



CLOUDFORWARDINGSUITE

la solution informatique de
Nova Systems projetée pour
le monde des expéditions,
des transports, des douanes
et de la logistique





ITALIE

Verona

Viale del Lavoro, 39/A - 37036 S. Martino B.A. [VR]
T +39 045 8788211 r.a. - F +39 045 8788212

Milan

Via Modigliani 45 - 20090 Segrate [MI]
T +39 02 70307085 - F +39 02 7530102

Prato

Viale Montegrappa, 304 - 59100 Prato [PO]
T +39 0574 1663776 - F +39 0574 1663778

FRANCE

Paris

Place Vendôme, 10
75001 Paris, FR
T +33 (0) 9153455482

ESPAGNE

Barcelone

Gran Via de les Corts
Catalanes, 583
5º planta, C.P. 08011
T +34 93 3063470
F +34 93 3063499
M +34 637 808720

MEXIQUE

Mexico City

Calle Avena 446, Colonia Granjas México
Delegación Iztacalco, C.P. 08400
T +52 (55) 56575777
M +52 (442) 1050145

Monterrey

San Alberto 417, Colonia Mirador del campestre
Torre Kalah, San Pedro Garza García, Nuevo León
T +52 1 (81) 2086 7142
M +52 1 (55) 5909 5578



Applications D'affaires Communes
Information efficace, business sûre

be(i)ne

COMMON
BUSINESS
APPLICATIONS

Applications D'affaires Communes

Information efficace, business sûre

Le module Common Business Applications de BeOne permet de coordonner de manière organisée les relations avec les clients et les potentiels clients à travers le CRM, et de gérer la Business Intelligence (BeOne Analytics).

Le CRM archive les informations et les met à disposition pour obtenir les offres spot, selon les exigences. La planification et la mise en œuvre de stratégies appropriées envers le client devient déterminant: le CRM est l'instrument qui permet au management de fidéliser la clientèle, avec l'acquisition de nouvelles parts de marché, il améliore l'interaction entre les services de la société, renforce la productivité, et facilite l'activité commerciale.

BeOne Analytics, le module de la Suite qui permet à l'utilisateur de gérer la Business Intelligence, se distingue parmi les différentes fonctionnalités de la solution de Nova Systems. BeOne Analytics est le système de recueil de données qui analyse les phénomènes, les causes des problèmes, les performances obtenues pour évaluer l'évolution de la société, des filiales, et du trafic. Les informations recueillies sont dûment élaborées et sont utilisées pour gérer concrètement – sur la base de données précédentes et actuelles – les décisions des personnes qui occupent des postes de direction (comprendre l'évolution des performances de l'entreprise, générer des estimations prévisionnelles, envisager des scénarios futurs et des stratégies futures d'intervention). Les informations peuvent être publiées à différents niveaux de détail et de hiérarchique pour toutes les autres fonctions d'entreprise: marketing, commerciale, financière, personnelle, et bien d'autres encore.

A travers BeOne Analytics une série de dashboards qui permettent d'analyser les données relatives aux trafics et aux expéditions sont mis à disposition. Une fonctionnalité qui est utilisable aussi sur les Smartphones et les tablettes.

CRM: Automatisation de la force de ventes	
Gestion Client Prospect et Acquis	Gestion d'un archive unique, avec la possibilité de différencier les Clients prospects depuis ceux déjà acquis, et avec automatisme pour l'échange de statut de prospect à acquis
Gestion Contact	Gestion des tous les personnes de référence dans une fiche Client, avec l'intégration à outils de Voip
Data Quality sur Données et Contacts	Possibilité de gérer le data quality tan sur les données des Client que sur le contacts, avec outils pour souligner et éviter redondance de données
Gestion Tarifs Produit/ Standard	Gestion des tarifs de produit particulière pour Client, avec la possibilité d'utiliser des tarifs standard articulées
Variation Paramétrique Tarifs	Possibilité de variation automatique des tarifs avec différents critères de sélection des tarifs et des lignes tarifaires de varie
Gestion Offre Spot	Possibilité de variation automatique des tarifs avec divers critères de sélection des tarifs et des lignes tarifaires de varie
Procurement Tool	Fonction intelligente de recherche sur les tarifs de coût pour l'individuation des milliers cotation en acquis
Gestion Team et Groupe de Travail	Critères de gestion des activités commerciales, à travers la figure de commercial master, et l'appartenance à divers Groupe de Travail pour la gestion des activité et des alert
Rapports de Visite	Gestion des contacts avec les Clients, avec les fonctionnes des rapports de visite et relatif follow up
Activités Commerciales	Possibilité de qualification des Client à travers indicateurs complètement gérable par l'utilisateur, pour une activité commercial mirée
Intégration Native Business Intelligence	Intégration native du produit avec dashboard déjà utilisable ou avec tool pour la création de n'importe quel compte rendu de Business Intelligence
Intégration Archivage électronique des documents	Intégration native du produit avec dashboard déjà utilisable ou avec tool pour la création de n'importe quel compte rendu de Business Intelligence
Intégration avec la Collaboration Plate-forme	Gestion des activités de mass marketing ou marketing miré, à travers outils de communication gérés avec la Collaboration Plate-Forme
Intégration avec Activité Agenda MI et Chat	Possibilité de générer activités propres à une personne ou à un groupe de travail, lié avec n'importe quel objet applicatif

CRM: Automatisation de la force de l'achat	
Gestion Fournisseur	Gestion d'un archivage unique, en commun avec le client, pour une qualification opportune des fournisseurs, aussi dans une optique des certifications de qualité
Gestion Contacts	Gestion des toutes les personnes de référence dans les données des fournisseurs, avec l'intégration aux outils de Voip
Gestion Tarifs de coût/ standard	Gestion des tarifs de coût pour fournisseurs avec la possibilité d'utiliser tarifs standard articulées pour les coûts généraux
Importation et mis à jours Tarifs de coût/ standard	Fonction d'importation guidé des tarifs fournisseur à travers l'utilisation des feuilles de calcul
Variation Automatique Tarifs	Possibilité de variations automatiques des tarifs avec plusieurs critères de sélection des tarifs et des lignes tarifaires à varier
Interaction Ventes et Achat Service	interaction entre fonction Ventes et fonction Achat pour la demande de cotation ad hoc à fournisseurs
Intégration Native Business Intelligence	Intégration native du produit avec dashboard déjà utilisable ou avec tool pour la création de n'importe quel compte rendu de Business Intelligence
Intégration Archivage électronique des documents	Intégration native de le produit avec archivage électronique des documents, avec la possibilité d'utiliser des services pour l'archivage substitutive
Intégration avec Activité Agenda MI et Chat	Possibilité de générer activités propres à une personne ou à un groupe de travail, lié avec n'importe quel objet applicatif
BeOne Air Sync	
BeOne Air Sync	En construction
Gestion des Communications	
Campagnes de marketing, mailing listes, Newsletter	Création de campagnes de marketing, Newsletter, Communications génériques, par mail en format standard ou HTML ou par SMS
Data Mining Intégré	Outils d'extractions données pour la création des mailing listes, sur plusieurs dimensions, dérivants de données personnels, données de trafic, offres et tarifs

Gestion listes de distribution	Possibilité de gérer de listes de distributions publiques, privées ou partagées pour des activités de marketing
Gestion centralisée pour unsubscribe	Gestion automatique par les Clients des activités de « unsubscribe » de newsletter, avec une notification au Groupe de Travail de référence
Gestion Messagerie Automatique	Génération automatique de messages et relatif envoi, sur actions spécifiques dans le système informatique
Intégration Archivage électronique des documents	Liens dynamiques sur mail envoyés pour documents générés par le système
Intégration avec la Collaboration Plate-Forme	Liens dynamiques sur mail envoyés pour se lier directement à l'objet applicatif relative à la mail envoyé
Plateforme de Collaborations	
Gestion Offre Spot	Possibilité pour les Clients d'effectuer en ligne demande des offres spot, avec la mémorisation des accès et des requêtes présentées, et notification à le Groupe de Travail de référence
Gestion Auto quotas	Possibilité pour les Clients de développer une cotation en base aux données de trafic fournis, avec l'utilisation de tarifs particulières ou standard et relative mémorisation des auto quotas effectuées.
Publication tarifs préférentielles/ standard	possibilité de publier des tarifs, avec option d'évidence des mises à jours des tarifs
Gestion Ordres de Retrait	Possibilité pour les Clients de demander en ligne le retrait d'une expédition, avec la notification à le Groupe de travail de référence
Gestion pre pratique	Possibilité pour les Clients de demander en ligne le retrait d'une expédition et insérer les données principaux dans le dossier d'expédition
Tracking and Tracing	Possibilité pour les clients de consulter en ligne le service de suivi et de localisation des expéditions des propre compétence
Résultat expéditions et upload Delivery Proof	Possibilité pour les correspondants d'insérer en ligne les données relatifs à la livraison des expéditions et de uploader les Pod
Publication Documents Electroniques	Possibilité pour Client et Fournisseur de consulter en ligne les documents électroniques mis à leur disposition.

Profit Share	Possibilité pour les correspondants de compiler en ligne la partie de leur compétence des profit share
Entrepôt et dépôt par compte	Possibilité pour les Client de consulter en ligne l'état de l'entrepôt et le stock de la marchandise
Intégration avec Activité, Agenda, MI et Chat	Possibilité de générer des activités propres ou déléguer des activités à une personne ou à un groupe de travail, liée avec un objet d'application.
Publication KPI avec Business Intelligence	Possibilité de publier des Dashboard ad hoc qui synthétisent tant que les données de trafic que les indicateurs de performance
Business Intelligence	
Intégration native	Possibilité de lancer directement de un objet applicatif une session de BI, en raccourci la recherche pour les données de l'objet applicatif de départ (es. Client, Nation, Marché, Service, ect.) Configuration centralisé des compte-rendu des chaque utilisateurs.
Création Automatique de Compte-rendu en demande	Possibilité de créer compte-rendu ad hoc par l'utilisateurs final
Partage Compte-rendu entre Utilisateurs	Partage d'éventuels comptes rendus crée ad hoc entre utilisateurs
Publication sur Tablet IOS ou Android	Création de compte-rendu ad hoc utilisable par tablet
Intégrable avec données extérieurs	Possibilité d'intégrer des compte-rendu avec données importé à l'extérieur (Feuille de paye, etc.)
Refresh Journalier des données	La base de données est mis à jours toutes les nuits
Intégration avec la Collaboration Plateforme	Possibilité de publier des Dashboard ad hoc qui synthétisent tant que les données de trafic que les indicateurs de performance
Activité, agenda, MI et chat	
Gestion Activité Propres	Création des activités pour chaque objet applicatif (ex. Client, Tarif, Offre, Expéditions, Retrait, ect.). Possibilité de annoter événements dans l'axe du temps et de gérer l'état d'avancant de chaque activité

Gestion Activité Parvenues	Activité ou partie d'activité crée par des autres utilisateurs lié à n'importe quel objet applicatif. Possibilité de gérer l'état d'avancement et la fermeture de l'activité même
Gestion Activité Groupe de Travail	Activité ou partie d'activité crée par des utilisateurs liées à n'importe quel objet applicatif. Possibilité de faire le Take On de l'activité par les utilisateurs de le Groupe de Travail.
Mémo et planification	Possibilité de planifier le début de l'activité et de gérer les mémo
Alert activité centralisé	Unique point de notification pour toutes les activités, propres, parvenues et crée par la Collaboration Plate-forme ou par des événements du système.
Gestion Agenda	Possibilité de générer une activité de l'agenda personnelle
Intégration avec la Collaboration Plate-forme	Création automatique d'une activité par rapport les actions entrepris sur la Collaboration Plate-forme (ex. Demande cotation, auto quota, ect.) directement à la personne assigné ou à le Groupe de Travail de référence