



CLOUDFORWARDINGSUITE

Soluzione Software in Cloud  
per il mondo delle Spedizioni  
Internazionali, dei Trasporti  
e della Logistica





## 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

77-81 Boulevard de la République  
92250 La Garenne-Colombes

### Bureau Commercial

Place Vendôme, 10  
75001 Paris, FR  
T + 33 1 53455482  
M + 33 6 75790653

## SPAIN

### Barcelona

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

### Madrid

Avd de la Industria 52,  
Edificio Estellez  
28820 Coslada, Madrid  
T + 34 606 462 931  
M + 34 637 808720



**CrM - Customer Relationship Management**  
BeOne | Software C.R.M. trasporti

**beone**

COMMON  
BUSINESS  
APPLICATIONS

## Common Business Application

### Informazione efficace, business sicuro

Il modulo Common Business Applications di BeOne permette di coordinare in modo organizzato le relazioni con i clienti e i potenziali clienti attraverso il CRM e di gestire la Business Intelligence (BeOne Analytics).

Il CRM archivia le informazioni e le mette a disposizione per ottenere le offerte spot, in base alle esigenze. La pianificazione e l'implementazione di opportune strategie verso il cliente diventa determinante: il CRM è lo strumento che consente al management di fidelizzare la clientela, con l'acquisizione di nuove fette di mercato, migliora l'interazione tra i reparti dell'azienda, potenzia la produttività e agevola l'attività commerciale.

Tra le varie funzionalità della soluzione di Nova Systems spicca anche BeOne Analytics, il modulo della Suite che permette all'utente di gestire la Business Intelligence. BeOne Analytics è il sistema di raccolta dei dati che analizza i fenomeni, le cause dei problemi, le performance ottenute per valutare l'andamento della società, delle filiali e dei traffici. I dati raccolti vengono opportunamente elaborati e vengono utilizzati per supportare concretamente – sulla base di dati precedenti e attuali – le decisioni di chi occupa ruoli direzionali (capire l'andamento delle performance dell'azienda, generare stime previsionali, ipotizzare scenari futuri e future strategie di risposta). Le informazioni possono essere pubblicate con differenti livelli di dettaglio e di gerarchia, per qualsiasi altra funzione aziendale: marketing, commerciale, finanziaria, personale o altre ancora.

Attraverso BeOne Analytics vengono messe a disposizione una serie di dashboard che permettono di analizzare i dati relativi a traffici e spedizioni. Una funzionalità che è fruibile anche su smartphone e tablet.

CRM: Sales Force Automation	
<b>Gestione Prospect e Clienti acquisiti</b>	Gestione di un archivio anagrafico unico, con possibilità di differenziare i Clienti prospect da quelli acquisiti, e con automatismi per il cambio di status da prospect ad acquisito
<b>Gestione Contatti</b>	Gestione di tutte le persone di riferimento all'interno di un'anagrafica Cliente, con integrazione a strumenti di Voip
<b>Data Quality su Anagrafica e Contatti</b>	Possibilità di gestire il data quality sia sulle anagrafiche Clienti che sui contatti, con strumenti per evidenziare ed evitare ridondanze di dati
<b>Gestione Tariffe Ricavo / Standard</b>	Gestione delle tariffe di ricavo particolari per Cliente, con possibilità di utilizzo di tariffe standard articolate
<b>Variazione Parametrica Tariffe</b>	Possibilità di variazione automatica delle tariffe con svariati criteri di selezione delle tariffe e delle righe tariffarie da varia
<b>Gestione Offerte Spot</b>	Possibilità di variazione automatica delle tariffe con svariati criteri di selezione delle tariffe e delle righe tariffarie da varia
<b>Procurement Tool</b>	Funzioni intelligenti di ricerca sulle tariffe di costo per l'individuazione delle migliori quotazioni in acquisto
<b>Gestione Team e WorkGroup</b>	Criteri di gestione delle attività commerciali, attraverso la figure di commerciali master e controllati, e l'appartenza a diversi Work Group per la gestione delle attività e degli alert
<b>Rapporti di Visita</b>	Gestione dei contatti con i Clienti, con le funzioni dei rapporti di visita e relativi follow up
<b>Attività Commerciali</b>	Possibilità di qualificazione dei Clienti attraverso indicatori completamente gestibili dall'utente, per una attività commerciale mirata
<b>Integrazione Nativa Business Intelligence</b>	Integrazione nativa nel prodotto con dashboard già utilizzabili o con tool per la creazione di qualsiasi report di Business Intelligence
<b>Integrazione Archiviazione Elettronica Documentale</b>	Integrazione nativa nel prodotto con dashboard già utilizzabili o con tool per la creazione di qualsiasi report di Business Intelligence
<b>Integrazione con il Collaboration Platform</b>	Gestione di attività di mass marketing o marketing mirato, attraverso strumenti di comunicazione gestiti con il Collaboration Platform
<b>Integrazione con Activity Agenda IM and Chat</b>	Possibilità di generare attività proprie o demandare attività ad una persona o ad un Work Group, collegata con qualsiasi oggetto applicativo

CRM: Buying Force Automation	
<b>Gestione Fornitori</b>	Gestione di un archivio anagrafico unico, in comune a Clienti, per una opportuna qualificazione dei fornitori, anche in ottica delle certificazioni di qualità
<b>Gestione Contatti</b>	Gestione di tutte le persone di riferimento all'interno di un'anagrafica fornitore, con integrazione a strumenti di Voip
<b>Gestione Tariffe di Costo / Standard</b>	Gestione delle tariffe di costo per fornitore con possibilità di utilizzo di tariffe standard articolate per i costi di massa
<b>Importazione e aggiornamento Tariffe di Costo / Standard</b>	Funzione di importazione guidata di tariffe fornitori attraverso l'utilizzo di fogli elettronici
<b>Variazione Automatica Tariffe</b>	Possibilità di variazione automatica delle tariffe con svariati criteri di selezione delle tariffe e delle righe tariffarie da variare
<b>Interazione Sales e Buying Department</b>	Interazione tra funzione Sales e funzione Buying per la richiesta di quotazioni ad hoc a fornitori
<b>Integrazione Nativa Business Intelligence</b>	Integrazione nativa nel prodotto con dashboard già utilizzabili o con tool per la creazione di qualsiasi report di Business Intelligence
<b>Integrazione Archiviazione Elettronica Documentale</b>	Integrazione nativa nel prodotto con archiviazione elettronica documentale, con possibilità di usufruire dei servizi per l'archiviazione sostitutiva
<b>Integrazione con Activity Agenda IM and Chat</b>	Possibilità di generare attività proprie o demandare attività ad una persona o ad un Work Group, collegata con qualsiasi oggetto applicativo
BeOne Air Sync	
<b>BeOne Air Sync</b>	BeOne Air Sync è l'add-on al modulo CRM (Customer Relationship Management) di BeOne Cloud Forwarding Suite, che permette l'inserimento automatico, l'aggiornamento e la sincronizzazione delle tariffe di costo standard e particolari delle compagnie aeree. Vengono acquisiti sia i costi Nolo, che le addizionali e le competenze per ogni singola compagnia aerea configurata per la sincronizzazione.

Communication Management	
<b>Campagne di marketing, Mailing list, Newsletter</b>	Creazione campagne di marketing, News letter, Comunicazioni generiche, via mail in formato standard o HTML, oppure via SMS
<b>Data Mining Integrato</b>	Strumenti di estrazione dati per la creazione delle Mailinglist, su molteplici dimensioni, derivanti da dati Anagrafici, dati di Traffico, Offerte e Tariffe
<b>Gestione liste di distribuzione</b>	Possibilità di gestione di liste di distribuzione pubbliche, private o condivise per attività di marketing
<b>Gestione centralizzata per Unsubscribe</b>	Gestione automatica da parte dei Clienti delle attività di unsubscribe da newsletter, con notifica al work Group di riferimento
<b>Gestione messaggistica automatica</b>	Generazione automatica di messaggi e relativo inoltro, su azioni specifiche scaturite all'interno del sistema informativo
<b>Integrazione Archiviazione elettronica documentale</b>	Link dinamici sulle mail inviate per documenti generati dal sistema
<b>Integrazione con il Collaboration Platform</b>	Link dinamici sulle mail inviate per collegarsi direttamente all'oggetto applicativo relativo alla mail inviata
Collaboration Platform	
<b>Gestione Offerta Spot</b>	Possibilità per i Clienti di effettuare on line richieste di offerte spot, con memorizzazione degli accessi e delle richieste effettuate, e notifica al Work Group di riferimento
<b>Gestione Autoquote</b>	Possibilità per i Clienti di sviluppare una quotazione in base ai dati di traffico forniti, con utilizzo di tariffe particolari o standard, e relativa memorizzazione delle autoquote effettuate
<b>Pubblicazione Tariffe Preferenziali / Standard</b>	Possibilità di pubblicazione delle tariffe, con opzioni di evidenza degli aggiornamenti tariffari
<b>Gestione Ordini di Ritiro</b>	Possibilità per i Clienti di richiedere on line il ritiro di una spedizione, con notifica al work group di riferimento
<b>Gestione Prepratica</b>	Possibilità per i Clienti di richiedere on line il ritiro di una spedizione ed inserire i dati principali del dossier di spedizione
<b>Tracking and Tracing</b>	Possibilità per i Clienti di consultare on line il tracking and tracing delle spedizioni di propria competenza

<b>Esito Spedizioni e upload Delivery Proof</b>	Possibilità per i corrispondenti di inserire on line i dati relativi alla consegna delle spedizioni a loro affidate, e di uploadare i Pod
<b>Pubblicazione Documenti Elettronici</b>	Possibilità per Clienti e fornitori di consultare on line i documenti elettronici messi a loro disposizione
<b>Profit Share</b>	Possibilità per i corrispondenti di compilare on line la parte di loro competenza dei profit share
<b>Magazzini e Depositi Conto Terzi</b>	Possibilità per i Clienti depositanti di consultare on line lo stato dei magazzini e le giacenze dei prodotti
<b>Integrazione con Activity IM and Chat</b>	Possibilità di generare attività proprie o demandare attività ad una persona o ad un Work Group, collegata con qualsiasi oggetto applicativo
<b>Pubblicazione KPI con Business Intelligence</b>	Possibilità di pubblicare delle Dashboard ad hoc che sintetizzano sia i dati di traffico che gli indicatori di performance
<b>Business Intelligence</b>	
<b>Integrazione Nativa</b>	Possibilità di lanciare direttamente da un oggetto applicativo una sessione di BI, restringendo già la ricerca per i dati dell'oggetto applicativo di partenza (es. Cliente, Nazione, Mercato, Servizio, etc.). Configurazione centralizzata dei report richiamabili dai singoli utenti
<b>Creazione Autonoma di Reports on Request</b>	Possibilità di creare reports ad Hoc da parte dell'utente finale
<b>Condivisione Report fra Utenti</b>	Condivisione di eventuali reports creati ad hoc fra utenti
<b>Pubblicazione su Tablet iOS o Android</b>	Creazione di reports ad hoc utilizzabili da tablet
<b>Integrabile con dati Esterni</b>	Possibilità di integrare dei reports con dati importati esternamente (Paghe, etc.)
<b>Refresh Giornaliero dei Dati</b>	La Base Dati è aggiornata tutte le notti
<b>Integrazione con il Collaboration Platform</b>	Possibilità di pubblicare delle Dashboard ad hoc che sintetizzano sia i dati di traffico che gli indicatori di performance



Activity, Agenda, IM and Chat	
<b>Gestione Attività Proprie</b>	Creazione attività per qualsiasi oggetto applicativo (es. Cliente, Tariffa, Offerta, Spedizione, Ritiri, etc.). Possibilità di annotare eventi lungo l'asse temporale e di gestire lo stato di avanzamento della singola attività
<b>Gestione Attività Pervenute</b>	Attività o parti di attività create da altri utenti legate a qualsiasi oggetto applicativo. Possibilità di gestire lo stato di avanzamento e la chiusura dell'attività stessa
<b>Gestione Attività Work Group</b>	Attività o parti di attività create da altri utenti legate a qualsiasi oggetto applicativo. Possibilità di eseguire il Take On dell'attività da parte degli utenti appartenenti al relativo Work Group
<b>Promemoria e Pianificazioni</b>	Possibilità di Pianificare l'inizio delle attività e gestire i relativi promemoria
<b>Alert attività centralizzato</b>	Unico punto di notifica per tutte le attività, proprie, pervenute e create dal Collaboration Platform o da eventi di sistema. Notifica delle sessioni di Istant Message collegate con qualsiasi oggetto applicativo
<b>Gestione Agenda</b>	Possibilità di generare una attività nell'agenda personale
<b>Integrazione con il Collaboration Platform</b>	Creazione automatica di un'attività a fronte di azioni intraprese sul Collaboration Platform (es. Richiesta Quotazione, Autoquote, etc.) direttamente alla persona assegnata oppure al Work Group di riferimento