

## HISTORY CASES

### Legno

<b>Ancona</b>	1995	Gestione amministrativa/commerciale
	2001	Gestione magazzini e produzione per lotti
	2006	Gestione prodotti con opzioni e varianti
<b>Recanati</b>	2002	Procedura acquisizioni ordini su protocollo MAPI

### Commercio

<b>Pesaro</b>	1998	Integrazione ordini on-line
	2002	Interfacciamento magazzini automatici
<b>Udine</b>	2004	Web Order Management
	2005	CRM Portal

### Meccanica

<b>Pesaro</b>	2001	M.R.P. I
	2002	Gestione fabbisogno terzisti
	2003	Interfacciamento magazzini automatici
<b>Spoleto</b>	2002	Raccolta dati con terminalini per contabilità industriale
	2003	Box Ordini
<b>Lanciano</b>	2001	Programmazione e MRP I per ordini aperti

### Elettronica

<b>Castelfidardo</b>	1996	Raccolta dati per integrazione con contabilità industriale
	1998	Produzione

### Chimica

<b>Bologna</b>	1999	Startup completo 1° azienda
	1999	Contabilità 2° azienda
	2000	Startup 3° azienda commerciale
	2001	Startup 4° azienda produzione
	2002	Intranet in Italia con VPN e terminal server
	2005	Startup Stabilimento Francia e Ungheria
2006	Gestione assistenza post vendita e contratti clienti/fornitori	

### Laterizi

<b>Macerata</b>	2000	Rilevatore dati con terminalini
	2001	Gestione finanziaria / recupero crediti
	2003	Piani di carico e contabilità analitica

## Internet come strumento per la gestione dei rapporti con il cliente

### Programma:

- 14.45 Presentazione SH Sistemi
- 15.00 Benefici nel gestire i rapporti con il cliente
- 15.10 Metodi di profilazione
- 15.30 Tecniche di web marketing
- 15.50 Supporto alle vendite
- 16.10 Integrazione con i software aziendali esistenti
- 16.20 Caso reale: SH Sistemi:
  - pianificare, consuntivare e controllare le attività tecnico commerciali
- 16.45 Caso reale: Eurosell (Udine):
  - acquisti online con motore di web marketing e tracking documentale
- 17.10 Pausa caffè
- 17.20 Approfondimenti: domande e risposte
- 17.45 Chiusura lavori

### Partner Tecnologici di SH Sistemi



2007  
Preferred Partner



# SH SISTEMI



Mercoledì 14 febbraio 2007

**Internet come strumento per la gestione dei rapporti con il cliente**  
(ovvero tutti gli aspetti dei nuovi software denominati "CRM")

### SH SISTEMI S.R.L.

Via Parini, 9/a  
60027 Osimo (AN)  
Tel 071.7202009  
Fax 071.7202012  
www.shsistemi.it  
commerciale@shsistemi.it

## Moduli generali



### Amministrazione

- contabilità generale
- cespiti e manutenzione cespiti
- intrastat
- ritenute d'acconto
- rimborsi spese
- schede carburante



### Finanza

- contabilità clienti e fornitori, liquidità
- effetti
- recupero crediti
- titoli
- pagamenti fornitori
- cash-flow - flussi di cassa operativi
- tesoreria interfaccia Fore Finance



### Ciclo Attivo

- vendite
- listino clienti
- provvigioni agenti
- assistenza tecnica
- contratti clienti
- gestione punti vendita
- automatizzazione forze vendita (invio ordini agenti online o offline)



### Ciclo Passivo

- acquisti
- listino fornitori
- richieste di acquisto
- contratti fornitori



### Controllo

- budget
- controllo qualità
- contabilità analitica e industriale
- statistiche

## Moduli di produzione e logistica



### Magazzino & logistica

- magazzino
- evadibilità



### Produzione

- distinta base
- commesse
- configuratore tecnico-commerciale
- M.R.P. I
- piano di produzione
- schedulazione della produzione
- gestione risorse & avanzamento
- M.R.P. II

Quantità	Unità	Descr.	Quantità	Unità	Descr.	Quantità	Unità	Descr.	Quantità	Unità	Descr.
1000	kg	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

## Moduli di sicurezza e flussi documentali



### Sicurezza

- accessi e funzioni differenziabili per utenti o gruppi



### Gestione documentale

- operativa con archiviazione elettronica
- sostitutiva (ai termini di Legge)

## Soluzioni integrabili con altri gestionali



### WOM Web Order Management

- accesso basato su regole gerarchiche
- gestione disponibilità prodotti, magazzini, listini, scontistica
- gestione schede prodotto con confronti
- ricerche per prodotto, per funzionalità
- tracciamento ordini e documenti

Descrizione	Prezzo	Disponibilità
...	...	...
...	...	...



### CRM: Gestione rapporti con il cliente

- profilazione clienti
- schede prodotto avanzate
- help online e localizzazione
- gestione campagne
- piani di marketing e di budget
- tracciabilità dei documenti



### Business Intelligence Suite

- data warehousing e funzioni ETL
- viste standard: vendite, acquisti, pricing, help-desk, magazzino, produzione, analitico, amministrativo, finanziario, qualità, direzionale.
- uniBI Wportal enterprise
- uniBI Wportal professional