propri obiettivi di marketing. Rende più efficienti le operazioni di telemarketing, senza costi aggiuntivi, aumentando il numero dei contatti e il volume delle vendite e dei margini aziendali.

Col Direct Marketing, si generano mailing mirati, per preparare, stampare e spedire lettere in modo semplice e veloce e aumentando il controllo sull'attività. Una sola persona può seguire l'intero processo, archiviando centinaia di modelli di lettere, personalizzandoli con informazioni selezionate da ogni record cliente al momento della stampa e inserendo firme digitali e loghi aziendali. È possibile generare report standard predefiniti, ad hoc o personalizzati, o grafici generati dal modulo Eis

(Executive information System) Online. Il nuovo sistema di gestione dei documenti gestisce revisio-

ni multiple di ogni tipo di documento, lo correla, se necessario, a qualsiasi record cliente, lo consulta facilmente ed effettua ricerche.

Con oltre 14 anni di esperienza e migliaia di referenze Market Force non richiede manutenzione, ottimizzazioni, ricostruzioni o reindicizzazioni; è affidabile e senza limiti di dimensioni, fino ad alcuni Gb e milioni di record di clienti. Si possono apportare modifiche direttamente, in modo semplice. In caso di necessità specifiche, lo staff di Market Force è a disposizione con una serie di servizi a valore aggiunto, consulenza e analisi, gestione database, analisi attività commerciale, supporto interattivo online, implementazione sistema e istruzione utenti. Per saperne di più: www.seltinform.it.

O.F.

Indis propone Visual Space 6.0

Già presentata al Mitexpo (Padova 11-14 aprile, nella foto) e a Smau Impresa (Milano 8-10 maggio), Visual Space 6.0, la nuova versione del prodotto di punta di Indis Spa, Gruppo Il Sole 24 Ore, sarà a Smau dal 24 al 28 ottobre.

Visual Space 6.0, che capitalizza i 20 anni di esperienza Indis uniti all'uso delle tecnologie più moderne, gestisce quattro macroaree principali, tipiche delle aziende manifatturiere e commerciali: amministrazione, commerciale, produzione e manutenzione impianti. La nuova versione, costruita interamente su architettura Microsoft, piattaforma di riferimento è Windows 2000, con l'utilizzo di Sql Server 2000, migliora ancora le prestazioni dell'applicazione orientandola in modo nativo al mondo web.

Essa nasce dalla collaborazione tra la struttura tecnica di Indis, gli specialisti de Il Sole 24 Ore e i consulenti del Boston Consulting Group. Sono state migliorate le parti applicative e sistemistiche; in più, il prodotto è disponibile in modalità Asp (Application Service Provider) e nella versione client/server, così da soddisfare le più avanzate richieste del mercato. Esso risulta più completo anche a seguito del recente accordo con Euris, grazie al quale si è potuto inserire in Visual Space 6.0 un efficace schedulatore, strumento sempre più richiesto per la sua funzionalità e versatilità all'interno del processo di produzione aziendale. L'integrazione realizzata condivide i dati senza costringere a duplicare informazioni già presenti nel database.

Nella release 6.0 è stato creato un modulo che racchiude le principali funzionalità necessarie al collegamento del suo database gestionale coi programmi di Business Intelligence. Il tutto è stato possibile grazie alla cooperazione con due leader nel campo della Business Intelligence, Cognos e Business Objects. Ma Visual Space 6.0 è innovativo anche per l'aspetto dei servizi ad esso correlati, esterni e interni. I primi sono stati studiati per fornire supporto ai clienti, gli altri sono rivolti al personale interno a Indis.

