



SFA - Sales Force Assistant

Sistema di gestione e coordinamento
dell'agenda della forza vendita

Definizione e Target

Sales force Assistant

Cos'è

un'applicazione su web per l'organizzazione e la gestione dell'agenda della forza vendita sul territorio

Target

aziende e loro partner che impieghino canali di vendita, diretta e non, coadiuvati da un servizio di appuntamenti

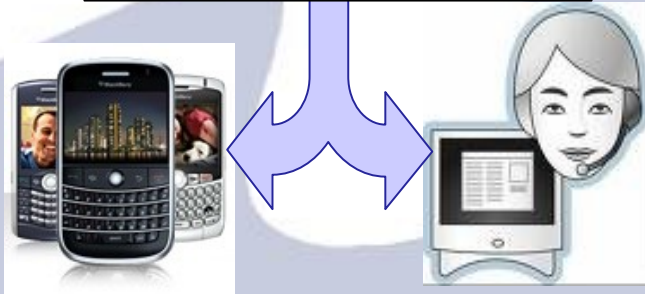


demandare la gestione della complessità tecnologica di questo tipo di servizi (SaaS Software as a Service)



investimenti tecnologici su attività fuori dal proprio core business

Principali Vantaggi



1 Qualitativo → Gestione ottimale dell'agenda, minimizzazione dei percorsi, ottimizzazione dei tempi

2 Operativo → Anagrafiche e Agenti organizzati per CAP, semplicità di gestione cancellazione e spostamento appuntamenti in real time

3 Semplice → L'agenda sempre accessibile raggiungibile (via internet e mobile) per rendere più efficace e efficiente il lavoro degli agenti

4 Sicuro → Server sempre accessibili
→ Dati al riparo da problemi di rotture di PC o smarrimento del cellulare.

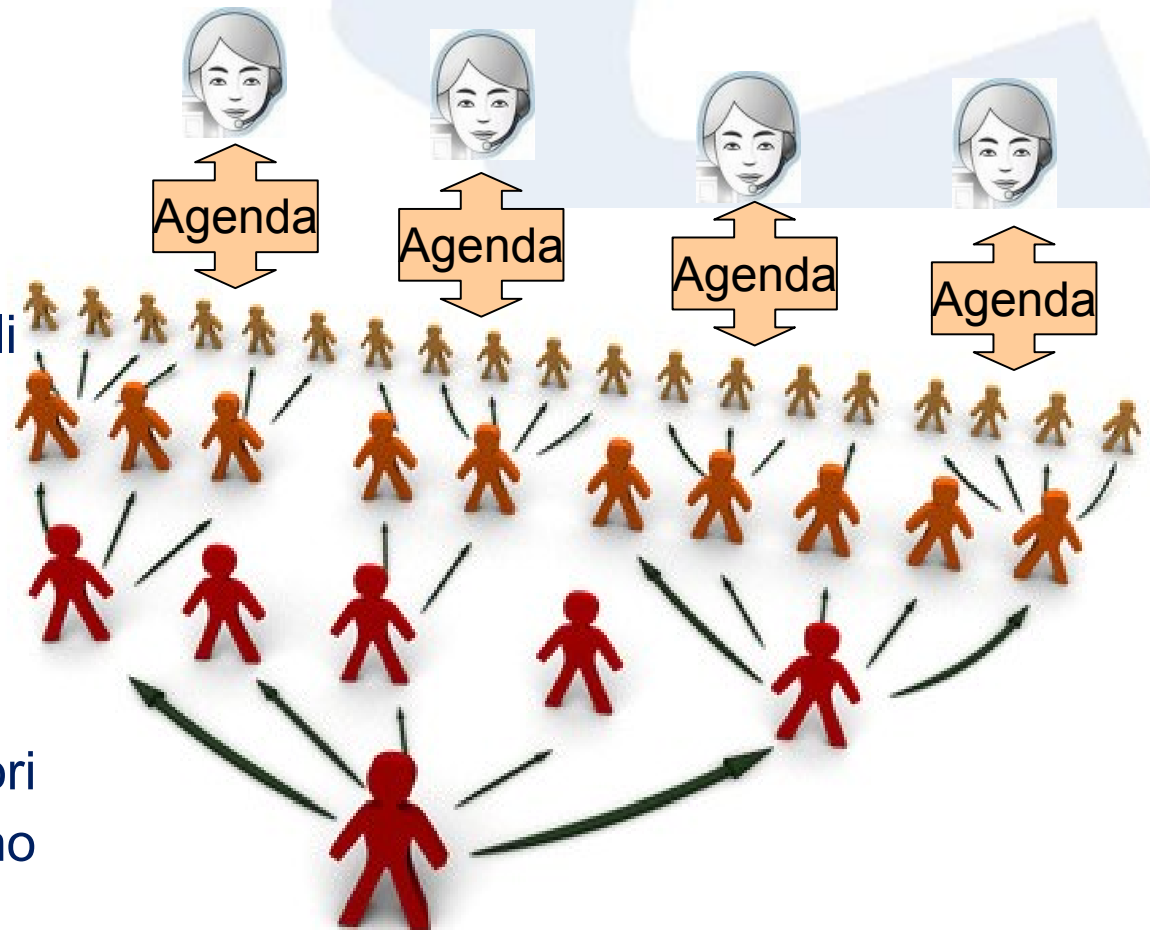
5 Economico
NO investimenti in infrastruttura, licenze software e manutenzione
SI nuove funzionalità senza costi aggiuntivi (SaaS – Software as a Service)

L'Organizzazione

SFA è organizzato per gestire strutture di vendita a due o tre livelli

- 1) Agenzia
- 2) Area manager (opzionale)
- 3) Agenti

Coadiuvate da un pool di Operatori di Call Center che gestiscono l'agenda degli agenti



La Struttura

- ➔ Gestione delle liste di anagrafiche in Campagne di Vendita
- ➔ Organizzazione delle anagrafiche su base geografica (CAP)
- ➔ Agenti associati al territorio (liste di CAP) e alle Campagne
- ➔ Operatori assegnati ad una Campagna e ad un gruppo di agenti



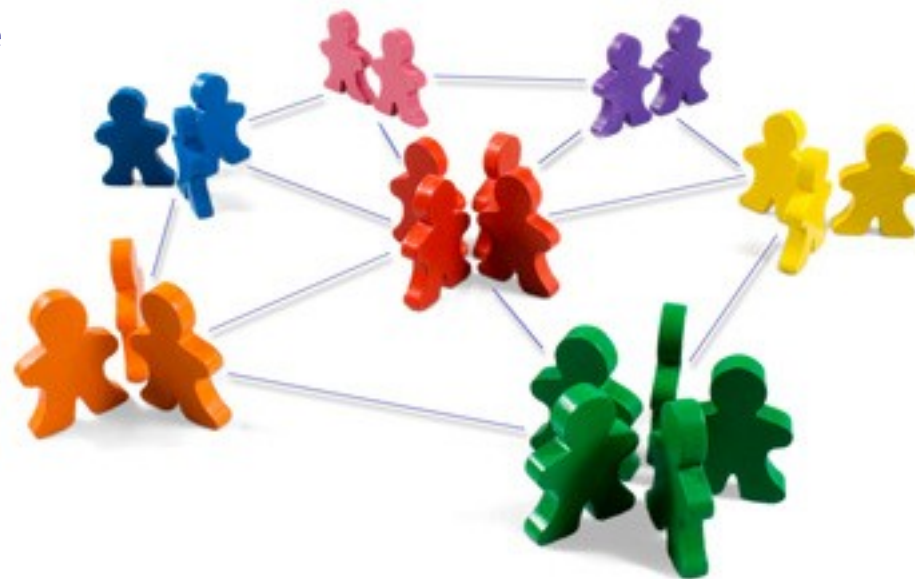
Gli Attori

➔ **Agenzia**: Amministrazione della rete vendita

➔ **Dealer**: figura di riferimento per un pool di agenti

➔ **Agente**: procacciatore d'affari sul territorio

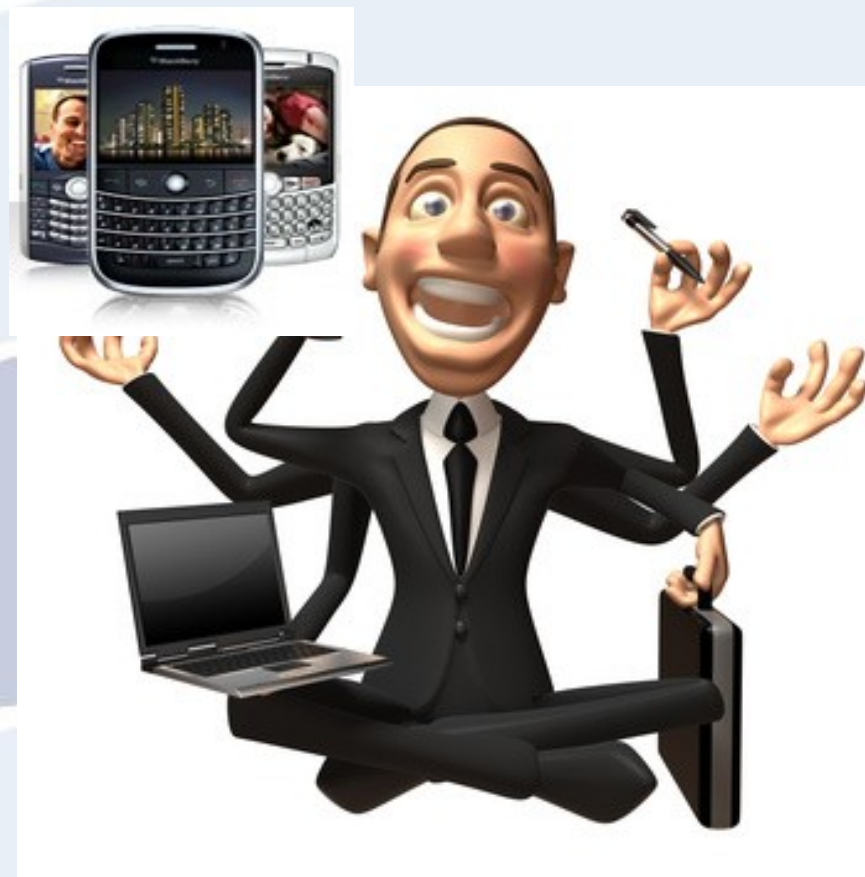
➔ **Operatore**: supporto agli agenti nella vendita del prodotto (fissa gli appuntamenti agli Agenti)



Agenti più efficienti con EasyOffice

SFA si integra con In Voice - EasyOffice per sfruttare al meglio le informazioni in mobilità

- ➔ Visualizzazione appuntamenti direttamente su EasyOffice
- ➔ Accesso alle informazioni dal cellulare
- ➔ Servizi di geolocalizzazione, valutazione percorsi, distanze compiute, etc



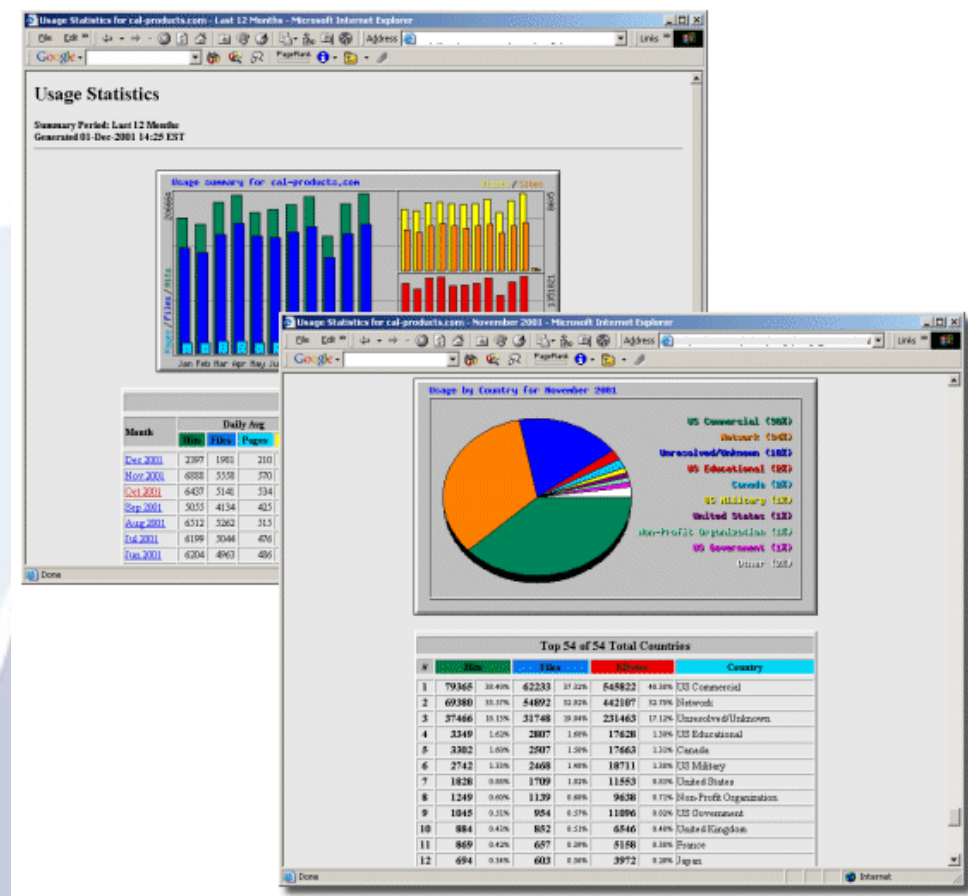
Reportistica per Agenzie e Dealer

Attività svolte dagli Operatori:

- chiamate effettuate
- appuntamenti presi
- clienti che vogliono essere richiamati
- clienti che contattati, ci richiameranno
- Non Interessati alla proposta
- materiale informativo via fax
- materiale informativo via e-mail

Attività degli Agenti:

- Appuntamenti assegnati nel periodo
- Appuntamenti non esitati
- Appuntamenti sfociati in contratto e totale pezzi venduti (contratto – pezzi)
- Appuntamenti nel quale il cliente si è pronunciato non interessato
- Appuntamenti nel quale il cliente era già cliente
- Appuntamenti che sono stati rinviati



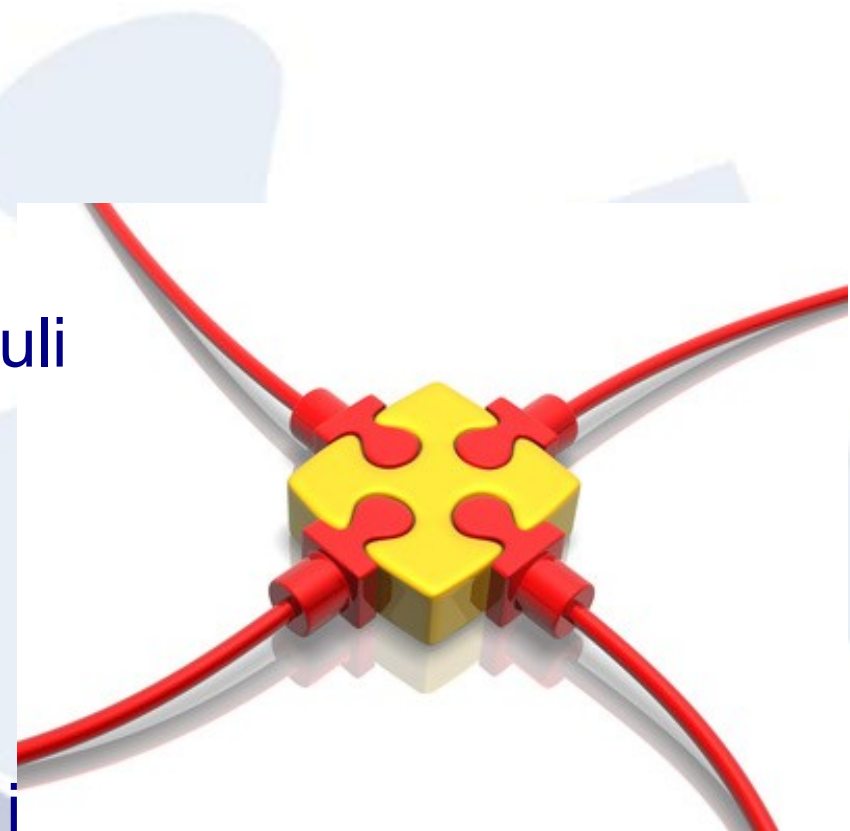
SFA Plug In

Il servizio può essere esteso con moduli per la gestione del “workflow” di attivazione delle pratiche per i servizi:

- Enel Energia
- Vodafone

e può essere facilmente ampliato con i moduli per:

- Wind
- Edison
- MPE/EON
-



Plug In - Enel Energia

- ➔ Acquisizione ordine (pratica)
- ➔ Inserimento pratica
- ➔ Invio automatico pratica digitale su FTP Enel Energia
- ➔ Gestione stati pratica
- ➔ Quadrature stati pratiche per singolo agente e per gruppi (dealer)
- ➔ Report economici per agente e per gruppi
- ➔ Statistiche su stato pratiche e agenti



Conclusioni

In Voice SFA è un servizio innovativo nel panorama delle applicazioni epr la gestione delle reti di vendita sotto diversi aspetti:

Economico: è un servizio in modalità “pay per use”, paghi solo ciò che utilizzi

Qualitativo: il motore di gestione delle anagrafiche consente di ottimizzare le visite degli agenti minimizzando gli spostamenti.

Operativo: *Agente:* la gestione degli appuntamenti e la loro geolocalizzazione sul cellulare permette notevoli risparmi di tempo con evidente efficacia nella attività di vendita

Operatore: attraverso le funzionalità di “click to call” e l'integrazione con sistemi di invio del materiale informativo (email e fax) rende più semplice ed efficace l'azione degli operatori di callcenter

Funzionale: Servizio può essere integrato con “plug in” per la gestione degli stati delle pratiche proposte dagli agenti per una gestione integrata e unitaria dell'operato degli agenti

La modalità SaaS (software as a Service) consente di giovare di soluzioni utili messe a punto su esigenze manifestate da altri