



K-4Sales

L'innovazione Cloud per l'automazione del processo di vendita



Kelyan

Specializzata nella realizzazione di soluzioni che migliorano l'efficienza e il costo dei processi aziendali

Presenta

K-4Sales

Soluzione Cloud per L'automazione del processo di vendita

Kelyan ha ideato e messo a punto servizi specifici basati sulla propria piattaforma Cloud che permettono alle aziende di **innovare, migliorare e agevolare il proprio processo di vendita senza effettuare investimenti infrastrutturali IT**, con costi proporzionali all'uso effettivo dei servizi e in linea con il beneficio acquisito.

VANTAGGI

- **Zero Costi Infrastruttura**
- **Semplicità:** configurazione e utilizzo in produzione in tempi ridotti e con sforzi minimi di formazione.
- **Mobilità al Processo di Vendita:** l'uso dell'App per tablet rende la Forza Vendita operativa ovunque.
- **Efficienza:** l'automazione velocizza il processo, aumenta la tracciabilità e il controllo delle informazioni.
- **Scalabilità:** l'aumento di utenti non influisce sulle prestazioni del sistema ed è di rapida implementazione.
- **Ritorno dell'investimento:** riduzione dei costi di invio ordini.
- **Investimento proporzionale ai vantaggi**

K-4Sales

E' stato ideato per
semplificare e velocizzare
al massimo l'operatività dei
commerciali.

Funzionalità touch estese al
massimo per ridurre al minimo
l'uso della tastiera

Immediata visibilità degli
ordini



APPLICAZIONE RACCOLTA ORDINI

Ovunque ed in qualsiasi istante

Con **K-4Sales**, attraverso una App per tablet è possibile dotare i propri commerciali di un sistema innovativo che sostituisce l'uso della tradizionale copia commissione.

In modalità Offline o Online, con una velocità ed una efficienza difficilmente raggiungibili dai vecchi sistemi:

è possibile **acquisire l'ordine sfogliando il catalogo o selezionando i prodotti che normalmente il cliente compra**, avendo a disposizione in tempo reale tutte le informazioni utili a migliorare la performance di vendita.



Al costo di **un caffè al giorno** ogni commerciale avrà sempre a disposizione tutte le informazioni dei suoi clienti.

Potrà inserire, **gestire** ed **inviare** gli ordini alla sede, **visualizzare** la situazione dello scaduto e **gestire** gli incassi, **inserire** note ed informazioni relative alle visite fatte.



Take a break

K-4SALES PERMETTE DI GESTIRE:



Modulo Clienti & Modulo Ordini



Catalogo Prodotti & Prodotti in Evidenza



Storico & Statistiche



Incassi



Bacheca Marketing



Sincronizzazione automatica dei dati



MODULO CLIENTI

In modo intuitivo, l'App propone al commerciale la lista dei Clienti a lui assegnati, ricercabili in modalità Full Text

Sono a disposizione una serie di funzionalità configurabili in base al profilo utente.

Informazioni: Per accedere alla scheda contabile, alle fatture e altre informazioni del cliente.



Visite & Nuovo Prospect: Per annotare le informazioni salienti e per comunicare all'amministratore i dati del nuovo contatto.

Registrazione Incassi: La comunicazione all'ufficio crediti diventa ordinata e puntuale.



Ordine: Per acquisire l'ordine vero e proprio.

Selezionato il cliente, vengono visualizzati i **dati anagrafici** che lo riguardano, le **condizioni di pagamento**, il **listino riservato**, la **situazione di Fido** (la procedura K-4Sales non permette di inserire un ordine nuovo ad un cliente fuori Fido), ed eventuali **annotazioni**.



MODULO ORDINI

Inserire un nuovo ordine è estremamente semplice e pratico

La funzione di inserimento di un nuovo ordine è stata sviluppata partendo dal concetto che il commerciale deve avere a disposizione in modo semplice ed efficace tutte le informazioni per poter inserire un nuovo ordine con pochissime selezioni.

Sulla sinistra del modulo raccolta ordini si trova l'elenco dei prodotti, che permette di visualizzare:



- **Prodotti in evidenza:** Prodotti soggetti a particolari campagne e promozioni.
- **Prodotti frequenti:** Articoli che il cliente acquista abitualmente.

Oltre al codice e alla descrizione dell'articolo, sono indicati la data e il prezzo dell'ultimo acquisto. Questo permetterà di avere tutte le informazioni necessarie a rendere più efficace l'eventuale negoziazione con il cliente.



CATALOGO PRODOTTI

Supporto fondamentale alla vendita

K-4Sales permette di riprodurre il **catalogo prodotti** gestendo una organizzazione multilivello.

Partendo dalla macro categoria si scende fino ad individuare il prodotto senza dover ricordare alcun codice.

Dall'ultimo raggruppamento è possibile visualizzare le foto dei prodotti semplicemente sfogliandole e accedere agli elementi di dettaglio, come schede tecniche, video o altri elementi multimediali.





STORICO & STATISTICHE

Possibilità di analizzare e filtrare gli ordini gestiti dall'Area Commerciale

Nella sezione **Storico** sono indicati gli ordini ancora da inviare alla sede centrale, gli ordini sospesi, le visite e gli incassi registrati. Inoltre **il sistema permette di tracciare il cambiamento degli stati ordine**, facilitando la comunicazione tra la sede centrale e l'area commerciale.

K-4Sales funziona anche in assenza di connettività: in questo caso l'invio dell'ordine è condizionato dalla copertura di rete.



Nella sezione **Statistiche** è possibile accedere ad una serie di report utili alla forza commerciale.

Un esempio ne sono la lista crediti scaduti o a scadere o l'andamento delle vendite rispetto ai budget. Con l'utilizzo di **K-4Sales** queste **attività** vengono rese **semplici e automatiche** riducendo l'onere in capo all'ufficio ordini e aumentando l'efficienza del processo.



BACHECA MARKETING

La sezione **Bacheca Marketing** permette agli utenti di ricevere informazione relative le **promozioni commerciali**, ottimizzando la comunicazione tra l'azienda e la parte commerciale.

INCASSI

La sezione **Incassi** permette di registrare gli incassi effettuati sulle singole partite dei clienti e comporre la distinta degli incassi riscossi da inviare in amministrazione.

La distinta degli incassi **separa automaticamente** il **totale contante** dal **totale assegni**.

Inoltre, qualora il sistema gestionale/ERP lo preveda, gli stessi dati potranno essere inviati al sistema per essere elaborati, al fine di generare le scritture di incasso e chiusura delle partite, con notevole ottimizzazione di processo.





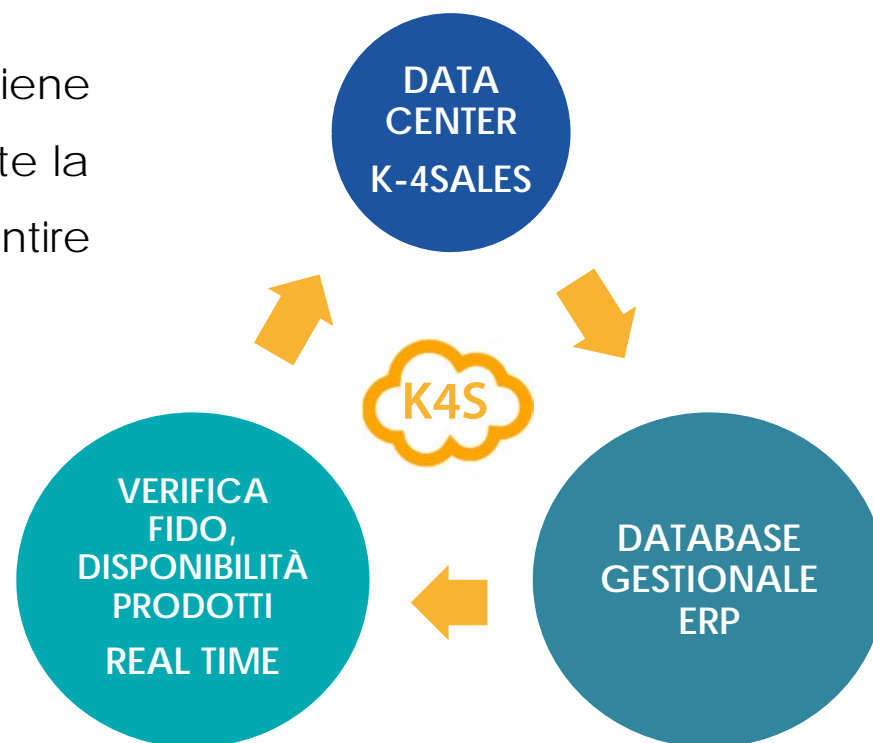
SINCRONIZZAZIONE DEI DATI

Facile, Veloce, soprattutto Automatica

Lo **scambio dei dati** tra il sistema gestionale/ERP e l'applicazione **K-4Sales** si basa su una piattaforma **Cloud** che sincronizza, ad orari stabiliti, il ricevimento e l'invio dei dati tra i due sistemi.

Normalmente la **sincronizzazione** viene **schedulata due volte al giorno**: durante la notte e in pausa pranzo, per garantire sempre una situazione aggiornata.

L'**invio** degli **ordini acquisiti**, in presenza di copertura di rete è invece **istantaneo**.





OPZIONE AGGIUNTIVA K- MOBILE

Servizio di Mobile Device Management per la sicurezza dei dati

K-Mobile consente di gestire in modo semplice ed efficace Smartphone e Tablet, sia che si tratti di dispositivi aziendali o di proprietà dei dipendenti.

La nostra **soluzione** totalmente **integrata** con **K-4Sales** vi seguirà dalle fasi iniziali di impostazione e registrazione dei dispositivi, fino al loro de-commissioning.

K-4Sales viene distribuito centralmente attraverso la funzionalità "**Enterprise App Store**" di K-Mobile.



Possibilità di attivare le **funzioni di sicurezza** incorporate di iOS, Android e Windows Phone;

Opzione di blocco remoto over-the-air dei dispositivi: capacità di individuare o formattare i dispositivi in caso di smarrimento.



Monitoraggio e reportistica per tutti i dispositivi registrati al servizio.

Sistemi mobili supportati da K-4 SALES

- **Apple iOS 7** o superiore per iPad
- **Google Android 4.0** o superiore per Tablet
- **Google Android 5.0** o superiore per Tablet



K- 4 Sales

Automazione Forza Vendita
su Tablet



**Thank You
For Your Attention**

www.Kelyan.it

 <http://www.linkedin.com/kelyan-srl>

 <http://www.facebook.com/Kelyan-spa>

 <http://twitter.com/KelyanSpa>

 info@kelyan.it

 800 199983

 **Sede Legale Torino**
Via XX Settembre, 17 - 10121 Torino (TO)

Sede Amministrativa e Operativa Carpi
Via delle Magliaie, 12 - 41012 Carpi (MO)

Sede Operativa Cuneo
Via della Magnina, 1 - 12020 Cuneo (CN)

Sede Operativa Savigliano
Via Sprina, 2 - 12038 Savigliano (CN)

Sede Commerciale Verona
Via E. Fermi, 2 - 37135 Verona (VR)