

 marcopolo
MobileApp



marcopolo è un insieme di soluzioni software progettate per imprese commerciali, di servizi e di produzione. I vantaggi offerti dalle soluzioni marcopolo sono:

- 1 Ricchezza delle soluzioni in termini di copertura delle problematiche gestionali.
- 2 Economia nell'acquisto, grazie anche alla formula noleggiato, e nei costi di gestione.
- 3 Tecnologie conformi agli standard di mercato.
- 4 Estrema flessibilità delle procedure nell'adeguarsi alle necessità aziendali grazie anche agli strumenti di sviluppo in dotazione alle singole soluzioni.
- 5 Servizi di consulenza pre-vendita, formazione, assistenza post-vendita forniti da personale esperto di problematiche aziendali, assistenza telefonica e teleassistenza.



marcopolo offre soluzioni per:

- Software gestionale per imprese
- Fatturazione elettronica; Privato e Pubblica Amministrazione
- Software per la gestione delle relazioni commerciali CRM
- E-commerce ed integrazione con market place
- Soluzione per il Retail e la GDO con sistemi touch screen e registratori telematici
- Software per la raccolta ordini e tentata vendita per smartphone e tablet
- Soluzione datawarehouse per la Business Intelligence
- Adempimenti normativi ed invio telematico

La nuova suite **marcopolo**, un grande progetto realizzato su misura per il tuo business.



marcopolo
microERP

Una suite di soluzioni software gestionali progettata per le imprese di produzione, commercio, logistica, servizi, piccola e grande distribuzione.



marcopolo
Business Intelligence

Un sistema sofisticato data-warehouse e business intelligence che permette analisi tridimensionali dei dati aziendali con l'aiuto di griglie, grafici e report.



marcopolo
CRM

Una soluzione rivolta agli aspetti aziendali spesso non riconducibili a logiche prettamente gestionali: marketing, gestione dell'office information, il service e la gestione dei contratti, gestione delle risorse umane, le statistiche relative ai vari aspetti aziendali, il portale di accesso alla rete commerciale, gestione dei progetti, gestione del rapporto con i fornitori, gestione delle F.A.Q. CRM è anche il sistema di gestione back-office di marcopolo Commerce.



marcopolo
Commerce

Risponde ad una semplice domanda: è possibile integrare un sistema di e-commerce, in modalità B2B e B2C ed il collegamento con market-place con le soluzioni gestionale marcopolo microERP e le altre soluzioni marcopolo? marcopolo commerce risponde a questa domanda con un sistema veloce e robusto che contempla aspetti particolari di gestione come taglie e colori o la gestione di varianti.



marcopolo
MrSmart Solutions

Sfruttare il mondo di dispositivi touch-screen per offrire soluzioni che spaziano dal terminale di vendita POS per la piccola e grande distribuzione o una rete vendita in mobilità (raccolta ordini e tentata vendita) fino ad arrivare ad una rete di tecnici in mobilità.



marcopolo
MobileApp

Offre alle aziende soluzioni android e iOS per la raccolta ordini in mobilità, la gestione di carte fedeltà e volantini per la grande distribuzione, la consultazione di indici aziendali dai direttori aziendali e, infine, sistemi di letture (contatori) in mobilità.



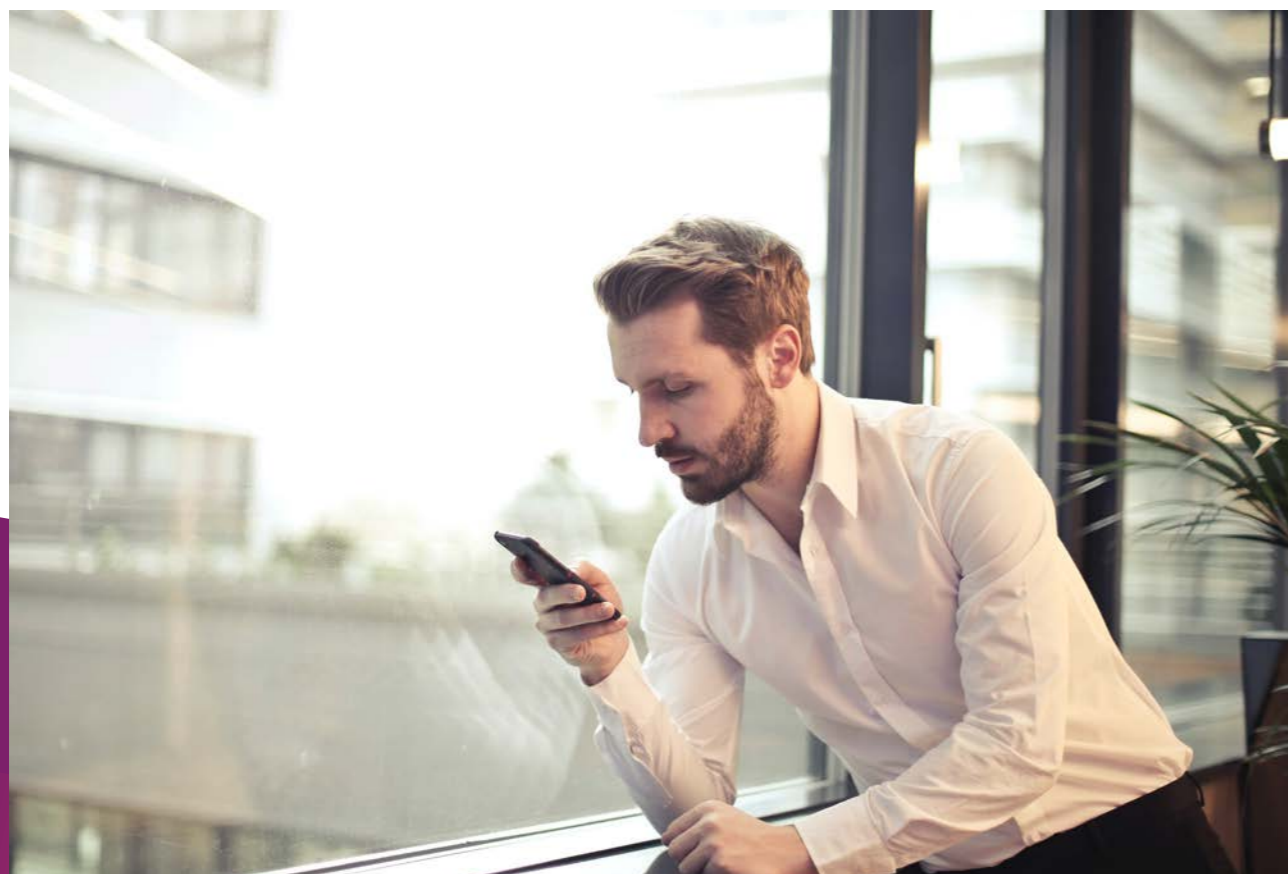
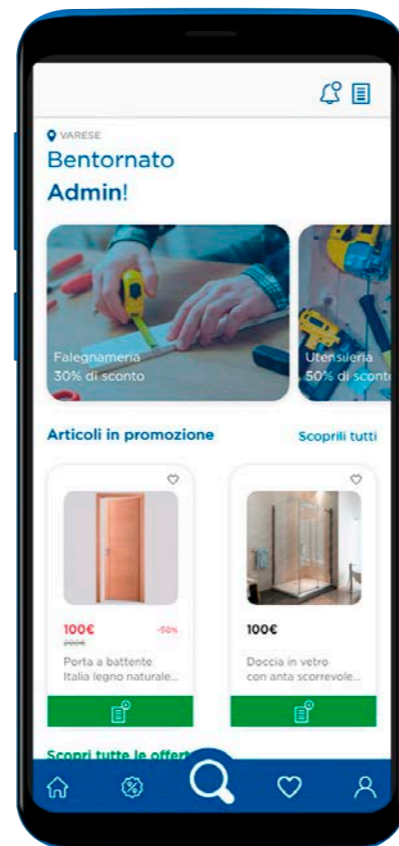
Le soluzioni MobileApp disponibili per i sistemi iOS di Apple ed Android su smartphone e su tablet offrono metodologie innovative per rispondere alle esigenze di alcuni mercati.

SalesApp

marcopolo SalesApp è un'applicazione destinata alla forza vendita in mobilità ed offre al contempo una soluzione per la raccolta ordini e la tentata vendita. È interfacciabile con stampanti portatili con connessione bluetooth. Gestisce la vendita di articoli anche per taglia e colore. marcopolo SalesApp scambia i dati con marcopolo CRM e diventa parte integrante del complesso sistema di gestione degli ordini clienti che possono provenire da marcopolo microERP, marcopolo Commerce, marcopolo CRM (attraverso l'interfaccia di gestione ordini agenti e punti vendita) ed, infine, marcopolo SalesApp.

FidelityApp

marcopolo FidelityApp è un'applicazione orientata alla fidelizzazione del rapporto tra cliente-consumatore e GDO. Sostituisce, di fatto, la tradizionale fidelity card stampata su PVC con una virtuale, permette all'organizzazione di vendita di fare operazioni di marketing mirate, preparate su marcopolo CRM, permette al cliente di usufruire di tali offerte, di ottenere tutti i vantaggi tradizionali collegati ad un programma fedeltà quali sconti ed accumulo punti, tenere sempre aggiornate le offerte volantino ed, in generale le promozioni del

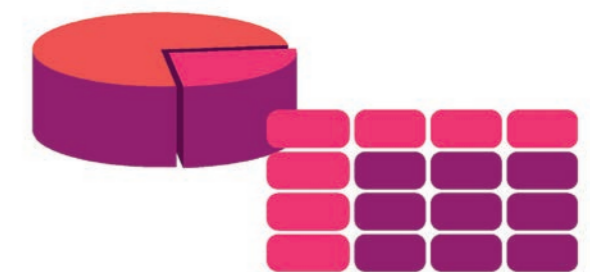


punto vendita, permette al consumatore di conoscere lo stato dei punti/crediti e di conoscere lo storico delle spese effettuate, suddivise per merceologia, periodo, offerte.

AnalyticApp

marcopolo AnalyticApp permette ai dirigenti aziendali il monitoraggio in tempo reale degli indici aziendali. Il sistema propone un insieme di griglie dati e grafici, anche personalizzabili, riconducibili a quelli disponibili in marcopolo microErp analytics.

Tutti i dati sono sincronizzati attraverso il portale aziendale marcopolo CRM e tengono conto di fatturato, marginalità per area geografica, punto vendita, cliente, agente, settore merceologico, categoria articolo.





www.marcopoloprogetti.it

distribuito da