



CLOUDFORWARDINGSUITE

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





ITALIA

Verona

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

Milano

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

FRANCIA

Parigi

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

SPAGNA

Barcellona

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

MESSICO

Città del Messico

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



Common Business Application
Informazione efficace, business sicuro

be(i)ne

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	
Gestione Prospect e Clienti acquisiti	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
Gestione Contatti	Gestione di tutte le persone di riferimento all'interno di un'anagrafica Cliente, con integrazione a strumenti di Voip
Data Quality su Anagrafica e Contatti	Possibilità di gestire il data quality sia sulle anagrafiche Clienti che sui contatti, con strumenti per evidenziare ed evitare ridondanze di dati
Gestione Tariffe Ricavo / Standard	Gestione delle tariffe di ricavo particolari per Cliente, con possibilità di utilizzo di tariffe standard articolate
Variazione Parametrica Tariffe	Possibilità di variazione automatica delle tariffe con svariati criteri di selezione delle tariffe e delle righe tariffarie da varia
Gestione Offerte Spot	Possibilità di variazione automatica delle tariffe con svariati criteri di selezione delle tariffe e delle righe tariffarie da varia
Procurement Tool	Funzioni intelligenti di ricerca sulle tariffe di costo per l'individuazione delle migliori quotazioni in acquisto
Gestione Team e WorkGroup	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
Rapporti di Visita	Gestione dei contatti con i Clienti, con le funzioni dei rapporti di visita e relativi follow up
Attività Commerciali	Possibilità di qualificazione dei Clienti attraverso indicatori completamente gestibili dall'utente, per una attività commerciale mirata
Integrazione Nativa Business Intelligence	Integrazione nativa nel prodotto con dashboard già utilizzabili o con tool per la creazione di qualsiasi report di Business Intelligence
Integrazione Archiviazione Elettronica Documentale	Integrazione nativa nel prodotto con dashboard già utilizzabili o con tool per la creazione di qualsiasi report di Business Intelligence
Integrazione con il Collaboration Platform	Gestione di attività di mass marketing o marketing mirato, attraverso strumenti di comunicazione gestiti con il Collaboration Platform
Integrazione con Activity Agenda IM and Chat	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	
Gestione Fornitori	Gestione di un archivio anagrafico unico, in comune a Clienti, per una opportuna qualificazione dei fornitori, anche in ottica delle certificazioni di qualità
Gestione Contatti	Gestione di tutte le persone di riferimento all'interno di un'anagrafica fornitore, con integrazione a strumenti di Voip
Gestione Tariffe di Costo / Standard	Gestione delle tariffe di costo per fornitore con possibilità di utilizzo di tariffe standard articolate per i costi di massa
Importazione e aggiornamento Tariffe di Costo / Standard	Funzione di importazione guidata di tariffe fornitori attraverso l'utilizzo di fogli elettronici
Variazione Automatica Tariffe	Possibilità di variazione automatica delle tariffe con svariati criteri di selezione delle tariffe e delle righe tariffarie da variare
Interazione Sales e Buying Department	Interazione tra funzione Sales e funzione Buying per la richiesta di quotazioni ad hoc a fornitori
Integrazione Nativa Business Intelligence	Integrazione nativa nel prodotto con dashboard già utilizzabili o con tool per la creazione di qualsiasi report di Business Intelligence
Integrazione Archiviazione Elettronica Documentale	Integrazione nativa nel prodotto con archiviazione elettronica documentale, con possibilità di usufruire dei servizi per l'archiviazione sostitutiva
Integrazione con Activity Agenda IM and Chat	Possibilità di generare attività proprie o demandare attività ad una persona o ad un Work Group, collegata con qualsiasi oggetto applicativo
BeOne Air Sync	
BeOne Air Sync	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	
Campagne di marketing, Mailing list, Newsletter	Creazione campagne di marketing, News letter, Comunicazioni generiche, via mail in formato standard o HTML, oppure via SMS
Data Mining Integrato	Strumenti di estrazione dati per la creazione delle Mailinglist, su molteplici dimensioni, derivanti da dati Anagrafici, dati di Traffico, Offerte e Tariffe
Gestione liste di distribuzione	Possibilità di gestione di liste di distribuzione pubbliche, private o condivise per attività di marketing
Gestione centralizzata per Unsubscribe	Gestione automatica da parte dei Clienti delle attività di unsubscribe da newsletter, con notifica al work Group di riferimento
Gestione messaggistica automatica	Generazione automatica di messaggi e relativo inoltro, su azioni specifiche scaturite all'interno del sistema informativo
Integrazione Archiviazione elettronica documentale	Link dinamici sulle mail inviate per documenti generati dal sistema
Integrazione con il Collaboration Platform	Link dinamici sulle mail inviate per collegarsi direttamente all'oggetto applicativo relativo alla mail inviata
Collaboration Platform	
Gestione Offerta Spot	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
Gestione Autoquote	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
Pubblicazione Tariffe Preferenziali / Standard	Possibilità di pubblicazione delle tariffe, con opzioni di evidenza degli aggiornamenti tariffari
Gestione Ordini di Ritiro	Possibilità per i Clienti di richiedere on line il ritiro di una spedizione, con notifica al work group di riferimento
Gestione Prepratica	Possibilità per i Clienti di richiedere on line il ritiro di una spedizione ed inserire i dati principali del dossier di spedizione
Tracking and Tracing	Possibilità per i Clienti di consultare on line il tracking and tracing delle spedizioni di propria competenza

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

Activity, Agenda, IM and Chat	
Gestione Attività Proprie	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
Gestione Attività Pervenute	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
Gestione Attività Work Group	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
Promemoria e Pianificazioni	Possibilità di Pianificare l'inizio delle attività e gestire i relativi promemoria
Alert attività centralizzato	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
Gestione Agenda	Possibilità di generare una attività nell'agenda personale
Integrazione con il Collaboration Paltform	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