

La soluzione applicativa integrata per il totale controllo delle attività di marketing operativo



PromoMaster è lo strumento per pianificare, gestire ed amministrare tutte le attività organizzative ed operative di un'azienda di marketing operativo, permettendo di tracciare tutte le fasi di una campagna promozionale in-store dal preventivo al consuntivo, di gestire in tempo reale il controllo delle missioni assegnate ai soggetti incaricati, dei materiali sul territorio, l'emissione di report statistici aggiornati ed il rispetto delle tempistiche previste. In un solo software, creato da Effective con moderne tecniche e metodologie di sviluppo applicativo, sono integrate tutte le funzionalità per la gestione delle attività di marketing operativo, vostre e/o del vostro cliente.

Internet worldwide web:

la campagna sulla punta delle dita del vostro cliente

Superate il confine della vostra azienda e raggiungere tutti i soggetti della vs. organizzazione territoriale e, soprattutto, interagite in tempo-reale con il vs. Cliente. Grazie alle funzionalità Internet di **PromoMaster**, il vostro cliente accede all'area riservata che contiene le informazioni sulle campagne in corso e sugli inventari relativi ai materiali promozionali; gli aggiornamenti sono dinamici ed in tempo reale perché anche i promoters e le agenzie corrispondenti possono completare le loro attività via web. Condividete con il Cliente solo dati sicuri e certificati perché essi diventano disponibili dopo rettifica/validazione dei vostri responsabili aziendali. Tramite Internet web, il vostro cliente può controllare dal suo PC i risultati della campagna in fase di svolgimento e monitorare l'attività della propria forza vendite. Grazie alle funzionalità web di **PromoMaster**, il vostro cliente può caricare direttamente le proprie prenotazioni via web e seguire l'avanzamento dei lavori fino al completamento ed alla raccolta del risultato finale, con la possibilità di consultare direttamente via Internet i suoi reports personalizzati a livello di campagna/servizio.

Le principali caratteristiche di **PromoMaster**

- gestione dal preventivo al consuntivo della promozione in-store e delle attività collegate
- gestione tariffe, costi e spese a livello di listino cliente/fornitore, operazione/servizio o singola attività
- strumenti interni di workflow con costante controllo dello stato di avanzamento delle attività possibilità di segregazione delle responsabilità dell'utenza
- gestione e generazione automatica della documentazione relativa alle attività basata su modelli definibile a livello di Cliente, Campagna, Catena, PV, ... (lettera di incarico, documenti di certificazione del promoter, documenti di presentazione su PV, documentazione del cliente da consegnare all'incaricato)
- gestione dei materiali sul PV e presso agenzie corrispondenti ed incaricati
- raccolta dati sul PV secondo modelli personalizzabili per ogni cliente / campagna / servizio
- funzioni web server accessibili via Internet da parte di incaricati del cliente, delle agenzie corrispondenti e dei promoters mediante profili utente individuali e sicuri (attivabili anche in ambiente criptato con certificato e protocollo SSL)
- connessione con la posta elettronica per l'invio della pianificazione periodica alle agenzie corrispondenti e per l'invio e raccolta dati relative alle missioni esecutive.

- integrazione SMS con la rete cellulare GSM per l'assegnazione/revoca degli incarichi ai promoters e la raccolta di informazioni e risultati dal punto vendita
- gestione immagini relative alla promozione anche inviate mediante web e/o MMS con telefono cellulare
- reporting via web personalizzato per cliente / campagna
- Riepilogo prestazioni dei soggetti incaricati per calco e liquidazione dei corrispettivi (report per consulente paghe e contributi personalizzabile per promoter/servizio/periodo, estrazione dati per generazione lettere di compenso, riconciliazione fatture professionisti, agenzie corrispondenti, fornitori)
- fatturazione attività al cliente con funzioni di riepilogo a livello di campagna, servizio, tariffa.
- funzioni di sicurezza, riservatezza, ruolo, autorizzazione, validazione a livello di utente
- maschere utente e visualizzazione dati personalizzabili a livello di singolo campo dati
- archiviazione elettronica documenti legati a offerte, campagne, anagrafiche soggetti, rete distributiva, missione
- query manager integrato per analisi dati e reporting personalizzato a livello di cliente/campagna/servizio/modello dati, anagrafiche territoriali, rete commerciale/distributiva, periodo; funzioni di ordinamento/agggregazione/riepilogo, creazione di campi calcolati definiti dall'utente.
- multiutenza, multiazienza, multimagazzino, multivaluta
- database MS Access o MS SQL Server (per elevati volumi)
- sviluppato per ambienti client/server Microsoft Windows
- integrazione con MS-Office (MS-Excel, MS-Word, ecc.)

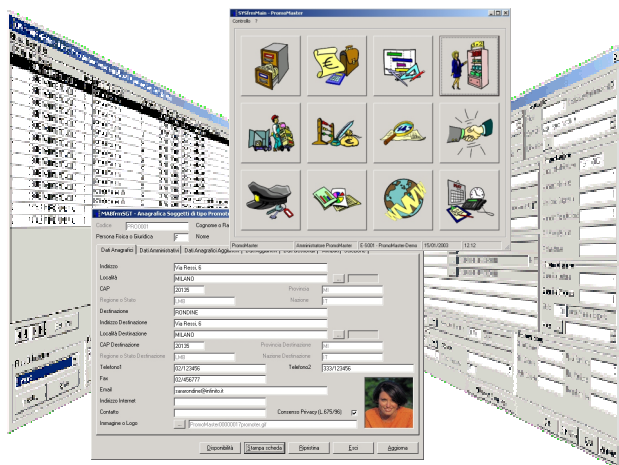
L'importanza del partner tecnologico

L'esperienza di Effective in materia di consulenza direzionale all'impresa consente di fare di Effective il partner di progetto ideale. Il "metodo Effective" permette di condurre ed avviare progetti di implementazione in linea con le aspettative del cliente. L'esperienza specifica e la preparazione dei consulenti Effective, maturata in collaborazione con aziende leaders del mercato dell'in-store promotion, permettono inoltre di assistere i clienti durante e dopo l'avvio del nuovo sistema informativo, mantenendo il loro livello di servizio e la competitività allineati ai più elevati standard di mercato. Gli skills di analisi e programmazione di Effective permettono inoltre di sviluppare, con tempi e costi di realizzazione contenuti, eventuali moduli applicativi ad-hoc, dedicati a particolari esigenze operative del cliente.

Effective: Progetti Globali di Information Management

Effective è una società di engineering, software e consulenza direzionale che opera nel campo dell'Information & Communication Technology e dell'organizzazione aziendale, svolgendo un ruolo innovativo rispetto ai tradizionali operatori del settore. Effective è la sintesi di idee, motivazione, capacità manageriali e consulenziali che poggiano su un solido background di competenze particolarmente approfondite nel campo delle nuove tecnologie applicate alla gestione dei processi e delle informazioni.

La struttura modulare di *PromoMaster*



MAB Archivi di Base: tabelle di controllo ed anagrafiche condivise di *PromoMaster* (aziende, località, province, regioni, nazioni, aree Nielsen, ABI, CAB, ecc.); prevede funzioni di storicizzazione e riorganizzazione dei dati

COM Commerciale: anagrafiche commerciali (es. clienti, servizi, listini clienti, ecc.); permette le attività relative alla gestione delle offerte e l'archiviazione elettronica dei documenti correlati. Gestione delle anagrafiche dei soggetti collegati ai Clienti con possibilità di selezione/estrazione dati per contatti commerciali e newsletters personalizzate.

OPR Operazioni: anagrafiche della rete distributiva/commerciale (punti vendita, catene, gruppi, centrali di acquisto), delle agenzie corrispondenti, dei fornitori, le anagrafiche personalizzate dei clienti (i punti vendita dei clienti ed i relativi responsabili commerciali e le operazioni clienti); gestisce le attività relative alle operazioni (prenotazioni, missioni, invio pianificazioni ai corrispondenti, invio missioni ai corrispondenti, caricamento dei dati, ecc.); presenta avanzate funzioni di raccolta dati statistici (PV, prodotti del cliente, prodotti concorrenti, rilevazione prezzi, distribuzione omaggi, ecc.).

PRO Promozioni: grazie alle estese anagrafiche relative ai promoters, permette di assegnare, preparare e gestire gli incarichi operativi (selezione ed assegnazione dell'incarico al promoter in base alla disponibilità, alle caratteristiche ed alle precedenti esperienze; pratiche di documentazione; consegna della missione; verifica svolgimento; caricamento dati/risultati). Generazione automatica e gestione della documentazione per ciascuna attività, basata su modelli office definibili a livello di cliente / campagna, catena / PV.

LOG Logistica ed Inventari: anagrafiche relative alla gestione dei materiali (magazzini, prodotti, causali di movimentazione, ecc.); presenta un'accurata gestione dei materiali e funzionalità di stoccaggio e movimentazione degli inventari con emissione dei documenti fiscali di accompagnamento (DDT); permette l'interrogazione della giacenza ed ubicazione dei materiali di allestimento, dei prodotti, dei campioni degli omaggi, tracciandone puntualmente i lotti o i numeri di serie presso l'agenzia, il deposito presso terzi, il corrispondente, il punto vendita.

FIN Amministrazione e Finanza: anagrafiche che hanno rilevanza dal punto di vista amministrativo/contabile (clienti, fornitori, agenzie corrispondenti, promoters, valute e cambi, ecc.); gestisce le attività di verifica, riconciliazione, gestione della fatturazione attiva (con emissione di documento fiscale) e passiva con riconciliazione delle forniture di prestazioni e servizi di terzi. Produzione di riepiloghi per la

documentazione, il calcolo e la liquidazione dei corrispettivi dei promoters, l'alimentazione della gestione paghe/contributi, la generazione di lettere di compenso, la riconciliazione delle fatture di professionisti, agenzie corrispondenti e fornitori.

CTL Reporting interno e Controllo di gestione: raccoglie le missioni complete e permette di effettuare sulle stesse un accurato controllo di gestione per l'analisi e la consuntivazione dinamica dell'andamento della campagna promozionale; sono previsti filtri e selezioni e raggruppamenti delle informazioni in relazione ad un soggetto, un'area geografica, un servizio, ecc.;

IFC Interfaccia: permette di importare/esportare da MS-Excel il contenuto delle anagrafiche di *PromoMaster*; è predisposta per sviluppare eventuali interfacciamento e/o collegamenti con altre installazioni di *PromoMaster* (rete di agenzie o cliente-agenzia o agenzia-fornitore) e/o con altre applicazioni (es. contabilità esterna, gestione magazzini, ecc.); grazie alle funzioni gateway, permette di inviare/ricevere in tempo reale informazioni al/dal promoter ed immagini dal punto vendita utilizzando automatismi basati sulla rete cellulare GSM e la e-mail.

AUD Audit: anagrafiche relative agli utenti di *PromoMaster* e relative abilitazioni, autorizzazioni e valorizzazioni; permette di consultare ed elaborare il registro degli eventi applicativi di *PromoMaster* (log).

STC Statistiche: permette di editare e trattare cumulativamente i dati statistici rilevati sul territorio e consente di effettuare analisi, elaborazioni ed estrazioni grazie a potenti funzionalità parametriche di selezione, calcolo, ordinamento e raggruppamento, personalizzabili dall'utente (es. per cliente e campagna).

WEB World Wide Web: anagrafiche degli utenti autorizzati all'accesso al database di *PromoMaster* via worldwide web su internet; gli utenti autorizzati possono eseguire tutte le principali funzioni via internet: sono presenti funzioni web di prenotazione, completamento ed avanzamento delle singole attività di una campagna e di interrogazione della situazione inventari. Web reporting personalizzabile per cliente-campagna.

XRM Extended Relationship Management: più di un semplice CRM, permette di tenere traccia di tutte le attività, scadenze ed incarichi assegnati a responsabili interni o esterni; permette di registrare e tracciare tutte le informazioni e/o eventi relativi ai soggetti interlocutori dell'azienda: clienti, fornitori, promoters, agenzie corrispondenti; incorpora potenti funzionalità native di archiviazione elettronica documenti di *PromoMaster*. Include un sistema di notifica per l'autore/richiedente ad ogni avanzamento/completamento di attività da parte dell'incaricato.