



**SEI UNO STUDIO DI CONSULENZA, UN
PROFESSIONISTA, UN ENTE DI FORMAZIONE O
UN'AZIENDA?**

**TIENI SOTTO CONTROLLO L'EFFICACIA DEL TUO
TEAM DI LAVORO!**

I dati di un'azienda costituiscono un vero patrimonio che, se analizzato in modo efficace, può fornire utili informazioni per una migliore gestione strategica e di pianificazione di attività di marketing.

Il modulo **CRM** (amministrazione e gestione studi di consulenza, professionisti, enti di formazione ed aziende) di **SICURWEB RSP / HSE** **viene in tuo aiuto** con una serie di report statistici che, elaborando i dati presenti nel sistema, restituisce informazioni dettagliate su attività, commesse, leads, preventivi e costi, in corso d'opera o conclusi, **misurando ed analizzando, così, l'efficacia del team di lavoro.**

I report generati sono:



Report Aziende: riporta per ogni azienda il numero delle attività chiuse e aperte, degli eventi, delle commesse chiuse o in corso, dei preventivi totali e di quelli accettati e il numero di fatture.

• **Report Commerciale:** riporta per ogni commerciale il numero ed i rispettivi importi dei preventivi totali generati, di quelli accettati e di quelli non accettati

• **Report Responsabili Commesse:** riporta per ogni responsabile di commessa il numero delle commesse e delle attività, aperte, in corso o chiuse, da lui gestite.

- **Report Assegnatari:** riporta per ogni assegnatario il numero delle commesse e delle attività aperte, in corso o chiuse, a lui assegnate.
- **Report Leads:** riporta per ogni commerciale il numero totale dei leads gestiti, di quelli trasformati in azienda ed il numero totale dei leads per ogni singolo stato.
- **Report Costo Utente:** riporta per ogni utente assegnatario, costi ed ore stimati ed effettivi per singola attività, il totale in ore lavorate e il totale dei costi effettivi.
- **Report Costo Commesse:** riporta per ogni commessa riferita ad un'azienda, le attività ad essa collegate, con costi ed ore, stimati ed effettivi per singola attività ed il totale in ore lavorate e costi effettivi per ogni commessa.

Home » Report

Report Aziende | **Report Commerciale** | Report Responsabili Commesse | Report Assegnatari | Report Leads | Report Costo Utente | Report Costo Commesse

Ricerca Data Inizio gg/mm/aaaa 20 Data Fine gg/mm/aaaa 20

Cerca Annulla

1 2 22 (1/2) [19] Righe 10 per Pagina

Stato	Commerciale	Azienda (A) - Lead (L)	Preventivi Totali (N.)	Totale Preventivi (€)	Preventivi Accettati (N.)	Totale Preventivi Accettati (€)	Preventivi Non Accettati (N.)	Totale Preventivi Non Accettati (€)
●	Alberto	Tecnologia srl (A)	1	2.440	0	0	1	2.440
●	commerciale due crm	Formazione SIFI (A)	1	2.196	1	2.196	0	0
		Paperopoli srl (L)	1	5.063	1	5.063	0	0
		Sicurezza lavoro srl (A)	1	2.318	1	2.318	0	0
●	commerciale Matteo	Azienda di Test (A)	1	488	0	0	1	488
		Pippo SPA (A)	1	1.220	0	0	1	1.220
		Prova Salerno (A)	1	610	0	0	1	610
●	commerciale3	Azienda 1988 (A)	1	488	1	488	0	0
		Ditta Franchi s.a.s. (L)	1	3.050	0	0	1	3.050
		informatica spa (A)	2	5.612	1	4.331	1	1.281

Preventivi Totali (N.)	Totale Preventivi (€)	Preventivi Accettati (N.)	Totale Preventivi Accettati (€)	Preventivi Non Accettati (N.)	Totale Preventivi Non Accettati (€)
21	42.273	14	26.596	7	15.677

Oltre ad un'analisi puntuale dei dati, è possibile attraverso filtri di ricerca, suddividere gli stessi per segmenti di interesse, e/o riferirli ad un preciso periodo temporale.

Home » Report

Report Aziende | **Report Commerciale** | Report Responsabili Commesse | Report Assegnatari | Report Leads | Report Costo Utente | Report Costo Commesse

Ricerca Data Inizio gg/mm/aaaa 20 Data Fine gg/mm/aaaa 20

Cerca Annulla

1 2 22 (1/2) [19] Righe 10 per Pagina

Stato	Commerciale	Azienda (A) - Lead (L)	Preventivi Totali (N.)	Totale Preventivi (€)	Preventivi Accettati (N.)	Totale Preventivi Accettati (€)	Preventivi Non Accettati (N.)	Totale Preventivi Non Accettati (€)
●	commerciale3	Azienda 1988 (A)	1	488	1	488	0	0
		Ditta Franchi s.a.s. (L)	1	3.050	0	0	1	3.050
		informatica spa (A)	2	5.612	1	4.331	1	1.281
		LILINO SPA (A)	1	2.684	1	2.684	0	0
		Società CRM srl (A)	1	4.270	1	4.270	0	0

Preventivi Totali (N.)	Totale Preventivi (€)	Preventivi Accettati (N.)	Totale Preventivi Accettati (€)	Preventivi Non Accettati (N.)	Totale Preventivi Non Accettati (€)
6	16.104,00	4	11.773,00	2	4.331,00

Potrai, così, anche se non coinvolto direttamente in tutti i processi aziendali, avere accesso rapidamente – solo visionando il report – ai dati di performance del tuo team di lavoro.



In più con il tuo CRM potrai:

ORGANIZZARE E GESTIRE TUTTE LE INFORMAZIONI SUI TUOI CLIENTI:

dai primi contatti come potenziale cliente (**lead**), alla gestione delle trattative, dai preventivi accettati alla trasformazione del lead in cliente, con la gestione ed il controllo di tutto il flusso di lavoro sulla singola azienda (contatti, comunicazioni avvenute, preventivi, fatture, commesse e progetti in essere o già effettuati, attività ed eventi svolti).

Tale modulo si spinge sostanzialmente secondo quattro direzioni differenti e separate:

1	Marketing
2	Preventivi
3	Attività
4	Commesse

Collegati alla pagina <https://www.sgslweb.it/crm/> per maggiori informazioni

Infotelsistemi srl

Via Valle Scrivia, 8 – 00141 Roma (RM)
Via Fiorignano, Pal. Colosseum 84091 Battipaglia (SA)
Telefono: 0828 34.65.01
Email: info@infotelsistemi.com

Sito tecnico: www.sgslweb.it
Sito Istituzionale: www.infotelsistemi.com

SOFTWARE - RICERCA - E-LEARNING