



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI URBINO:
CORSO DI INFORMATICA AZIENDALE

Tesina sull'azienda **"TECNA S.R.L."**

a cura del gruppo :

LA TRIADE

Luca Deangeli, Cini Francesco, Emanuele Giovannelli

Prof. Michele Piano

Tecna s.r.l

DESCRIZIONE:

La Tecna s.r.l è una società di rappresentanza e commercializzazione di impianti e macchine per manufatti in cemento (prefabbricati in cemento, tubi e blocchi in cemento, pavimentazioni in cemento, ecc...) .

La sede operativa è situata nel comune di Fermignano, in provincia di Pesaro e Urbino, in via Martin Luter King ed è un punto di riferimento per una serie di agenti che operano in diverse parti d'Italia e nel Mondo.



COSTITUZIONE:

L'azienda è costituita da 3 dipendenti, tra cui commerciali amministrativi e di marketing, e 7 agenti plurimandatari.

ANALISI DEL MERCATO:

L'azienda rappresenta diverse aziende sparse in Europa (Germania, Finlandia, Inghilterra, ecc..) che producono macchine ed impianti per manufatti in cemento e si preoccupa di commissionare vendite per tali aziende produttrici.

Quindi avremo vari cataloghi con le informazioni riguardanti le macchine e gli impianti che gli agenti dovranno preoccuparsi di conoscere in dettaglio per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti.

Le aziende rappresentate spaziano con i propri prodotti in tutto il campo della prefabbricazione in cemento, in particolare macchine ed impianti per la produzione di blocchi in cemento di pavimentazioni in cemento

- Tubi
- Pozzetti
- Mattonelle
- Capannoni prefabbricati

Tra le aziende produttrici spaziano nell'ambiente della produzione di stampi per eseguire prodotti in cemento. In particolare troviamo tra il listino dei produttori aziende produttrici di stampi per :

- Pozzetti
- Spartitraffico
- Tuberia
- Pavimentazioni

TIPOLOGIA DI CLIENTI:

Gli agenti dell'azienda si rivolgeranno a imprese produttrici di materiali in cemento. In particolare ad aziende che hanno la necessità di produrre strutture in cemento di vario tipo e quindi necessitano di macchine che realizzano il prodotto in cemento.

RISORSE:

IMMOBILI:

- Appartamento con 5 stanze suddiviso come mostrato in figura :



Ora passiamo ad una analisi dettagliata delle varie stanze in modo da poterne capire il reale utilizzo delle stesse.

Ufficio Direzione:

Ufficio occupato dal direttore dell'azienda atto a coordinare tutte le fasi produttive della stessa fornito di scrivania con computer, telefono e tutto il materiale di cancelleria necessario.

Ufficio Marketing:

In questo spazio troviamo la persona addetta al marketing dell'azienda, ma non solo, infatti come possiamo osservare dal layout dell'appartamento troviamo 2 scrivanie e quindi come è lecito aspettarsi almeno 2 persone. Infatti oltre all'addetto al marketing troviamo una figura composta che si aiuta nel marketing dell'azienda ma ha anche funzione di commerciale e svolge la contabilità della stessa. Anche questa stanza è attrezzata con scrivanie, come già citato, computer, armadietti e vari articoli di cancelleria.

Sala Conferenze

Qui troviamo un ampio spazio adibito alle riunioni aziendali e alla presentazioni di nuovi prodotti da parte delle aziende rappresentate. La sala è allestita con scrivania, sedie, proiettore, schermo lcd e DVD player. La stessa sala può essere anche utilizzata dai soli rappresentanti per discutere varie questioni legate allo svolgimento dell'attività in modo tale da risparmiare in termini di tempo e guadagnare in efficienza.

Archivio:

Piccolo spazio allestito con scaffali e armadi contenenti i vari cataloghi delle aziende rappresentate, materiale cartaceo dell'azienda e varie copie della contabilità.

Corridoio:

Spazio di collegamento tra le varie stanze dell'appartamento adibito con sedie, distributori di bevande e snack per le pause del personale, quindi un ambiente dedicato ad un piccolo stacco dall'ambito del lavoro per mantenere produttivo il personale.

Bagno:

Ambiente dedicato ai bisogni fisici del personale.

IMPIANTI:

- Automobili
- Computer
- Telefoni
- Apparecchiature di rete

Andiamo ad analizzare le varie tipologie:

Automobili:

Principale mezzo di trasporto utilizzato da tutti i dipendenti e i rappresentanti. Non sono previste macchine aziendali per nessun lavoratore dell'azienda e nemmeno rimborsi spese per i rappresentanti. Quindi ogni rappresentante avrà una sua automobile privata e dovrà provvedere al pagamento delle varie spese privatamente.

Computer:

Sono previste 2 tipologie di computer in azienda:

- Desktop
- Notebook

Le postazioni desktop sono presenti in ogni ufficio e sono a disposizione dei dipendenti; in tutto sono 4 postazioni desktop di cui una che svolge la funzione di server per tutte le operazioni.

Mentre i rappresentanti hanno a disposizione un notebook personale che svolge una funzione di supporto per la presentazione dei prodotti alle aziende. Inoltre ogni rappresentante ha la possibilità di inviare gli ordini direttamente tramite mail utilizzando lo stesso notebook.

PERSONALE:

- 3 dipendenti
- 7 agenti plurimandatari

Dipendenti:

Le 3 persone che fanno parte dei dipendenti dell'azienda sono: il Direttore, il commerciale/marketing e l'addetto al marketing.

Il direttore è il diretto responsabile dell'andamento dell'azienda e supervisiona ad ogni fase dell'azienda; si occupa inoltre della ricerca di nuove aziende da rappresentare e del controllo dell'andamento dell'azienda.

Il commerciale/marketing svolge una funzione mista con principale riguardo alla contabilità dell'azienda ma all'occorrenza da un grosso supporto all'addetto al marketing nel fondamentale lavoro di trovare i migliori modi possibili per la pubblicità dei prodotti.

L'addetto al marketing

Direttore: Delinea insieme allo staff la politica aziendale, i mercati da seguire e le risorse da ricercare per raggiungere gli obiettivi prefissati. Mantiene i rapporti con le ditte produttrici e i clienti più importanti. Vigila sull'andamento generale dell'azienda e sul raggiungimento degli obiettivi.

Responsabile Amministrativo: Cura l'andamento dei conti della azienda, provvede al pagamento di fornitori alla verifica delle fatture di acquisto e di vendita, al pagamento delle provvigioni e alla riscossione del venduto. Cura il rapporto con le banche e con il commercialista esterno per la gestione amministrativa della azienda.

Responsabile Commerciale e Marketing: Ha il compito di raggiungere gli obiettivi prefissati nelle vendite, di curare i rapporti con agenti e clienti, di affiancare gli agenti nelle trattative più importanti e ricercare le strategie più adeguate per il mercato e i

prodotti. Riferisce sull'operato degli agenti alla direzione e con essa prepara le strategie commerciali della azienda.

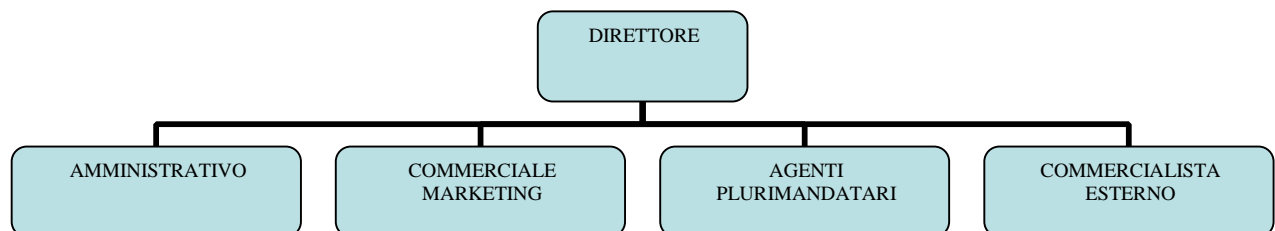
Agenti: Hanno il compito di promuovere la vendita dei prodotti proposti dalla azienda, di seguire con costanza la clientela, di riportare alla direzione commerciale qualsiasi variazione o di esigenza del mercato stesso e di seguire la post-vendita affiancando il cliente fino alla fase del collaudo.

Commercialista Esterno: Ha il compito di controllare e verificare i conti della azienda, di compilare le buste paga e con il responsabile amministrativo di compilare il bilancio della società da sottoporre ai soci.

FINANZIARIA:

Ogni dipendente non ha stipendio fisso ma guadagna in base a commissioni in base alle vendite.

MODELLO ORGANIZZATIVO:



PROCESSO PRODUTTIVO:

In realtà in questa azienda non esiste un vero e proprio processo produttivo, in quanto è una agenzia di rappresentanza, ma esistono comunque delle fasi che concorrono allo svolgimento dell'attività e che possiamo considerare come facenti parte dello stesso.

Vediamo in breve queste fasi:

- Istruzione agenti
- Marketing
- Acquisizione ordini
- Conferma Ordine
- Montaggio e Collaudo
- Saldo Pagamento da parte del cliente
- Gestione visite
- Verifica Provvigioni
- Gestione paghe

Istruzione agenti:

Questa prima fase è fondamentale per gli agenti in quanto nella stessa agli agenti vengono consegnati i cataloghi delle aziende rappresentate e gli vengono illustrati i prodotti da parte dei produttori. L'istruzione degli agenti può avvenire in maniera individuale con manuali di istruzione delle macchine che dovranno poi andare a vendere, o può essere effettuata tramite una breve presentazione in sala conferenze da parte delle aziende rappresentate che hanno particolare interesse a far conoscere in maniera più dettagliata alcuni prodotti rispetto ad altri.

Marketing:

Grandi sforzi sono rivolti al marketing dell'azienda e dei prodotti rappresentati, questo è dovuto al fatto che svolgendo un buon lavoro di pubblicità dell'azienda e dei prodotti si ottengono notevoli risultati in termini di profitto. L'azienda in questo senso partecipa a fiere in cui vengono esposti i prodotti e illustrate le caratteristiche degli stessi. Per far conoscere l'azienda in particolare è a disposizione dei potenziali clienti un sito internet che presenta quest'ultima nelle sue caratteristiche.

Gestione appuntamenti:

Essendo un'agenzia di rappresentanza deve essere presente una fase di gestione degli appuntamenti per non fare spreco inutile di tempo e denaro in viaggi degli agenti plurimandatari in aziende che non hanno tempo di riceverli. Sono gli stessi agenti a preoccuparsi di stabilire gli appuntamenti dopo che sono a conoscenza del pacchetto clienti.

Acquisizione ordini:

Gli ordini vengono presi direttamente dai rappresentanti che sono andati in azienda a verificare le necessità del cliente. L'ordine in forma cartacea viene poi prodotto in forma elettronica e successivamente inviato in azienda al commerciale che provvede a gestirlo in maniera opportuna.

Verifica Provvigioni:

La verifica delle provvigioni viene effettuata in base agli ordini inviati al commerciale in maniera automatica attraverso un software di gestione delle provvigioni che calcola la parte spettante al rappresentante che ha inviato l'ordine. Successivamente è il commerciale incaricato di assemblare le varie parti di provvigioni spettanti all'agente per formare il salario da liquidare.

Gestione paghe:

In azienda sono presenti diverse tipologie di stipendio, in quanto il commerciale e l'addetto al marketing hanno la possibilità di avere una paga mensile fissa. Mentre le altre figure presenti nell'agenzia hanno mensili derivanti dalla fluttuazione delle provvigioni per i rappresentanti e dall'andamento dell'azienda per il direttore. I vari stipendi passano tutti comunque in mano al commerciale che provvede a stabilire le buste paga.

PREGI	DIFETTI
Flessibilità	Mancanza di software specifici
Costi gestione limitati	Vendita solo beni industriali
Ampie aree di operatività	Mancanza di beni di largo consumo, insufficienza presenza
Buona conoscenza del settore	

DETTEGLIO FASI PROCESSO PRODUTTIVO

Istruzione/ ricerca agenti	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
Inserzione o contatto diretto con persone che operano in settori affini		<input type="checkbox"/>			
Colloquio di selezione		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Istruzione sui prodotti		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Visita a cantieri dove sono presenti macchinari		<input type="checkbox"/>			
Regolazizzazione rapporto con stipula contratto agenzia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Consegna cataloghi e strumenti di lavoro		<input type="checkbox"/>			
Affiancamento agenti		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Marketing	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
Cura immagine		<input type="checkbox"/>			
Ricerca prodotti		<input type="checkbox"/>			
Ricerca esigenze del mercato del cliente		<input type="checkbox"/>			
Partecipazione e selezione a fiere		<input type="checkbox"/>			

Acquisizione ordine	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno

Visita cantieri e clienti su lista portafogli			<input type="checkbox"/>		
Verifica produzione e delle necessità clienti			<input type="checkbox"/>		
Far interessare, prospettare vantaggi nell'acquisizione di nuovi macchinari e attrezzature			<input type="checkbox"/>		
Richiesta preventivo		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Presentazione preventivo e spiegazione dello stesso			<input type="checkbox"/>		
Compilazione ordine su appositi moduli			<input type="checkbox"/>		
Richiesta anticipo (caparra su ordine)			<input type="checkbox"/>		
Invio ordine alla tecna			<input type="checkbox"/>		

Verifica e Conferma	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
Analisi sconti e abbuoni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
verifica condizioni di pagamento	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	
Verifica tempi di consegna		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Invio ordine azienda produttrice		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Conferma ordine cliente		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	

Montaggio e Collaudo	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
invio layout		<input type="checkbox"/>			
preparazione eventuali opere murarie			<input type="checkbox"/>		
montaggio			<input type="checkbox"/>		
collaudo			<input type="checkbox"/>		

Gestione visite clientela	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
telefonata preventiva			<input type="checkbox"/>		
studio e ricerca possibili clienti in un determinato itinerario			<input type="checkbox"/>		
visita per contatto preventivo da parte del cliente		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Rapporti mensili sulle visite effettuate		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Verifica provvigioni	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
calcolo provvigioni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
invio estratto conto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
accettazioni estratto conto e invio fattura			<input type="checkbox"/>		
pagamento provvigioni	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	

gestione paghe	Responsabile Amministrativo	Responsabile Commerciale	Agenti	Direttore	Commercialista Esterno
verifica giornate lavorate	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
compilazione buste paghe					<input type="checkbox"/>
accredito compenso	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	

Sistema Informativo attuale:

Analisi delle strutture informatiche

Per passare ad analizzare l'attuale sistema informativo andiamo a vedere gli attuali mezzi a disposizione dell'azienda.

In essa sono presenti 3 computer fissi e 2 laptop con una stampante in comune tra tutti i pc. Vediamo ora un piccolo schema che dimostra la tipologia di connessione utilizzata per far comunicare gli stessi tra di loro:

HARDWARE

3 CASE MINI TOWER "IBM INTELL.Z-PRO XEON 3.2 2X512MB"



- processore 1/2 Intel Xeon 3.2GHz
- ram 512MB (2x256MB)/8192MB (base/max)
- hard disk 36.4GB Ultra320 SCSI 10K rpm
- case Mini-tower
- schede grafiche NVIDIA Quadro4 980XGL, 128MB Tutti AGP 8X
- sistema operativo Microsoft Windows XP Professional
- unita ottiche CD-RW:48X/32X/48X Max
- audio Scheda audio AC-97.
- bays Baie da 3.5": accessibili 1/0 (totali/libere); non accessibili 3/2 (totali/libere). Baie da 5.25": accessibili 2/1 (totali/libere).
- slot Slot PCI da 32bit: 1/1 (totali/liberi); Slot PCI da 64bit: 4/4 (totali/liberi)
- chipset Chipset Intel 850.

- connettività al dispositivo SCSI Un connettore interno 68 pin.
- controller Integrated ATA-100 EIDE/Integrated Dual Channel Ultra320 SCSI
- interfacce 2 porte seriali a 9-pin, una porta parallela a 25 pin, 4 porte USB.
- networking Broadcom NetXtreme 10/100/1000 Integrated-Ethernet
- power supply Alimentatore da 425W
- garanzia 3 anni on-site.
- interfacce 2 porte seriali a 9-pin, una porta parallela a 25 pin, 4 porte USB.
- networking Broadcom NetXtreme 10/100/1000 Integrated-Ethernet
- power supply Alimentatore da 425W
- garanzia 3 anni on-site.

2 PORTATILI “INTEL CENTRINO”



- processore CENTRINO PENTIUM M735 (1,7GHz)
- ram 1GB (2*512MB)
- hard disk 80GB
- cd/dvd DVD DOUBLE LAYER
- schermo (pollici) 17" WXGA Acer CrystalBrite a colori TFT LCD con risoluzione 1440 x 900 pixel, 16.7 milioni di colori, 16:10 ratio, 16ms tempo di risposta
- connettività Modem 56K ITU V.92
- scheda di rete Gigabit Ethernet 10/100/1000Mbps
- Connessione di rete Intel PRO/Wireless 2200BG (dual band 802.11b/g) soluzione Wi-Fi CERTIFIED, Supporto Acer SignalUp wireless technology
- sistema operativo XP HOME grafica Shared 128MB Multimedia Casse a 2.1 canali con subwoofer incorporati
- supporto audio Intel high-definition, supporto per casse digitali S/PDIF (Sony/Philips Digital Interface), Compatibile Dolby Digital Live e MS Sound,

MODEM ADSL



- 1 porta WAN 10/100 per Modem ADSL, Switch 4 porte 10/100, Firewall, Dial Backup a banda larga, firewall integrato contro Stateful Packet Inspection (SPI), Denial of Service (DoS) e l' Access Control Scheduling.
- funzioni di Dial-backup connettendosi ad un modem ISDN o analogico per garantire la disponibilità di Internet.

Modem ADSL:

Il modem ADSL è necessario per poter sfruttare la connessione a banda larga presente in azienda, esso permette di collegare la stessa con il gestore con il quale è stato fatto il contratto di connessione internet.

STAMPANTE “CANON LASERBASE - MF3110”



- Tipo di dispositivo Copiatrice / stampante / scanner
- Tipo supporti: Buste, carta comune Formato supporti Legal (216 x 356 mm) (max)
- Tecnologia di stampa Laser (in bianco e nero) Massima velocità di copia 20 ppm
- Massima risoluzione copia 600 x 600 dpi
- Massima velocità di stampa 20 ppm
- Massima risoluzione stampa 600 x 600 dpi
- Scansione 1200 x 2400 dpi
- Capacità dell'alimentatore documenti 250 fogli
- Connessione PC USB 2.0 Hi-Speed

Vero sistema informativo :

Per quanto riguarda il vero sistema informativo non possiamo che rilevare la quasi totale assenza di un sistema concreto. Tale affermazione è giustificata dal fatto che in pratica nei computer presenti sono memorizzate in digitale solo le informazioni

riguardanti il portafoglio clienti e gli ordini effettuati dagli stessi, mentre per tutte le altre informazioni si procede al calcolo manuale e la loro organizzazione in un archivio apposito.

ORDINI:

Un cliente che vuole eseguire un ordine deve provvedere a contattare l'azienda e specificare tutte le informazioni riguardanti i prodotti. Dopo aver effettuato l'ordine gli viene inviata una conferma tutto tramite mail.

Informazioni Clienti:

- Nome/Cognome
- Ragione Sociale
- Via Indirizzo
- Località

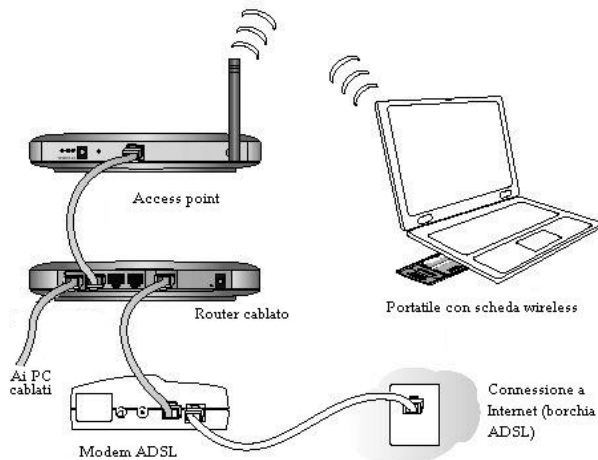
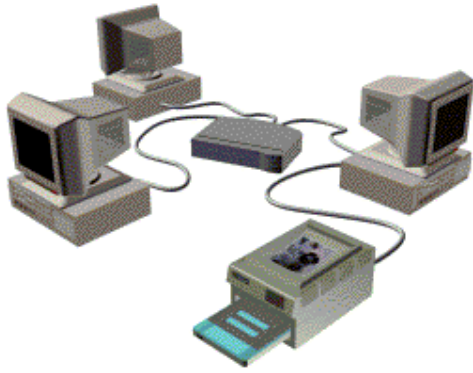
Informazioni Produttori :

- Ragione Sociale
- Via indirizzo
- Città
- Nazione

Sistema Informativo Ex-Novo:

Dallo schema è chiaramente visibile che i computer sono connessi tra di loro tramite un router adsl wireless. Questo tipo di apparecchiatura è stata utilizzata appositamente per poter sfruttare i 2 computer portatili con la loro propria connessione wireless, così facendo è possibile connettersi alla rete interna dei computer che collegarsi a internet.

Ora analizziamo in dettaglio il funzionamento del router ADSL wireless: con uno schema che riportiamo qui di seguito:



- Access point

Il grande vantaggio dell'installazione di questo tipo di dispositivo sta nel fatto che esso racchiude in se 3 tipi di Hardware che altrimenti dovrebbero essere comprati e installati separatamente. Nella schema qui a fianco troviamo il router scomposto nelle sue componenti in modo da farne capire il funzionamento.

Vediamo quindi le 3 componenti:

- Modem ADSL
- Router

ROUTER



- Router ADSL con modem e wireless Access Point 54 Mbit 802.11g integrato (antenna staccabile)
- 4 porte-lan 10/100
- FIREWALL - max 253 utenti LAN, 32 utenti WLAN
- microfiltro incluso

Router :

Permette lo smistamento dei pacchetti che circolano nella rete, integra al suo interno un firewall che svolge una importante funzione di protezione dei dati interni alla rete impedendo l'accesso alla stessa da parte di malintenzionati.

ACCESS POINT



- Access Point 3Com supporta fino a 64 utenti wireless con lo standard 802.11g e SuperG per collegamenti fino a 108Mbps.
- Supporto standard 802.11X per la sicurezza wireless centralizzate e 802.1Q per la segmentazione del traffico.
- Numero e tipo porte LAN: 1 RJ-45
- Protocolli di sicurezza WLAN: MAC Address Filtering, 64/128/152-bit WEP Encryption, PEAP, TKIP, 802.1X with EAP-TLS, EAP-TTLS, RADIUS client AAA, WPA (Wi-fi Protected Access), WPA2 Protocolli VPN
- Protocolli Wireless: 802.11a, 802.11b, 802.11g
- Riconoscimento connessione (autosensing): automatico Standard collegamento wireless: 802.11b, 802.11g, Tecnologia Super G
- Velocità di connessione WLAN: 108 Mbps
- Velocità LAN: 10/100 Mbps

Access Point :

Fornisce un punto di accesso alla rete wired da parte di eventuali dispositivi wireless, nello specifico si tratterà dei laptop aziendali.

HARD DISK ESTERNO “ACER MOBILE 80 GB HDD”



- Dimensione 80 Gigabyte
- Interfaccia bus: USB 2.0
- Velocità di trasmissione 480 Mbps
- Velocità di rotazione 4200 giri/minuto
- Buffer 2 Mega

Hard Disk Esterno :

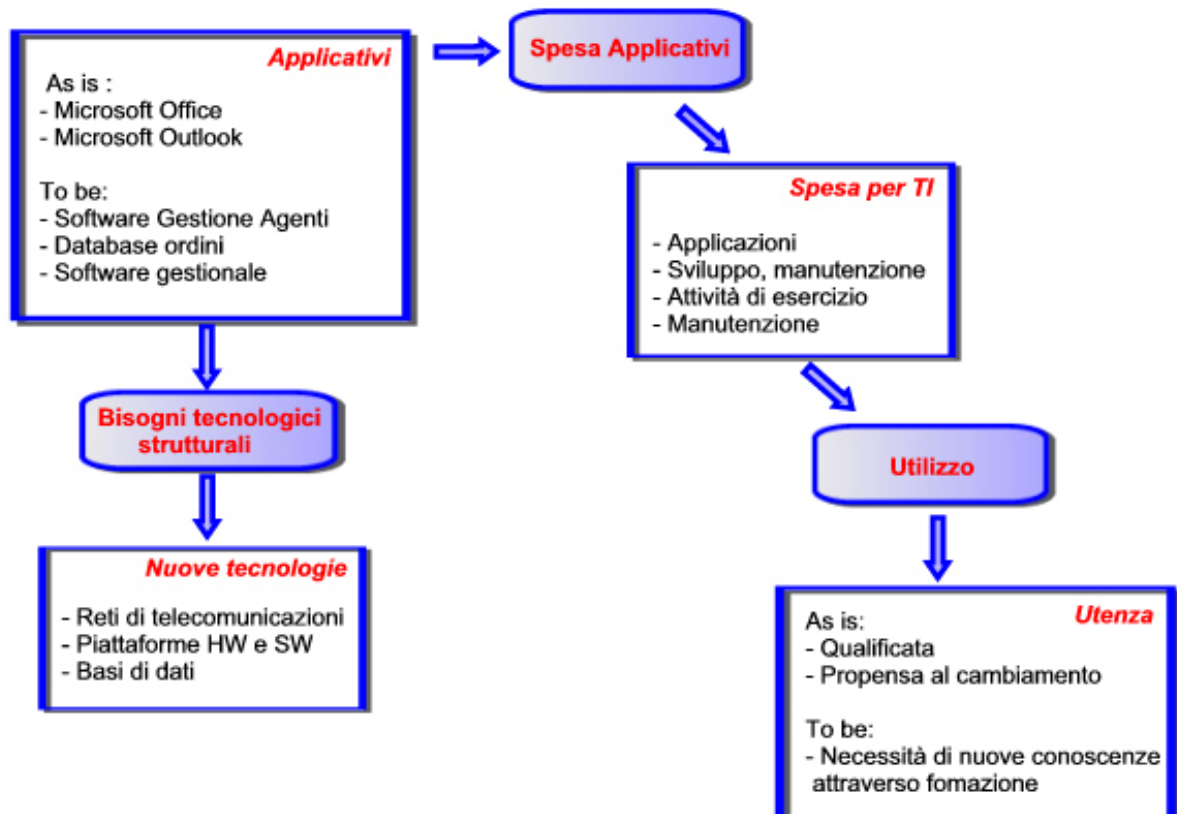
Serve a contenere dati fino a 80 Gb, di dati, quindi è utile per fare backup settimanali sui dati aziendali e per contenere qualsiasi altra informazione.

SOFTWARE UTILIZZATI

- 3 Windows XP Professional sp2 (Uno per ogni Pc Fisso)
- 2 Windows XP Home (Uno per ogni portatile)
- 5 Microsoft Office 2003 (Microsoft Word, Excel, Access, PowerPoint, Publisher)
- 5 Microsoft Outlook
- 5 Norton AntiVirus 2006
- 5 Adobe Reader v. 6
- 3 CyberLink PowerDVD (2 sui portatili e 1 per un pc fisso)
- 5 Ahead Nero v. 6.2
- 5 Winzip v.10

Tutti i software sono dotati di licenza d'uso

DETTAGLIO DELLA STRATEGIA



Sistema informativo :

NUOVO SISTEMA:

Essendo una agenzia di rappresentanza la maggior parte del tempo è spesa a gestire gli ordini dei clienti, quindi dopo l'analisi si è pensato e provveduto a gestire gli ordini contattando una software house che produce un buon software gestionale. Inoltre si è provveduto a dare una maggiore visibilità all'azienda con l'aggiunta di un rinnovato sito internet in cui è possibile fare ordini direttamente online e nel quale è presente una sezione privata a disposizione degli agenti che permette loro di collegarsi al database dell'azienda per mettere direttamente l'ordine in esso

Quindi riassumendo le principali modifiche effettuate sono:

- Software gestionale e negozio online
- Realizzazione di un database che gestisca l'acquisizione ordini
- Area privata di collegamento al database
- Implementazione dell'applicativo "Gestione provvigione agenti"

ANALIZZIAMO I VARI PUNTI:

• *Creazione Database:*

Era estremamente necessario possedere un database che contiene tutti i prodotti venduti in cui è possibile selezionare varie opzioni di ricerca , quella per produttori e anche quella per tipo di macchine.

I vantaggi di tale implementazione non sono pochi, infatti andiamo a schematizzarli:

- facilità di backup
- rapidità nella ricerca
- minore spazio occupato
- maggiori possibilità di vendita

Facilità di Backup: il salvataggio di tutti i prodotti presenti nel database è possibile farlo utilizzando una semplice applicazione che effettui il backup su supporti magnetici che permettano anche un eventuale restore nel caso di malfunzionamenti delle strutture elettroniche o in caso di guasti.

Ricordiamo che tutti i prodotti erano contenuti in cataloghi cartacei separati che non hanno problemi di backup e a parte casi estremi come un incendio, questo è forse un passaggio in più che paghiamo, ma che è utilissimo perché ora siamo al riparo da qualsiasi evento .

Rapidità nella ricerca: la ricerca in un database è enorme semplificata rispetto al precedente metodo che vedeva il rappresentante costretto nella ricerca manuale catalogo per catalogo. Ora tutto ciò non è più necessario e gli è possibile verificare la presenza dello stesso macchinario prodotto da più aziende rappresentate in modo tale da proporre le varie scelte possibili al cliente in maniera esaustiva.

Minore spazio occupato: questo punto ha bisogno di particolari spiegazioni in quanto è evidente come un database elettronico non occupi spazio fisico, come invece ne occupano i cataloghi cartacei.

Maggiori possibilità di vendita : la creazione del database coi prodotti rappresentati ha reso possibile la creazione di un negozio online nel quale è possibile la vendita diretta al cliente che si collega al sito internet e che è venuto a conoscenza dell'azienda da parte di terze persone, quindi non da parte degli stessi rappresentanti. In questo modo i clienti autonomi che prima dovevano contattare direttamente l'azienda per venire a conoscenza dei prodotti ora possono fare tutto direttamente online.

- ***Software gestionale:***

Prima di tutto: semplicità e risparmio di tempo

Uno dei vantaggi principali è la perfetta integrazione tra database locale e sito web. Ogni operazione compiuta in locale viene autonomamente trasferita a web (e viceversa).

Ad esempio basta aggiornare i prezzi sul gestionale per vederli aggiornati anche sul sito (senza rischiare di sbagliarsi o dimenticarsi), le foto vengono associate, ridimensionate e caricate sul server web senza la necessità di utilizzare programmi per il fotoritocco, gli ordini ricevuti entrano direttamente sul gestionale e con un solo click vengono convertiti in ordini da evadere. I clienti verranno riconosciuti e applicati a loro i relativi listini di acquisto (ideale sia per la vendita al consumatore che all'ingrosso).

La gestione delle spedizioni e dei costi avviene tramite una procedura dedicata e appositamente studiata: anche per chi usa decine di corrieri e servizi di spedizione. I pagamenti in contrassegno sono sempre sotto controllo con una procedura di controllo e gestione degli incassi.

- ***Caratteristiche generali del modulo e-commerce avanzato***

- Aree gestibili (creazione/modifica/cancellazione) direttamente dall'utente
- Multilingua (di tipo occidentale)
- Modulo RMA direttamente integrato con il gestionale. L'utente è in grado di visionare l'avanzamento della procedura di riparazione/sostituzione
- Listini personalizzati per cliente esattamente come impostati sul gestionale (ogni cliente visualizza il suo listino!)
- Gestione e ridimensionamento automatizzato delle foto

- Gestire delle news indipendenti per ogni area del sito con collegamenti diretti a schede articolo
- Possibilità di mostrare la giacenza di magazzino esatta, con scaglioni personalizzabili (ottima, scarsa, buona, ecc. oppure il numero esatto dei prodotti a magazzino)
- Sistema di messaggistica integrata tra sito e gestionale per scambio rapido e bidirezionale di messaggi con un utente specifico o verso gruppi di utenti
- Invio messaggi personalizzati per ogni evento: registrazione al sito, ordine effettuato, ecc.
- Per ogni cliente storico di ordini, DDT e fatture su web per e possibilità di richiedere la generazione in formato PDF
- Possibilità di specificare per ogni utente i tipi di privilegi concessi (può effettuare ordine, vedere le disponibilità, ecc.)
- Gestione prodotti vetrina, novità, offerta e più venduti

- ***Caratteristiche gestione e scheda prodotto***

- Possibilità di creare collegamenti personalizzati tra vari prodotti e visualizzarli dinamicamente sulle schede prodotto (es. stampante collegata a cartuccia colore e viceversa oppure prodotti simili, prodotti alternativi, prodotti che completano l'offerta ecc)
- Gestione prezzi per scaglioni di quantità (se ne compri 1 pezzo costa 10 euro, se ne compri da 2 a 5 pezzi costa 8 euro, ecc.)
- Dettagliata descrizione testuale
- Possibilità di creare delle tabelle dati associate alla categoria prodotto
- Gestione di un illimitato numero di foto associate ad ogni prodotto
- Possibilità di inserire un prodotto in più aree
- Possibilità di richiedere di essere avvertiti quando il prodotto diventa disponibile o cambia di prezzo
- Possibilità di vedere quando un prodotto non disponibile ed in ordine dal fornitore arriverà e in quale quantità
- Possibilità di allegare files alla scheda articolo (filmati, brochure, ecc.)

- ***Carrello, spese di spedizione e di incasso***

- Scelta del tipo o tipi di pagamento associati al cliente e ricalcolo automatico dei costi di incasso
- Gestione delle spese di spedizione per peso-corriere-tipo servizio-zona e ricalcolo automatico dei costi di spedizione
- Gestione delle spese di incasso con costi fissi, per peso, per percentuale, per pagamento scelto, ecc.
- Possibilità di inviare messaggi personalizzati con riepilogo del carrello

- Gestione pagamenti carta di credito tramite BANCA SELLA, BANCA TRIVENETA e CIN
- Ogni nuovo prodotto che inserisci nel gestionale viene pubblicato automaticamente nella categoria di appartenenza (solo se indicato come prodotto da pubblicare).
- Ogni aggiustamento di prezzo nel gestionale viene pubblicato sul sito indipendentemente dal numero di listini utilizzati.
- Le quantità reali a magazzino sono sempre aggiornate anche sul sito (con le esatte quantità o descrizioni scarsa, buona, ottima, ecc.).
- Una procedura automatizzata si occupa di ridimensionare e pubblicare le foto nei diversi formati presenti (es. foto miniatura, foto scheda prodotto, foto alternative prodotto, ecc.)
- Ogni ordine web viene inserito in un'apposita maschera che ti permette di controllare quanto ordinato su web e solo dopo una tua verifica convertire l'ordine web in ordine cliente.

	Funzionalita'
Articoli	Descrizione dettagliata fino a 65.000 caratteri
Articoli	Possibilita' di collegare un numero illimitato di foto ad ogni articolo
Articoli	Gestione prodotti novita', offerte, prodotti vetrina
Articoli	Gestione articoli equivalenti, accessori, parti di ricambio
Articoli	Visualizzazione giacenza di magazzino aggiornata automaticamente dal gestionale
Articoli	Listini personalizzati per cliente esattamente come impostati sul gestionale (ogni cliente visualizza il suo listino)
Articoli	Gestione prezzi per scaglioni di quantità (1pz costa 10 euro, da 2 a 5pz costa 8 euro, ecc.)
Articoli	Categorie articoli associabili ad aree web
Articoli	Possibilità di vedere quando un prodotto non disponibile ed in ordine dal fornitore arriverà e in quale quantità
Articoli	Possibilità di allegare files alla scheda articolo (filmati, brochure, ecc.)
Aree web	Gestione aree web multiple
Carrello	Scelta del tipo o tipi di pagamento associati al cliente e ricalcolo automatico dei costi di incasso

Carrello	Gestione delle spese di spedizione per peso-corriere-tipo servizio-zona e ricalcolo automatico dei costi di spedizione
Carrello	Gestione delle spese di incasso con costi fissi, per peso, per percentuale, per pagamento scelto, ecc.
Carrello	Messaggi personalizzati con riepilogo del carrello
Carrello	Gestione pagamenti carta di credito tramite BANCA SELLA, BANCA TRIVENETA e CIN
Gestione foto	Gestione e ridimensionamento automatizzato delle foto
News	Gestione di news indipendenti per ogni area del sito
News	Possibilita' di collegare un numero illimitato di foto ad ogni news
News	Possibilita' di collegare news ad articoli
Messaggistica	Sistema di messaggistica integrata tra sito e gestionale per scambio rapido e bidirezionale di messaggi con un utente specifico o verso gruppi di utenti
Messaggistica	Invio messaggi personalizzati per ogni evento: registrazione al sito, ordine effettuato, ecc.
Backoffice clienti	Gestione accesso riservato tramite userid e password
Backoffice clienti	Gestione registrazione utenti sul sito. Gli utenti registrati vengono automaticamente codificati nei "Contatti" del gestionale
Backoffice clienti	Possibilita' per i clienti di modificare il proprio indirizzo, numero di telefono, fax, ecc.
Backoffice clienti	Per ogni cliente storico di ordini, DDT e fatture su web per e possibilità di richiedere la generazione in formato PDF
Backoffice clienti	Abilitazione ad effettuare ordini configurabile cliente per cliente
Backoffice clienti	Possibilita' per i clienti di ricevere un avviso quando un articolo diviene disponibile
Backoffice clienti	Possibilita' per i clienti di ricevere un avviso quando un articolo diminuisce di prezzo
Backoffice clienti	Possibilita' di creare attivazioni personalizzate cliente per cliente
Multilingua	Supporto multilingua (di tipo occidentale)
Riparazioni	Modulo RMA direttamente integrato con il gestionale. L'utente è in grado di visionare l'avanzamento della procedura di riparazione/sostituzione
Compatibilita'	Compatibilita' Web Server

Area Privata:

Sul sito internet è stata aggiunta una apposita area nella quale gli agenti possono effettuare il login e collegarsi direttamente al database interno per verificare i prodotti vendibili, le caratteristiche , aggiungere ordini e collegarsi alla rete interna dell'azienda.

Gestione provvigioni agenti:

L'implementazione del software "Gestione provvigioni agenti" si articola in una serie di funzioni che permettono la generazione automatica dei movimenti delle rate di provvigione contestualmente all'emissione dei documenti di vendita o, a scelta, in modo differito tramite selezione e relativa elaborazione dei documenti di vendita precedentemente emessi e di gestirne il pagamento.

Caratteristiche funzionali:

-
- *E' possibile classificare gli agenti in capi area o titolari e sub agenti.*
 - *Generazione automatica delle provvigioni dai documenti di vendita;*
 - *Le provvigioni possono maturare:*
 - o sul fatturato, ovvero all'emissione del documento;*
 - o a saldo di ogni singola scadenza di pagamento del documento;*
 - o a saldo di tutte le scadenze di pagamento del documento;*
 - o manualmente senza nessun riferimento ad un documento di vendita*
 - *Pagamento automatico delle rate di provvigione agenti.*
 - *E' possibile richiedere la stampa di un estratto conto, con esposizione sintetica o analitica dei movimenti di provvigione*
 - *E' possibile avere una visione completa tramite statistiche*
-

Descrizione programma

Ecco una schermata del programma che ci fa vedere come ora sia più semplice gestire le provvigioni degli agenti, in modo automatico e intuitivo. Il programma comprende il campo "Tipo pagamento / maturazione", "data di maturazione", "Rata" per il pagamento. Poi successivamente vi è il campo riguardante il cliente con codice identificativo e il nome e il tipo di pagamento.

Ancora più sotto troviamo il campo dell'agente che include tutti e 7 gli agenti comprensivo del campo codice e zona. Infine il totale del movimento effettuato.

Immissione movimenti provvigioni agenti

Documento
 Tipo: Documento non registrato | Attività: | Filiale: | cNum: | Data: 01/01/2005 | Numero: 1 / 1

Tipo pagamento / Maturazione: M - Manuale | Data maturazione: 15/01/2005 | Rata: | Stato: A - Aperta | Tipo: E - Effettiva

Cliente: 1 BIANCHI | Codice: 1 | Pagamento: CONTANTI ALLA CONSEGNA

Origine movimento: Agenti | SubAge / Titolare: | Codice: | Zona:

Imponibile merce: 5.600,00 | Totale provvigione Imponibile: | Importo: | Rata provvigione Imponibile: | Maturato:

Data	Numero doc.	Data doc.	Importo
Pagamento rata			
Anticipazione rata			

Note:

Ok Annulla

In questa schermata abbiamo l'estratto conto degli agenti con tutti i relativi movimenti divisi per data. E' possibile aprire la situazione dei pagamenti cliccando sulla data che poi aprirà la schermata relativa divisa in una tabella con righe: Provvigioni pagate, aperte, sospese e da pagare. E colonne: effettivo/rinnovato, anticipazioni, storni e rate.

Estratto conto

Movimenti agenti
 Selezionare gli elementi da elaborare

= Movimento rettificato da N.V. in accredito

Sel.	Maturazione	Pref.	N. doc.	Maturato	Dov./Ant.	Corrisposto	Tipo rata	#
<input checked="" type="checkbox"/>	22/07/2005		15	60,00	60,00	60,00	EFF	
<input type="checkbox"/>	13/09/2005		20	4402,70	4402,70	4402,70	EFF	

Situazione pagamenti


	Effettivo/rinnovato	Anticipazioni	Storni	Rate
Provvigioni: Pagate				
Aperte	60,00			1
Sospese				
A pagare	60,00			

Chiudi

Inoltre il programma comprende un utilissimo strumento che fornisce all'azienda la visione completa dei risultati di vendita al fine di poter verificare al meglio l'andamento delle vendite per poi adottare delle determinate politiche aziendali e decidere eventuali nuovi agenti.

Statistiche agenti

Movimenti agenti



Statistiche agente ordinate per : Agente -> Prodotto
Esposizione del venduto netto mensile relativo all'anno 2006

Codice agente da : 01 a : 02

Agente	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio
01 - Rossi							
prod. 01	90	255		50	200	180	200
prod. 02		230		50		10	
prod. 03			120	30	50	130	
prod. 04				300			50
Totale	90	485	120	430	250	320	250
02 Bianchi							
prod. 01	90	55	455	50	200	180	200
prod. 02		25		450		10	
prod. 03	100	100	120	30	50	130	520
prod. 04				300			50
Totale	190	180	120	830	250	320	770

Totale venduto anno:

SITO INTERNET:

- HOME PAGE:



Descrizione:

Home page del sito, dove troviamo i vari collegamenti alle diverse pagine e in fondo a destra il pulsante che permette di contattare l'azienda tramite e-mail.

- CHI SIAMO



Tecna s.r.l. Fermignano via King, 7/a Tel. 072222071 Fax 072271785

[chi siamo](#) [prodotti](#) [agenti](#) [news](#) [ordini](#) [contatti](#)

La Tecna s.r.l è una società di rappresentanza e commercializzazione di impianti e macchine per manufatti in cemento (prefabbricati in cemento, tubi e blocchi in cemento, pavimentazioni in cemento, ecc...) .

La sede operativa è situata nel comune di Fermignano, in provincia di Pesaro e Urbino, in via Martin Luter King ed è un punto di riferimento per una serie di agenti che operano in diverse parti d'Italia e nel Mondo.



Descrizione:

In questa pagina è visibile in alto il logo e il nome dell'azienda, con l'indirizzo numero di telefono e fax.

In basso troviamo la descrizione dell'azienda e la mappa per raggiungere Fermignano

• PRODOTTI



T Tecna s.r.l. Fermignano via king, 7/a Tel. 072222071 Fax 072271785

chi siamo prodotti agenti news ordini contatti

- * Macchine ed impianti per la produzione di solai alveolari ad estrusione
- * Blocchiere semoventi
- * Tubiere a vibrazione per tubi da H=1m a H=3m armati e non armati con diametri da 150 a 3000 mm.
- * Impianti fissi per la produzione di elementi speciali in calcestruzzo vibrato (es. coperchi, canalette, ecc.)
- * Piccoli impianti di dosaggio e mescolazione
- * Tavoli vibranti
- * Stampi prefabbricati



Descrizione:

In questa schermata vediamo alcune foto di macchinari e la descrizione dei prodotti che la tecna ha a disposizione e produce (Macchine, impianti, brocchiere, tubiere, tavoli vibranti, stampi prefabbricati).

- **AGENTI**



The screenshot shows the 'Area Privata' section of the Tecna website. At the top left is the Tecna logo (a red circle with a white 'T'). To its right is the company name and contact information: 'Tecna s.r.l. Fermignano via king, 7/a Tel. 072222071 Fax 072271785'. Below this are six navigation buttons: 'chi siamo', 'prodotti', 'agenti', 'news', 'ordini', and 'contatti'. The 'agenti' button is highlighted in blue. Underneath the navigation buttons is the 'Area Privata' section, which contains two input fields for 'Username' and 'Password'. Below the login fields is a list of agents, each with a blue square bullet point, their name, role, and mobile phone number.

Tecna s.r.l. Fermignano via king, 7/a Tel. 072222071 Fax 072271785

chi siamo prodotti **agenti** news ordini contatti

Area Privata

Username Password

- Luca Rossi - Agente (Piemonte, Liguria, Valle D'Aosta, Lombardia)
cel: 335.258655
- Paolo Bianchi - Agente (Trentino alto adige, Friuli, Veneto)
cel: 335.858820
- Giulio Verdi - Agente (Emilia Romagna, Toscana, Umbria)
cel: 329.589655
- Paolo Allegri - Agente (Marche, Abruzzo, Molise)
cel: 348.652560
- Lorenzo Paolini - Agente (Lazio, Campania)
cel: 329.6295258
- Lucio Giovannelli- Agente (Puglia, Basilicata)
cel: 335.212358

Descrizione:

Qui è presente la lista di tutti gli agenti della tecna con il relativo numero di cellulare. In alto troviamo l'area riservata a gli agenti per collegarsi e comunicare con l'azienda.

- NEWS



Descrizione:

Le ultime novità riguardanti l'azienda o semplicemente aggiornamenti/modifiche al sito.

- ORDINI



Tecna s.r.l. Fermignano via king, 7/a Tel. 072222071 Fax 072271785

chi siamo

prodotti

agenti

news

ordini

contatti

Codice Prodotto	Prodotto	Descrizione	Quantità	IVA	Prezzo €
HPC20	SENSORE HYDROPROBE	SENSORE	0 ▼	20	34.000
XEC895	CANALETTO	CANALETTO	0 ▼	20	2.000
WRS899	CHIUSINO	CHIUSINO	0 ▼	20	1.000
NIO985	POZZETTO	POZZETTO	0 ▼	20	3.000
PFB234	PREFABBRICATO	PREFABBR	0 ▼	20	12.000
FUC702	CAVO SENSORE 4 MD	CAVO4MD	0 ▼	20	9.000
				IVA	14.000
				totale	52.000



Descrizione:

Qui è possibile acquistare on-line i vari prodotti direttamente dal sito, potendo scegliere la quantità e il relativo totale. E' uno strumento molto utile in quanto, una volta effettuato l'acquisto, l'azienda è aggiornata in tempo reale della transazione.

- **CONTATTI**

T Tecna s.r.l. Fermignano via king, 7/a Tel. 072222071 Fax 072271785

chi siamo prodotti agenti news ordini **contatti**

Luca Giovannelli- *Direttore*
giovannelli@tecna.com
335.13.65.057

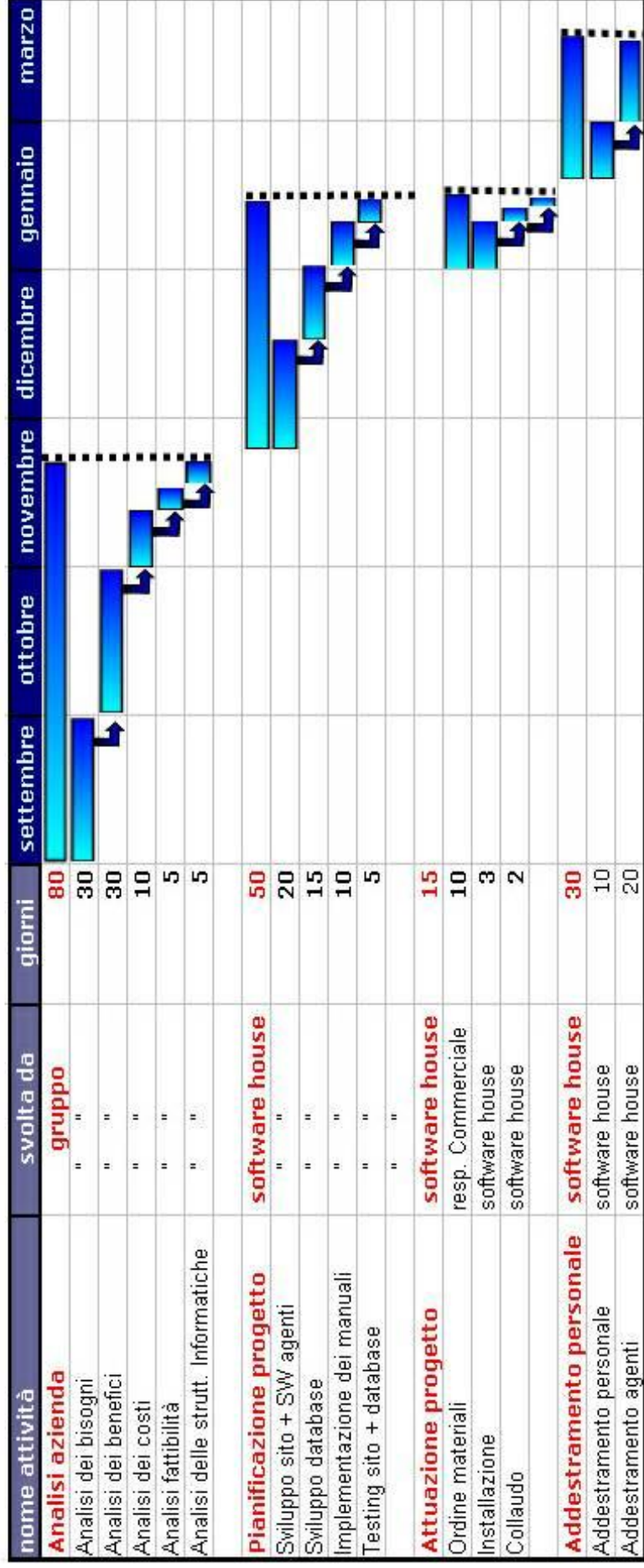
Paola Rossi - *Responsabile marketing*
paola.ross@tecna.com
335.78.37.163

Roberta Bianchi - *Responsabile commerciale*
r.bianchi@tecna.com
339.41.82.332

Descrizione:

In questa pagina ci sono gli indirizzi e-mail e numero di cellulare del direttore, del responsabile marketing e del responsabile commerciale.

Diagramma di Gantt



ANALISI COSTI BENEFICI

Costi :

- Costo di realizzazione modifica sito da parte di una software house (300 €)
- Costo di realizzazione del database (200 €)
- Addestramento personale all'utilizzo della nuova tecnologia di ordine (1.000 €)
- Costo implementazione SW "gestione provvigioni agenti" (200 €)
- Costo Hardware (150 €)

Totale: 1850 €

Benefici (tangibili/intangibili):

- **Risparmio di tempo per gestione ordini:**

L'acquisto dei materiali avviene on-line grazie al link "Ordini", presente nel sito. Tutto questo consente di risparmiare tempo e permette all'azienda di sapere in tempo reale la quantità dei prodotti che il cliente vuole acquistare. In questo modo si evitano le molteplicità di fax inviati per contattare il cliente.

- **Vantaggio Economico per maggiore visibilità:**

Il cliente entrando nel sito può conoscere nel complesso l'azienda, conoscere e volendo acquistare i prodotti che la Tecna ha a disposizione, contattare i responsabili e gli agenti tramite e mail e sapere le ultime notizie dall'azienda.

- **Vantaggio da parte degli agenti che vanno ad inserire gli ordini direttamente nel database:**

Gli agenti, grazie all'Area privata di collegamento al Database, hanno la possibilità di inserire gli ordini e visualizzare la quantità di prodotti disponibili, direttamente nel loro portatile dando una risposta immediata al cliente. Non è più necessario avere depliant aziendali ma il tutto va fatto on-line.

- **Miglioramento della gestione dei pagamenti delle provvigioni**

La gestione dei pagamenti ora è più semplice infatti con il nuovo software abbiamo una grande automatizzazione delle provvigioni e con ampia semplicità inseriamo le vendite e in modo automatico il programma ci darà le provvigioni

- **Maggiore monitoraggio delle vendite degli agenti**

Grazie alle statistiche abbiamo la possibilità di monitorare con grande efficacia le vendite che ogni agente effettua mese per mese per poi constatare quale agente è più efficiente e quale meno, per poi provvedere a eventuali premi o a richiami.

- **Velocizzazione del processo di lavoro**

Con il nuovo sistema informativo abbiamo una grandissima velocizzazione del lavoro data dall'automatizzazione dei processi. Infatti il lavoro principale ovvero la gestione delle vendite e delle provvigioni ora è notevolmente ridotta in termini di tempo

- **Conclusione : Miglioramento delle prestazioni**

Le prestazioni degli agenti e degli organi aziendali interni è notevolmente aumentata: L'utilizzo della rete interna permette ai soggetti di comunicare istantaneamente e scambiarsi informazioni senza trafficare da un ufficio all'altro con **risparmio di tempo.**

Grazie all'area privata gli agenti possono collegarsi al database ed effettuare ordini senza effettuare telefonate o ulteriori viaggi, quindi implica **risparmio di carburante e di costo delle chiamate.**

L'implementazione del software gestionale e delle gestione degli agenti consente di gestire gli ordini, monitorare le vendite con statistiche in modo automatico come precedentemente descritto, e tutto questo comporta ad una **maggiore efficienza, maggiore controllo sulle vendite, e quindi a maggiori profitti.**