



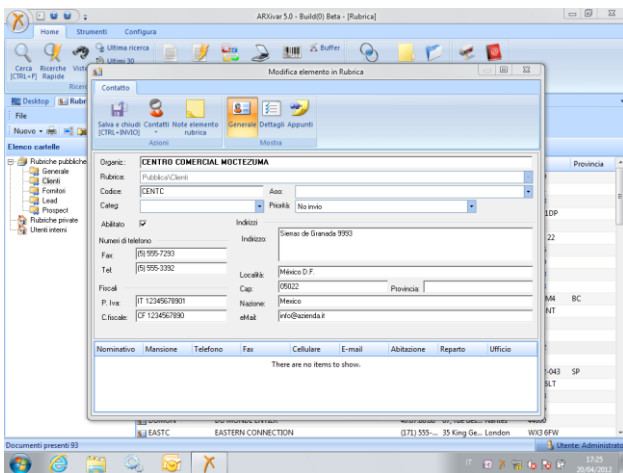
È un software per la gestione documentale che integra nativamente un potente modulo di workflow e Conservazione sostitutiva

Questo software prevede non solo di gestire digitalmente l'archivio dei documenti presenti in azienda (rendendo i documenti facilmente fruibili e condivisibili dagli utenti diminuendo sensibilmente gli archivi cartacei e l'impiego di carta), anche di inserirli in un flusso operativo: con il modulo WORKFLOW è il processo stesso a guidare ogni utente tramite la gestione di appositi TASKS (letteralmente: compiti/attività assegnate) che, comparando sul task in un cruscotto riassuntivo per l'utente, ne scandisce l'agenda quotidiana delle attività assegnate.

## LEAD, PROSPECT & ACCOUNT

Le rubriche integrate in ARXivar con la loro struttura aperta ed espandibile sono la base perfetta per la profilazione di tutte le anagrafiche sia esse siano lead, prospect oppure account. È possibile definire sia una politica di condivisione delle anagrafiche così come creare specifiche rubriche suddivise per zone geografiche oppure linee di business.

È anche possibile definire delle relazioni tra i diversi account in modo da gestire eventuali rivenditori, segnalatori o distributori dei prodotti o servizi offerti.



## ATTIVITÀ

Tutte le attività commerciali sono tracciate all'interno di ARXivar, siano esse comunicazioni (mail, fax, etc.), telefonate, appuntamenti oppure demo di prodotto attraverso semplici maschere vengono inserite in ARXivar e allegate alla storia della trattativa.

Nel caso sia già presente una opportunità vengono direttamente collegate così come è possibile andare a definire semplicemente i servizi erogati in modo da pianificare le attività in carico all'account.

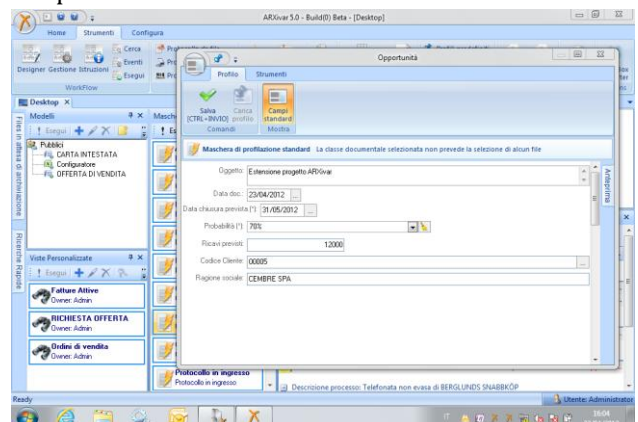
## MULTICANALITÀ

Attraverso il modulo di multicanalità integrato in ARXivar sarà possibile gestire semplicemente l'invio di documentazione commerciale, offerte, comunicazioni, etc. verso i lead, i prospect o gli account.

Inoltre tramite le liste di distribuzione sarà possibile gestire semplicemente gli elenchi e le campagne di marketing.

## OPPORTUNITÀ

La creazione di una opportunità commerciale è l'evento scatenante di un workflow specifico di gestione che ne traccia tutte le attività correlate e le tempistiche.



Legata all'opportunità possono essere erogati servizi, attività, inviata documentazione oppure create offerte di vendita. Tutte queste operazioni sono automaticamente legate all'opportunità e fascicolate

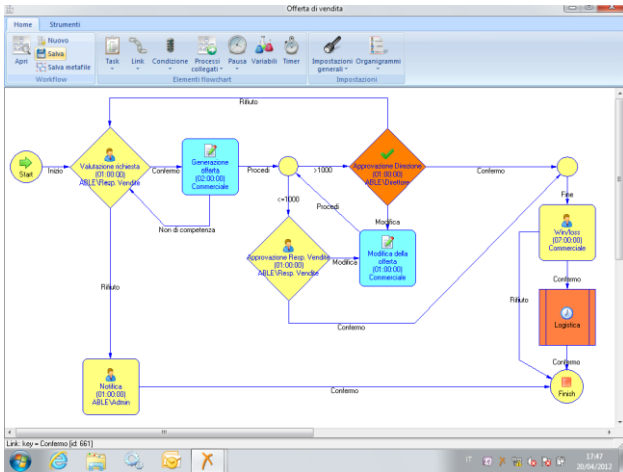
## DOCUMENTAZIONE DI VENDITA

Ovviamente la documentazione di supporto alla forza commerciale può essere semplicemente archiviata in ARXivar. Tutte le funzioni di gestione documentale di ARXivar sono a disposizione della forza commerciale: revisioni, note, allegati, ricerche full text, etc.

Inoltre la gestione per fascicoli permette un semplice accesso alle informazioni da parte dei commerciali.

**OFFERTE**

La gestione del processo di offerta viene gestito interamente in ARXivar attraverso una serie di modelli di documento.

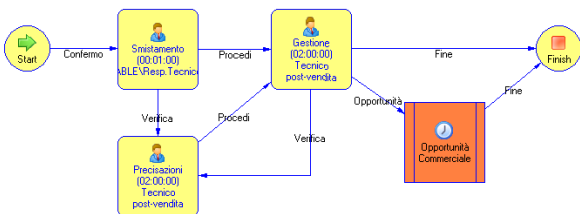


Nella sua versione più semplice il modello è definito e compilato automaticamente nei suoi dati di testata, nella versione più avanzata viene introdotto il concetto di articolo o servizio offerto che va a comporre automaticamente anche il corpo dell'offerta. Sono altresì semplicemente integrabili configuratori di prodotto esterni realizzati con Microsoft Excel o altro software.

In entrambe i casi tutte le revisioni dei documenti e degli allegati sono sottoposti a revisione per tanto tracciati in ogni modifica, invio o interazione con il cliente.

**SERVIZI & TICKET**

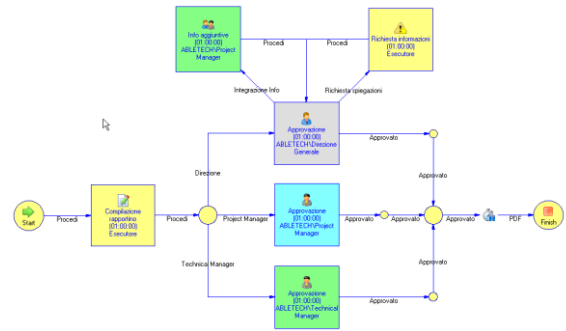
I servizi erogati ai clienti possono essere gestiti da ARXivar attraverso workflow specifici in cui andare a personalizzare il tipo di figura professionale coinvolta, le attrezzature necessarie e le tempistiche di base.



Una volta create le tipologie di servizi offerti questi potranno essere assegnati e gestiti all'interno di una pianificazione condivisa oppure personale.

Inoltre sono gestiti i ticket di assistenza dei clienti con il relativo follow up e la possibilità di aprire

direttamente interventi in gestione remota oppure presso il cliente.



A tutti i servizi così come agli interventi e ai ticket possono essere associati costi di gestione interni, costi da addebitare al cliente e relativi rapportini di intervento.

**REPORTS & BI**

Sono offerti di base una ampia serie di reports che coprono le principali operazioni effettuate all'interno del sistema: opportunità, servizi, impegni, etc. al fine di fornire alla direzione aziendale un cruscotto gestionale affidabile e sempre aggiornato.

Inoltre la struttura aperta ed interoperabile di ARXivar permette semplicemente di integrare soluzioni di Business Intelligence.

**IMPORTAZIONE DATI**

Lo strumento plugin manager permette di andare a configurare semplicemente i flussi di importazione dei dati da sorgenti esterne permettendo il caricamento massivo di database di nominativi all'interno delle rubriche di ARXivar.

