

ANALISI PORTAFOGLIO CLIENTI

L'Analisi portafoglio clienti è un potente strumento che nel nostro software viene identificato con la funzione **ricerca avanzata**.

>>	Codice	Ragione Sociale	Indirizzo	Località	Cap	Prov.	Tel. ufficio	Richiamare	Prima vis.	Ultima vis.	Cod. Fiscale	Partita Iva	Categoria	Te
	ZZ02240	DE RA, TEX di Deò Maurizio & C. sas	Via Ecrivà 28	Bari	70124	BA						05699880729	Agenti	
	ZZ02241	SOLUZIONI ENERGIA DI IMMO DE S	VIA ERARIO 12/A - MANDURIA	Taranto	74024	TA	099 4506193				DSNCMN72C31F	02784740736	AZ	
	ZZ02242	F.A.R. Rappresentanze SRLS	viale Crotone 166	CATANZARO	88100	CZ	+39 335 574 7					03436890791	Agenti	
	ZZ02243	WAYN TRUST S.R.L.	VIA CARLOFORTE, 60	CAGLIARI	09123	CA					03674730928	03674730928	Agenti	
	ZZ02244	SORBELLO TRE S.R.L.	Via Luminaria, 3	Santa Venerina	95010	CT	095 954957				03072070877	03072070877	AZ	
	ZZ02245	LAURIA srl	Via Ercole Patti, 17	PEDARA (CT)	95030	CT	39 095 213271					0422255 087 5	Agenti	
	ZZ02246	ELDAO Project SH.p.k.	Rruga Jul Variboba, 24 Villa 8	Tirana,								L6142		
	ZZ02247	Belleggia consulting S.R.L	Via Capri 3/A	San Benedetto del Tronto	63074	AP	0735 488002				02289390441	02289390441	AGENTI VINI	
	ZZ02248	BEFFEGI SRL	Via G. Vitello 6	Scafati	84018	SA	02465471205				02465471205	02465471205	consulenza az.	
	ZZ02249	BRANCOLINI ERMANNIO	Via Bentivoglio 18	MODENA	41122	MO					BRNRN54D13F2	03680060369	Agenti	
	ZZ02250	GEMME DI BONTA' SRL	VIA CADUTI DEL LAVORO 34	ANCONA	60127	AN	071804021					02612870424	Agenti	
	ZZ02251	Nuova Euromark Srl	Via Bosco, 99/A	Scandiano	42019	RE	0516603811					02212440354	Agenti	
	ZZ02252	VINAPOLY srl	Via Cervantes de savaedra 64	Napoli	80133V	NA	3381502990					08534351211	AGENTI VINI	
	ZZ02253	PT srls	Via Pola 14	Terni	05100	TR	335/68.93.219				01549070553	01549070553	Agenti	
	ZZ02254	OTTO SRL	Via Giovanni Battista Morgani 10	Bologna	40122	BO					03476151208	03476151208	AZ - ABBIGLIAMENT	
	ZZ02255	Socci Sandrina	Via Montegallo 18/A	Offagna	60020						SCCSDR50H45G1			

PERCHE' LA RICERCA AVANZATA

1. il patrimonio più importante di ogni impresa sono le informazioni, gestire bene le informazioni acquisite durante la vita dell'impresa è il fattore distintivo per arrivare al successo;
2. non è sufficiente archiviare le informazioni, è necessario saperle estrapolarle ed analizzarle;
3. l'analisi delle informazioni può variare in funzione di tanti parametri (commerciali, fiscali, tendenze di mercato, preferenze dei clienti, efficienza del team di lavoro,...).

A COSA SERVE LA FUNZIONE RICERCA AVANZATA

Quando abbiamo progettato questa funzione abbiamo pensato a qualcosa che potesse estrapolare le informazioni memorizzate con la possibilità di personalizzare tipologie di filtri e raggruppamenti in base alle stesse informazioni memorizzate.

Ciò consente di avere un potente strumento per:

1. fornire informazioni utili agli studi di settore;
2. capire la geolocalizzazione dei propri clienti;
3. estrapolare liste clienti personalizzate per qualsiasi attività di marketing;
4. analizzare le attività svolte sui clienti dal team di lavoro;
5. avere liste clienti profilate in funzione degli acquisti effettuati, la zona di riferimento, il settore merceologico, ecc...
6. utilizzare queste liste profilate per operazioni marketing automatizzate e personalizzate

COME FUNZIONA LA RICERCA AVANZATA

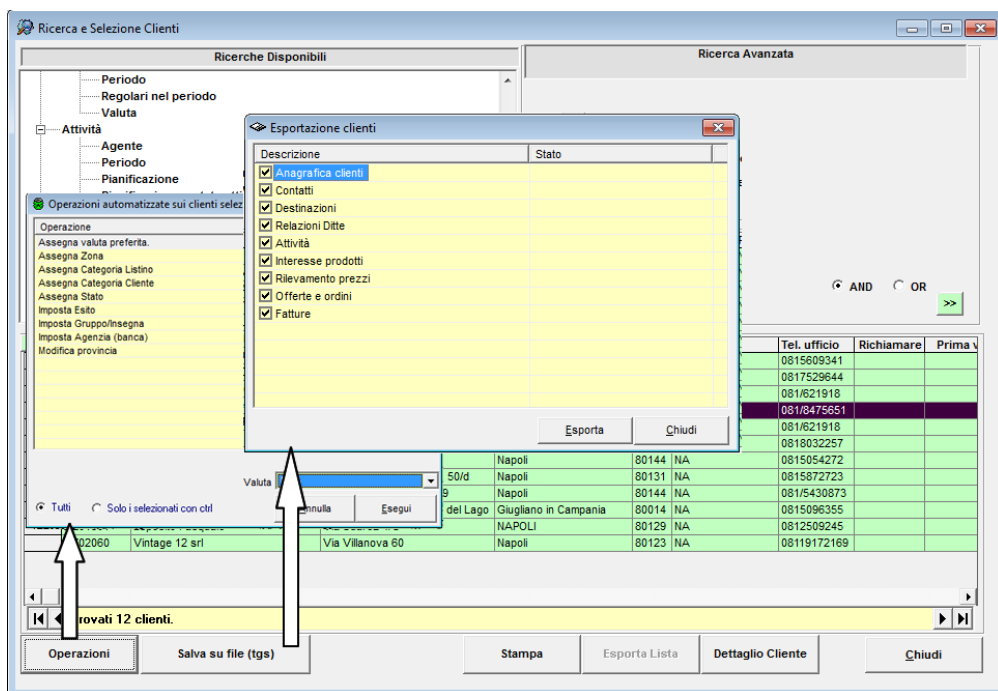
dall'anagrafica clienti, si accede alla videata precedente che è suddivisa in tre parti;

in alto a sinistra è possibile indicare il tipo di ricerca, sulla destra cosa ricercare e di sotto viene riportato il risultato della ricerca dopo aver premuto il tasto **"avvia ricerca"**

Dalla seguente videata si evince che per ogni informazione memorizzata è possibile realizzare una ricerca.

1. si seleziona la ricerca interessata, per esempio **Provincia**, quindi sulla destra si indica la provincia interessata, si preme **avvia ricerca** e di sotto verranno visualizzati i clienti di quella provincia;
2. volendo è possibile spuntare la casella "**ricerca su risultato precedente**", quindi selezionare un'altra ricerca, tipo "numero scadenze non saldate" ed ottenere quindi la lista dei clienti che si trovano in quella provincia che hanno insoluti;
3. le combinazioni sono tante quante sono le informazioni memorizzate, quindi è possibile effettuare l'analisi portafoglio clienti che si desidera senza alcun limite.

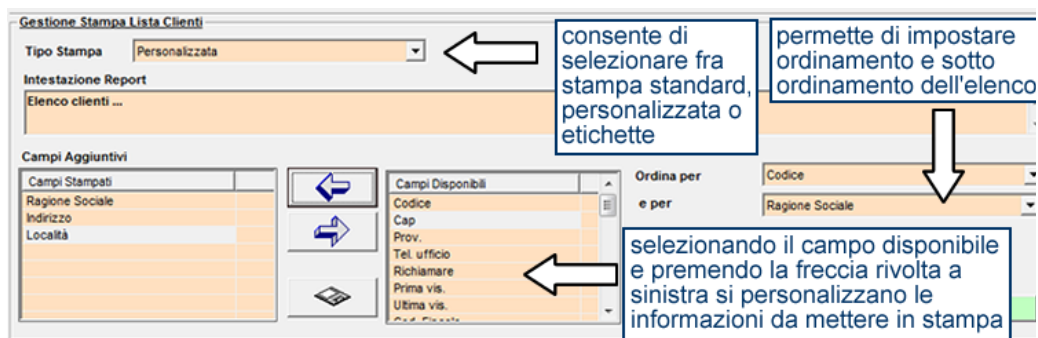
Una volta profilata la lista clienti è possibile:



1. fare operazioni di assegnazione rapide (funzione **operazioni** - permette di associare un listino personalizzato alla lista clienti profilata, associare i clienti ad un gruppo o ad una determinata agenzia, ecc.);
2. esportare la lista profilata in formato Access (**funzione salva TGS**);
3. **Esportare Lista** clienti per altri scopi (pianificazione attività, invio news letter, ecc...);
4. Dettaglio Cliente, permette di accedere alla scheda cliente completa;
5. **Stampare la lista** (su carta, in pdf o inviarla per email);

Selezionando la funzione Stampa, si accede alla seguente videata con la quale lanciare l'anteprima di stampa

Ogni stampa generata dal programma la si può salvare in formato word, Excel, Pdf e inviarla anche per posta elettronica.



- Ricerche Disponibili**
- Generali
 - Agenzia-banca
 - CAP
 - Categoria
 - Cell. Contatto
 - Codice
 - Contatto
 - Data 1.ma visita
 - Data Richiamare
 - Data Ult.ma visita
 - Denominazione
 - E-Mail
 - Esito
 - Fax
 - Gruppo Appartenza
 - Indirizzo
 - Interesse a qualsiasi ditta
 - Interesse Ditta (singola)
 - Interesse Linea
 - Interesse Prodotto
 - Interesse Tipo
 - Località
 - N° Addetti
 - Partita IVA
 - Provincia
 - Ragione Sociale
 - Relazioni Ditte
 - Relazioni Ditte (Categoria)
 - Relazioni Ditte (Ditta e Age
 - Relazioni Ditte (Ditta,Agent
 - Stato
 - Telefono
 - Telefono Contatto
 - Zona
 - Offerte
 - Ordinato
 - Agenti
 - Agenzia
 - Destinazioni agente
 - Fornitore
 - Fornitore-Agente
 - Fornitore-Agenzia
 - Linee di vendita
 - Numero Ordine
 - Periodo
 - Prodotti
 - Stagioni
 - Valuta
 - Fatturato
 - Agenti
 - Agenzia
 - Fornitore
 - Fornitore-Agente
 - Fornitore-Agenzia
 - Linee di vendita
 - Valuta
 - Pagamenti
 - Fornitori
 - Numero Scadenze Non Sal
 - Periodo
 - Regolari nel periodo
 - Valuta
 - Attività
 - Agente
 - Periodo
 - Pianificazione
 - Pianificazione e stato attivi
 - Senza attività
 - Stato attività
 - Tipo Attività
 - Tipo Attività e periodo
 - Tipo Attività NON SVOLTA
 - Tipo Attività SVOLTA nel p
 - Varie