

Promotion Planner per Mago4

Gestione promozioni: completo, pratico e funzionale: come utilizzare il gestionale e cosa offre

Offre una integrazione con il sistema gestionale
Organizza la pianificazione delle strategie di vendita.

Permette di adattare completamente le politiche commerciali dell'azienda.

Consente di ricavare maggiori informazioni tra la rete di vendita e il mercato e di calcolare i margini di vendita.

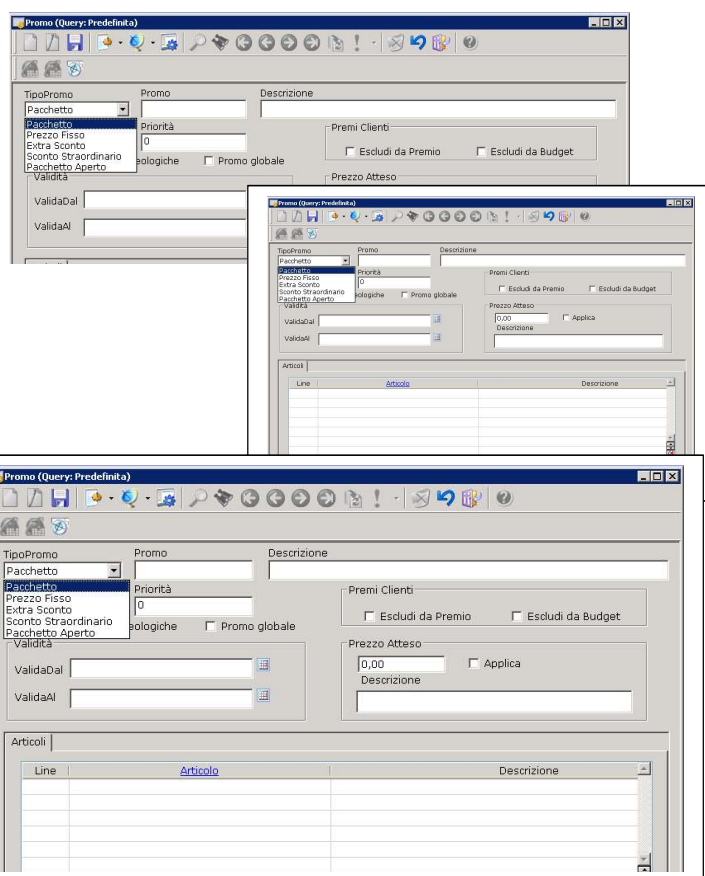
Competere con la concorrenza, fidelizzare il cliente e migliorare le performance aziendali

Il pacchetto software Gestione Promozioni è un insieme di funzionalità che vanno ad affiancarsi a quelle classiche del ciclo attivo di Mago4.

Consente la pianificazione e la gestione di promozioni e di bundle dei prodotti, dalle più semplici - quali applicazioni di scontistiche extra listino - a più complesse, con pacchetti di articoli in alternativa e/o in combinazione.

Funzionalità

- Definizione delle promozioni.
- Gestione clienti
- Compilazione automatica dei documenti di vendita
- Stampe personalizzate



Organizzare e gestire la forza vendita sul territorio

M4GO



Anagrafiche promozioni

Le promozioni si possono personalizzare in funzione del periodo, del singolo cliente o di un gruppo di clienti, e in funzione degli articoli o di un gruppo di articoli. E' possibile applicare sconti a valore, sconti in percentuale, sull'articolo o sull'intero documento, omaggi, su singolo articolo o in funzione della quantità acquistata.

Gestione clienti

Permette di associare qualunque promozione definita ad uno o più clienti indicando anche il periodo di validità delle offerte; consente anche di personalizzare gli sconti per singolo cliente.

Modulo ordini

In fase di compilazione d'ordine vengono proposte e/o applicate a seconda degli automatismi configurati tutte le promozioni associate al cliente.

Le scontistiche ricavate dalle offerte vengono debitamente identificate e separate a seconda della tipologia per poter facilitare il calcolo della marginalità di vendita.

Elaborazione statistiche

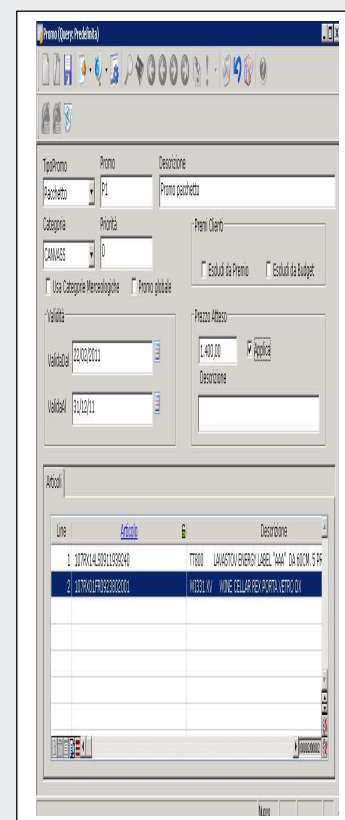
La gestione modulare delle promozioni e la loro suddivisione in categorie possono semplificare la consultazione dei dati di vendita. Lo studio delle statistiche è uno degli strumenti per comprendere al meglio l'orientamento dell'attività degli agenti di commercio, dei rappresentanti o dei venditori.

Per questo è importante che siano più flessibili possibili ma soprattutto parametrizzabili in funzione delle variabili possibili e del pensiero degli agenti di commercio stessi.

Con il ns. software è possibile ottenere una vasta gamma di combinazioni personalizzate, consultabili sia con stampe sia – configurando opportunamente le sorgenti dati – con file excel tramite strutture pivot.

Funzionalità

- Definizione delle promozioni.
- Gestione clienti
- Compilazione automatica dei documenti di vendita
- Stampe personalizzate



2Componenti utilizzati: TS STANDARD
Database supportati: SQL, ORACLE
Ultima Release Mago4 compatibile: 1.4
Compatibile anche con Mago.net fino a realese 3.13

Configurazione minima di Mago4: Acquisti, Contabilità Generale, Magazzino, Server, Vendite.

Il verticale è sviluppato per Mago4 ed è compatibile con tutte le Editions

