



CLOUDFORWARDINGSUITE

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





## ITALY

### 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

## SPAIN

### Barcelona

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



**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	
<b>Gestion Client Prospect et Acquis</b>	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
<b>Gestion Contact</b>	Gestion des tous les personnes de référence dans une fiche Client, avec l'intégration à outils de Voip
<b>Data Quality sur Données et Contacts</b>	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
<b>Gestion Tarifs Produit/ Standard</b>	Gestion des tarifs de produit particulière pour Client, avec la possibilité d'utiliser des tarifs standard articulées
<b>Variation Paramétrique Tarifs</b>	Possibilité de variation automatique des tarifs avec différents critères de sélection des tarifs et des lignes tarifaires de varie
<b>Gestion Offre Spot</b>	Possibilité de variation automatique des tarifs avec divers critères de sélection des tarifs et des lignes tarifaires de varie
<b>Procurement Tool</b>	Fonction intelligente de recherche sur les tarifs de coût pour l'individuation des milliers cotation en acquis
<b>Gestion Team et Groupe de Travail</b>	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
<b>Rapports de Visite</b>	Gestion des contacts avec les Clients, avec les fonctionnes des rapports de visite et relatif follow up
<b>Activités Commerciales</b>	Possibilité de qualification des Client à travers indicateurs complètement gérable par l'utilisateur, pour une activité commercial mirée
<b>Intégration Native Business Intelligence</b>	Intégration native du produit avec dashboard déjà utilisable ou avec tool pour la création de n'importe quel compte rendu de Business Intelligence
<b>Intégration Archivage électronique des documents</b>	Intégration native du produit avec dashboard déjà utilisable ou avec tool pour la création de n'importe quel compte rendu de Business Intelligence
<b>Intégration avec la Collaboration Plate-forme</b>	Gestion des activités de mass marketing ou marketing miré, à travers outils de communication gérés avec la Collaboration Plate-Forme
<b>Intégration avec Activité Agenda MI et Chat</b>	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	
<b>Gestion Fournisseur</b>	Gestion d'un archivage unique, en commun avec le client, pour une qualification opportune des fournisseurs, aussi dans une optique des certifications de qualité
<b>Gestion Contacts</b>	Gestion des toutes les personnes de référence dans les données des fournisseurs, avec l'intégration aux outils de Voip
<b>Gestion Tarifs de coût/ standard</b>	Gestion des tarifs de coût pour fournisseurs avec la possibilité d'utiliser tarifs standard articulées pour les coûts généraux
<b>Importation et mis à jours Tarifs de coût/ standard</b>	Fonction d'importation guidé des tarifs fournisseur à travers l'utilisation des feuilles de calcul
<b>Variation Automatique Tarifs</b>	Possibilité de variations automatiques des tarifs avec plusieurs critères de sélection des tarifs et des lignes tarifaires à varier
<b>Interaction Ventes et Achat Service</b>	interaction entre fonction Ventes et fonction Achat pour la demande de cotation ad hoc à fournisseurs
<b>Intégration Native Business Intelligence</b>	Intégration native du produit avec dashboard déjà utilisable ou avec tool pour la création de n'importe quel compte rendu de Business Intelligence
<b>Intégration Archivage électronique des documents</b>	Intégration native de le produit avec archivage électronique des documents, avec la possibilité d'utiliser des services pour l'archivage substitutive
<b>Intégration avec Activité Agenda MI et Chat</b>	Possibilité de générer activités propres à une personne ou à un groupe de travail, lié avec n'importe quel objet applicatif
BeOne Air Sync	
<b>BeOne Air Sync</b>	En construction
Gestion des Communications	
<b>Campagnes de marketing, mailing listes, Newsletter</b>	Création de campagnes de marketing, Newsletter, Communications génériques, par mail en format standard ou HTML ou par SMS
<b>Data Mining Intégré</b>	Outils d'extractions données pour la création des mailing listes, sur plusieurs dimensions, dérivants de données personnels, données de trafic, offres et tarifs



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

<b>Profit Share</b>	Possibilité pour les correspondants de compiler en ligne la partie de leur compétence des profit share
<b>Entrepôt et dépôt par compte</b>	Possibilité pour les Client de consulter en ligne l'état de l'entrepôt et le stock de la marchandise
<b>Intégration avec Activité, Agenda, MI et Chat</b>	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.
<b>Publication KPI avec Business Intelligence</b>	Possibilité de publier des Dashboard ad hoc qui synthétisent tant que les données de trafic que les indicateurs de performance
<b>Business Intelligence</b>	
<b>Intégration native</b>	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.
<b>Création Automatique de Compte-rendu en demande</b>	Possibilité de créer compte-rendu ad hoc par l'utilisateurs final
<b>Partage Compte-rendu entre Utilisateurs</b>	Partage d'éventuels comptes rendus crée ad hoc entre utilisateurs
<b>Publication sur Tablet IOS ou Android</b>	Création de compte-rendu ad hoc utilisable par tablet
<b>Intégrable avec données extérieurs</b>	Possibilité d'intégrer des compte-rendu avec données importé à l'extérieur (Feuille de paye, etc.)
<b>Refresh Journalier des données</b>	La base de données est mis à jours toutes les nuits
<b>Intégration avec la Collaboration Plateforme</b>	Possibilité de publier des Dashboard ad hoc qui synthétisent tant que les données de trafic que les indicateurs de performance
<b>Activité, agenda, MI et chat</b>	
<b>Gestion Activité Propres</b>	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



<b>Gestion Activité Parvenues</b>	Activité ou partie d'activité crée par des autres utilisateurs lié à n'importe quel objet applicatif. Possibilité de gérer l'état d'avancant et la fermé de l'activité même
<b>Gestion Activité Groupe de Travail</b>	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.
<b>Mémo et planification</b>	Possibilité de planifié le début de l'activité et de gérer les mémo
<b>Alert activité centralisé</b>	Unique point de notification pour toutes les activités, propres, parvenues et crée par la Collaboration Plate-forme ou par des événements du système.
<b>Gestion Agenda</b>	Possibilité de générer une activité de l'agenda personnelle
<b>Intégration avec la Collaboration Plate-forme</b>	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