

## Scheda Commerciale

<i>Intestazione</i>	<i>Descrizione</i>	<i>Esempio</i>
<i>Titolo / Nome Registrato</i>	SYSLAB CRM MANAGER	Nome, Nome registrato
<i>Settore Merceologico</i>	AZIENDE DI PRODUZIONE E SERVIZI	Settore merceologico prevalente e derivato
<i>Nome Esteso</i>	SYSLAB CRM MANAGER	"motto" dell'applicativo
<i>Cos'è</i>	CRM	Presentazione commerciale dell'applicativo
<i>Cosa Fa</i>	Syslab Manager è un'applicazione CRM che, grazie ad una struttura modulare e personalizzabile, consente veramente l'implementazione di una filosofia di Customer Relationship Management: la struttura "cliente centrica" dell'applicazione consente l'accesso diretto dall'anagrafica cliente a tutte le attività/entità in relazione con il medesimo: trattative in essere, attività svolte e da svolgere, rapportini di produzione o di intervento, ticket di assistenza, e-mail intercorse, ecc.	Presentazione funzionale dell'applicativo
<i>A chi è destinato</i>	AZIENDE DI PRODUZIONE E SERVIZI	Categorie potenzialmente interessate, ecc
<i>Disponibilità a mettere a disposizione sorgenti e ad uno sviluppo condiviso di soluzioni ad hoc</i>	ND	
<i>Disponibilità a fornire supporto e documentazione per verticalizzazioni senza rivendicare sorgenti</i>	ND	
<i>Scontistica sul prezzo applicata al rivenditore.</i>	DA DISCUTERE	
<i>Disponibilità per marketing e vendita congiunti</i>	SI	

## Scheda Tecnica

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione</i>	<p>Tutte le attività di marketing sono gestite dall'interno di Syslab Manager: campagne di marketing/comunicazione su prospect (dall'invio di e-mail e SMS fino al recall telefonico) e attività di invio di newsletter ai clienti acquisiti, generando così un circolo virtuoso e continuativo di informazioni con la clientela, a garanzia della massima fidelizzazione.</p> <p>Syslab Manager è anche un efficace strumento per il controllo di gestione. Le funzionalità specifiche di gestione progetti e commesse, la rapidità di inserimento della consuntivazione dei lavori e l'ampia reportistica, consentono di controllare puntualmente i costi e la marginalità sui clienti e sui progetti.</p> <p>Al suo interno, Syslab Manager include una sofisticata gestione delle agende condivise, ovviamente integrata con Microsoft Outlook e con dispositivi palmari.</p>	<i>Descrizione applicativo</i>
<i>Target</i>	AZIENDE DI PRODUZIONE E SERVIZI	<i>Aziende a cui è diretto e su cui è stato implementato</i>
<i>Criteri dimensionali del settore</i>	PICOLE E MEDIE IMPRESE	<i>Criteri di scelta del target sulla base di indicatori specifici del settore (es.: settore cooperativo – n° soci, settore acque – n° bottiglie confezionate ecc.)</i>
<i>Produttore</i>	SYSLAB SRL	<i>Concessionario produttore o Azienda produttrice</i>
<i>Ambiente Gestionale</i>		<i>Gestionale:</i>
<i>Sistema di Sviluppo</i>	MICROSOFT .NET	<i>Es.: Codepainter, sitepainter, visual basic, .Net – INDE – DT ecc ..</i>
<i>Base Dati</i>	SQL SERVER da 2005 in su	<i>Es.: Integrata con gestionale, proprietaria, ecc SQL /ORACLE Etc.</i>
<i>Infrastruttura Hardware</i>	Nessun limite	<i>Es.: da 5 a 100 workstation. Server dedicato, Ecc..</i>
<i>Integrazione con altri sistemi e/o device</i>	Integrazione con tablet e smartphone	<i>Es.: Integrazione con palmari, tipologia di integrazione e caratteristiche di eventuali moduli collegati</i>
<i>Livello integrazione</i>	INTEGRATO CON RILEVAZIONE PRESENZE SISTEMI, CON GESTIONALE DYLOG OPENMANAGER, CON SW CENTRALINI ESTOS	<i>Integrazione dell'applicativo. Es.: come modulo di gestionale, esterno</i>
<i>Livello invasione sullo standard</i>	-	<i>Quantità e complessità delle modifiche che sono state introdotte nello standard per la verticalizzazione.</i>
<i>Prerequisiti</i>	-	<i>Moduli gestionali necessari per il funzionamento</i>

<i>Numero Installazioni</i>	15 gestite direttamente	
<i>Principali Referenze</i>		<i>Lista</i>
<i>Disponibilità e condizioni preventiva</i>	DEMO ON SITE SE ENTRO 100 KM (O SE NE VALE LA PENA) .DEMO VIA WEB PER IL RESTO	<i>Disponibilità e modalità di DEMO su territorio o via internet o in presso il cliente ecc ..</i>
<i>Disponibilità territoriale per assistenza ed addestramento</i>	COME SOPRA	<i>Disponibilità a gestire il cliente finale sul territorio</i>
<i>Contatto</i>	Alessandro Cella - <a href="mailto:alessandro.cella@m2informatica.it">alessandro.cella@m2informatica.it</a>	

## Scheda Tecnica - APPENDICE

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione Aggiuntiva</i>	Disponibile anche in cloud	<i>Descrizione estesa</i>
<i>Competitors</i>	VTIGER, SALESFORCE, SUGAR CRM, TUNGSTENA, VTE	<i>Chi sono i concorrenti posizionamento nei confronti della concorrenza</i>
<i>Dimensionamento, caratteristiche del mercato, esigenze</i>	IL CRM PROPRIO IN UN MOMENTO DI STATICITÀ DEL MERCATO E' COMUNQUE DI APPEAL PER AZIENDE CHE DESIDERANO INNALZARE IL LIVELLO DI COMPETITIVITÀ	<i>Quanti potenziali clienti, percentuali di crescita, esigenze percepite dal mercato ecc</i>
<i>Indicazioni di prezzo</i>	SOLUZIONI A PARTIRE DA 1.000 EURO	<i>Ordine di Grandezza</i>