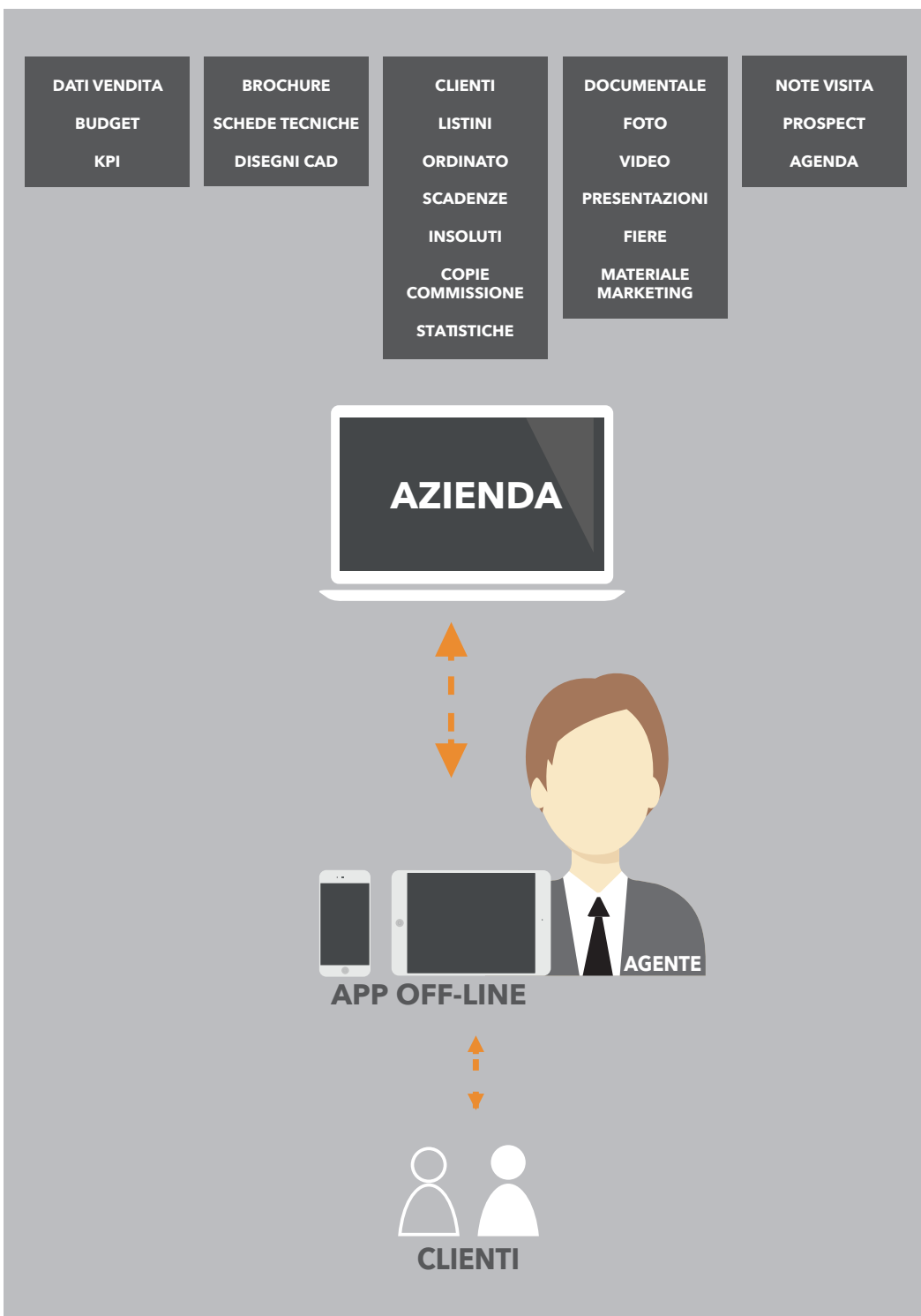


**Stop.**  
**Renew.**  
**Connect.**  
**Sell.**

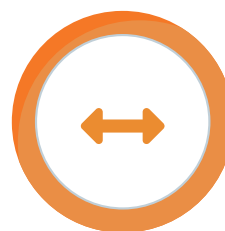


## La tua Azienda in Mobilità

tutti i dati disponibili in off-line per presentare azienda e prodotti, consultare la situazione dei clienti e raccogliere ordini

Tutte le informazioni provenienti dal reparto tecnico, commerciale, marketing, amministrativo, dall'ERP e dal CRM in un unico strumento a disposizione della tua rete vendita.

icm permette di omogeneizzare e gestire in App dati e documenti provenienti dai vari data base aziendali, ma anche di controllare le modalità di utilizzo dell'App di tutti gli agenti e/o altre figure autorizzate.



distribuisce le informazioni in sicurezza



fornisci tutte le informazioni per la vendita in un'unica applicazione



ricevi gli ordini corretti pre-caricati in ERP

# Organizzare e Condividere

omogeneizzare distribuire e controllare dati, documenti multimediali e cataloghi provenienti dai diversi data base aziendali

## Manager

Con **icm** l'Azienda ha a disposizione un Manager di controllo per creare diversi livelli di accesso alle informazioni contenute nell'App. La sicurezza è garantita da una triplice chiave di accesso: utente, password e codice dispositivo. L'App è disponibile per i dispositivi iOS o Android e sarà distribuita tramite uno store privato. È possibile distruggere da remoto i dati dell'App per le persone che interrompono il rapporto con l'Azienda, senza alcuna perdita di informazioni.

**Manager**  
di controllo aggiornamenti giornalieri



## Azienda e prodotti

Con **icm** la rete vendita può avere sempre con sé tutte le informazioni e la documentazione utile alla presentazione aziendale (pdf, gallerie fotografiche, video, ppt, certificazioni, ecc.) e documentazione relativa ai prodotti (schede tecniche, disegni cad, schede sicurezza, manuali d'uso, foto, video, prodotti complementari, optional).

È possibile avere sempre in evidenza novità e promozioni.

L'Azienda potrà condividere in tempo reale con la rete vendita altre informazioni, altrimenti inviate via e-mail (es. riepilogo provvigioni, budget, insoluti, ecc.)

**Scheda prodotto**  
con dati tecnici e allegati multimediali



| DATI TECNICI |                              |         |                                  |         |
|--------------|------------------------------|---------|----------------------------------|---------|
| Largh.       | 1450 mm                      | Bobine  | Min                              | 600 mm  |
|              | 1800 mm                      |         | Max                              | 1000 mm |
|              | Altezz.                      | 1200 mm | Portata                          | 700 kg  |
| Ingombri     | Lungh. con protezioni attive | mm      | Velocità di spostamento macchina | 4 km/h  |
|              | Peso                         | 350 kg  | Potenza                          | 1,5 KW  |



**Scheda cliente**  
con situazione e mappa geolocalizzata

## Analizzare e Vendere

a bordo dell'App la situazione commerciale ed amministrativa di ogni cliente e la possibilità di compilare copie commissioni digitali

## Schede cliente

Con **icm** è possibile avere sempre con sé il data base clienti con funzioni di ricerca e geolocalizzazione, anagrafica, scadenze pagamento, insoluti, storico ordini, assortimento, ordini inevasi. È possibile inserire nuove anagrafiche cliente. Sono disponibili statistiche di confronto anno su anno del fatturato per cliente, prodotto, linea, quantità e valore e altro. Sono attivabili indicatori rispetto a budget su fatturato, venduto, nuovi clienti, clienti che acquistano meno rispetto anno precedente, articoli più venduti e altro.



**Riepilogo**  
pdf preventivo/copia commissione

## Raccolta ordini/preventivi

In **icm** è possibile caricare preventivi, wish-list, copie commissioni con listini cliente, promozioni, gestione kit e giacenze articolo in off-line. È possibile caricare righe con lettore bar-code bluetooth e raccogliere la firma digitale (con o senza valore legale). È possibile registrare un pagamento con POS bluetooth. È possibile inserire su preventivo o copia commissione commenti a livello di riga articolo o a piè di ordine e crearne un pdf da inviare via mail; è possibile inviare le copie commissione in formato dato (in on-line) direttamente in azienda.

# Gestire Prospect e Agenda visite

pianificare giri-visita, condividere l'agenda appuntamenti e tracciare le note del cliente

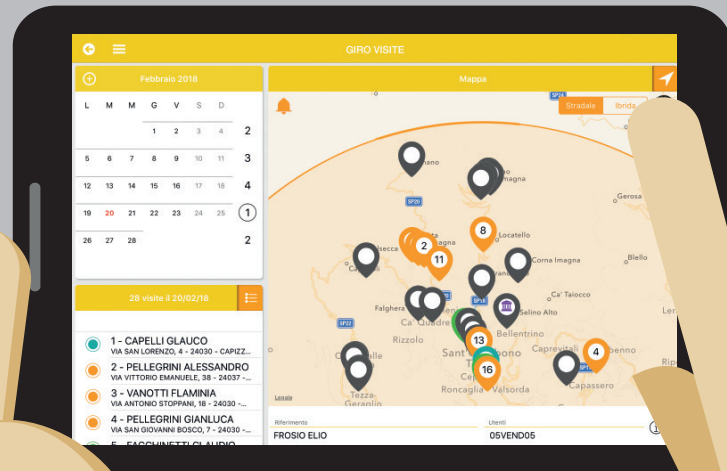
## Agenda e note visita

Con **icm** la rete vendita ha a portata di mano un data base prospect con funzioni di ricerca e geolocalizzazione.

Ogni scheda prospect può essere arricchita di informazioni relative ai contatti e alle note delle visite effettuate.

La rete vendita può avere la gestione completa dell'agenda e appuntamenti in off-line e la possibilità (in on-line) di inviare l'agenda, gli appuntamenti, le nuove note visita sul data base CRM in Azienda.

## Agenda appuntamenti



## Pianificazione giro-visite

## Pianificazione visite

Con **icm** la rete vendita può raccogliere dati relativi al contatto su questionari strutturati che possano essere analizzabili successivamente in azienda.

È possibile allegare a queste informazioni anche documentazioni fotografiche raccolte sul posto.

Per le reti commerciali che ne hanno la necessità, è possibile pianificare su mappa geolocalizzata il giro di sequenza visite giornaliero, che, a seguito della sincronizzazione, sarà inviato in Azienda.

## Vantaggi per la Rete Vendita

**0**

**documenti  
cartacei**

cataloghi, brochure e  
altro da dover trasportare

**0**

**telefonate o  
email in ufficio**

ciò che ti serve è sempre  
a portata di mano

**100%**

**prodotti a  
catalogo**

e tutte le info dei prodotti,  
novità e promozioni

**100%**

**copie  
commissione**

redatte direttamente dal  
cliente in forma digitale

**0**

**spreco  
di tempo**

nella ricerca informazioni  
per la prevendita

**100%**

**dati clienti  
e prospect**

con gestione agenda, giro  
visite e note condivise

## Vantaggi per l'Azienda

**0**

**spese per  
stampe e email**

cataloghi brochure e  
altro materiale marketing

**100%**

**ordini in  
tempo reale**

caricamento automatico  
degli ordini nel gestionale

**-90%**

**tempo  
distribuzione**

di materiale aggiornato  
dei prodotti o del brand

**-90%**

**errori**

nei preventivi  
o copie commissioni

**0**

**spese e tempo  
al telefono**

distribuire le informazioni  
in tempo reale

**+100%**

**sicurezza  
di condivisione**

dati accessibili solo con  
tripla autenticazione

guarda il video di icm



**4words**  
web apps mkting solutions

<https://apps.4words.it> | [commerciale@4words.it](mailto:commerciale@4words.it) | +39 0444.414964

4words è una business unit di Sanmarco Informatica SpA