

Ordini Digitali

CONTENUTO

- 01** Ordini Digitali in sintesi
- 02** Il problema che risolviamo
- 03** Benefici e differenziatori
- 04** L'app dell'agente
- 05** Workflow — Raccolta ordine in visita
- 06** Workflow — Lavorare senza internet
- 07** Una giornata tipo (storia per la demo)
- 08** Gestionale, amministrazione e multi-azienda
- 09** Oggi e domani: la roadmap B2B
- 10** FAQ

Ordini Digitali in sintesi

La webapp che permette agli **agenti di prendere ordini in visita**, con clienti, catalogo e prezzi, **anche senza connessione**, e di inviarli all'azienda. **Il prodotto è collegato al gestionale**.



Ordini Digitali collega gli agenti sul campo, l'amministrazione e il gestionale.

Cosa fa, in pratica

- Mette in mano all'agente **rubrica clienti, catalogo e prezzi per cliente** su smartphone, tablet o PC.
- Permette di **raccogliere l'ordine in visita**, con carrello guidato, bozze e regole aziendali su sconti e vincoli.
- Funziona **anche offline**: l'ordine resta in coda e parte appena torna la rete.
- **Si collega al gestionale**: riceve anagrafiche, articoli e listini, restituisce ordini tracciati.

Possibili clienti:

- **Distributori, grossisti e produttori** con una rete di agenti che prendono ordini in visita.
- Aziende con **catalogo articolato e listini o condizioni diverse per cliente**.
- Reti commerciali che lavorano spesso **senza connessione o con rete instabile**.

Il problema che risolviamo

Le aziende con agenti sul territorio raccolgono ancora molti ordini con **carta, telefonate ed email**. Il risultato sono errori, ritardi e poca visibilità su quello che succede in visita.

Situazione tipica	Senza Ordini Digitali	Con Ordini Digitali
Ordini su carta, telefono, email	Ordini illeggibili, dimenticanze, doppio inserimento in ufficio	Ordine digitale guidato, nessuna ritrascrizione
Prezzi e condizioni per cliente	L'agente rischia di quotare male	Listino, accordi e promozioni del cliente già nel carrello
Rete debole in magazzino, cantina o zone rurali	Gli strumenti solo online non funzionano	Si lavora offline, l'ordine parte al rientro
Dati del gestionale lontani dal campo	Anagrafiche e listini vecchi al momento della visita	Sync di clienti, articoli e prezzi prima del giro
Poca visibilità per l'azienda	Non si sa chi ha preso quali ordini e per quali clienti	Ordini raccolti, clienti per agente e statistiche di base

Benefici e differenziatori

Beneficio	Cosa significa per il cliente
Ordini più veloci	Carrello guidato e prezzi già corretti per quel cliente.
Meno errori	Niente trascrizione da fogli, dati allineati al gestionale.
Continuità sul territorio	La raccolta ordini funziona anche offline .
Controllo	Clienti per agente e storico degli ordini raccolti.
Dati aggiornati sul campo	Catalogo e anagrafiche sincronizzati prima del giro.
Rete che cresce facilmente	Nuovi agenti con un invito email, gestione multi-azienda.

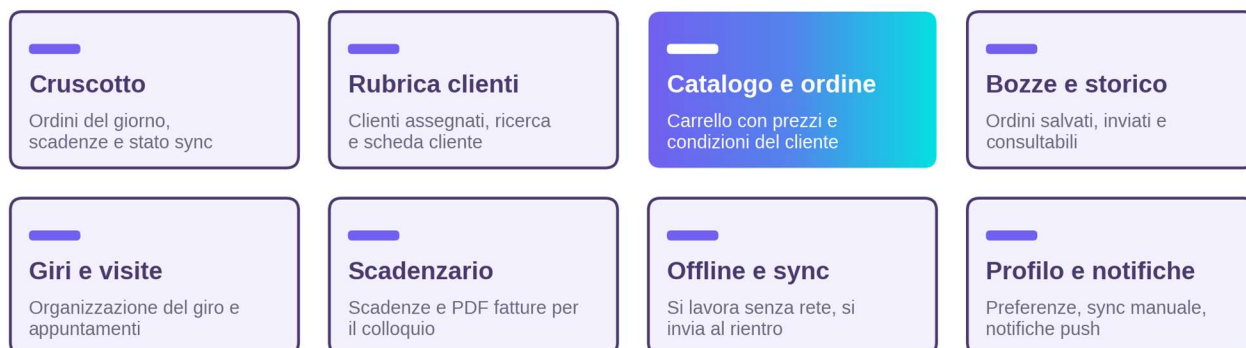
Cosa ci distingue

- **Offline pensato per raccogliere ordini**, non solo per consultare dati.
- **Prezzo per cliente** direttamente nel carrello dell'agente.
- **Scadenzario e documenti** a supporto della visita.
- **Multi-azienda** e integrazione gestionale modulare.
- Esperienza mobile curata: telefono, tablet, **tastierino quantità** veloce.

SCHEDA 04

L'app dell'agente

È il cuore dell'offerta. Funziona su **smartphone, tablet e PC** e si installa come un'app, con icona sulla home e schermo intero. La funzione centrale è **Catalogo e ordine**.



Le funzioni dell'app agente.

Chi usa il sistema

Ruolo	Cosa fa con Ordini Digitali
Agente / venditore	Rubrica, catalogo, raccolta ordini, bozze e invio; giri, visite e scadenze come supporto alla vendita.
Amministratore azienda	Gestisce agenti e inviti, impostazioni, ordini raccolti e statistiche di base.
Amministratore di piattaforma	Gestione multi-azienda (partner / ILP).
Back-office tecnico	Connettori e sincronizzazione con il gestionale.

SU QUALI DISPOSITIVI

Funziona su **iPhone, Android e PC** da browser, e sul telefono o sul tablet si installa come un'app con la sua icona sulla home.

Workflow — Raccolta ordine in visita

Dalla scheda cliente all'ordine inviato in sei passi. Prezzi, condizioni e regole aziendali sono già nell'app: l'agente si concentra sulla vendita.



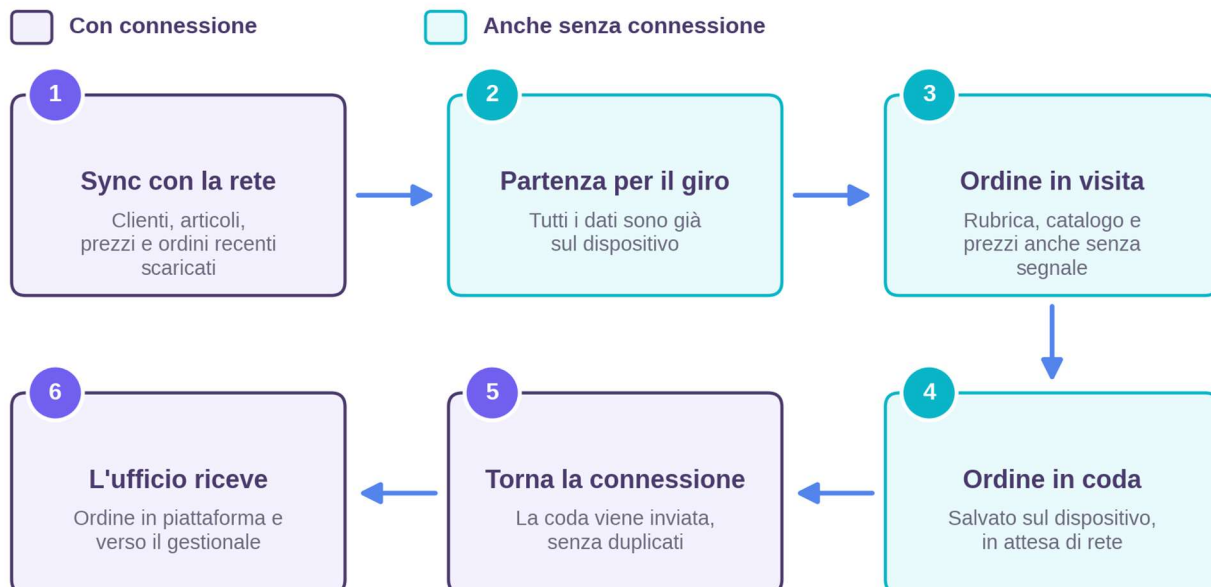
Il flusso di raccolta ordine dell'agente.

Perché convince

- **Prezzi per cliente** già nel carrello: listino, accordi e promozioni dove configurati.
- **Regole su sconti e vincoli** controllate mentre si compila l'ordine.
- **Bozze:** l'ordine si può salvare e completare in un secondo momento.
- **Storico** degli ordini inviati, consultabile dalla scheda cliente.

Workflow — Lavorare senza internet

L'agente scarica i dati quando ha rete, lavora tutto il giorno anche senza segnale e invia gli ordini appena torna la connessione. Gli ordini in coda **partono una sola volta, senza duplicati**.



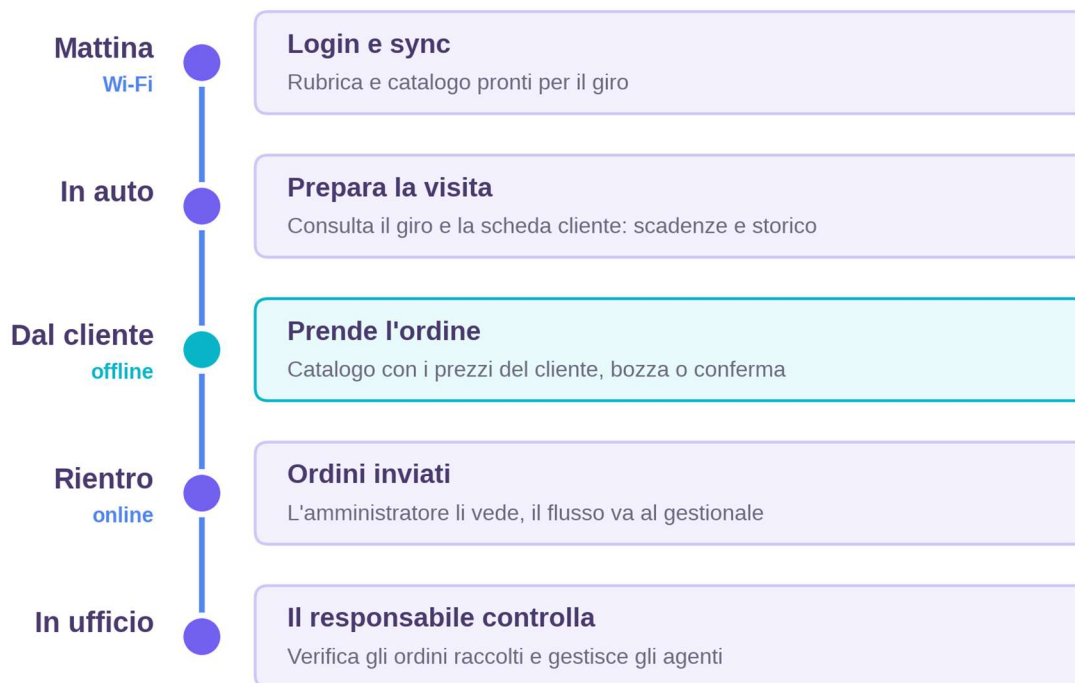
Il ciclo offline: in azzurro i passi che funzionano anche senza rete.

Da sapere

- Offline sono disponibili **rubrica, catalogo, prezzi e raccolta ordini**.
- Servono la rete solo per **login, sincronizzazione e invio** degli ordini.
- La prima sincronizzazione può richiedere un po' di tempo e una buona connessione: meglio farla in ufficio, con Wi-Fi.

Una giornata tipo

La storia da raccontare durante la demo: segue un agente dalla mattina al rientro e mostra il valore per l'azienda.



La giornata di un agente con Ordini Digitali.

Gestionale, amministrazione e multi-azienda

Collegamento al gestionale

- Connettori e **sincronizzazione** di anagrafiche, articoli, listini, assegnazioni e scadenze.
- **Ordini raccolti dagli agenti** inviati al gestionale o al processo concordato.

MESSAGGIO VENDITA

“Il gestionale alimenta l'agente; l'agente restituisce ordini tracciati, senza ritrascrizioni.”

Pannello amministratore azienda

- **Agenti** e inviti via email.
- **Impostazioni** commerciali di base.
- **Ordini raccolti** dalla rete e **statistiche** riassuntive.

Multi-azienda

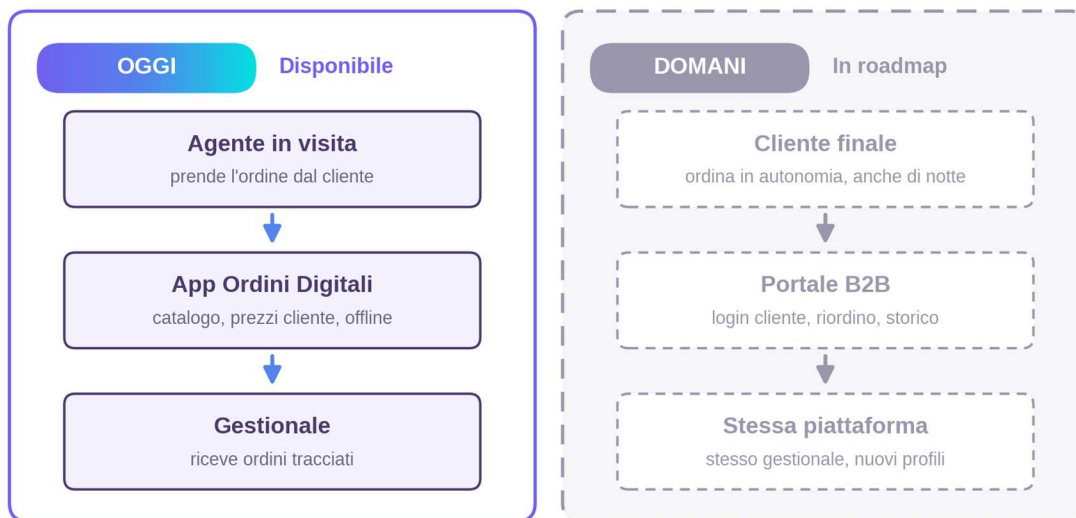
I dati sono **isolati per ogni azienda**. Chi gestisce più aziende sceglie quella su cui lavorare al momento del login.

Cosa include un progetto tipico

Area	Contenuto
Software e servizio	App agenti, accesso e inviti, motore prezzi per cliente, sync dati e invio ordini, pannello amministratore e piattaforma multi-azienda.
Spesso a progetto	Mappatura del gestionale e connettori, sync iniziale, archivio documenti (FTP/SFTP) se serve, formazione di agenti e amministratori, SLA.

Oggi e domani: la roadmap B2B

Oggi vendiamo la raccolta ordini fatta dall'agente. Il portale in cui il cliente finale ordina da solo è un'evoluzione futura: si può anticipare ai clienti più maturi, ma non è incluso nell'offerta attuale.



A sinistra l'offerta disponibile, a destra l'evoluzione in roadmap.

	Disponibile oggi	In roadmap
Chi ordina	Agente / venditore in visita	Cliente finale (rivenditore, punto vendita)
Valore	Meno carta, meno errori, offline, sync con il gestionale	Canale diretto 24/7, meno carico per il back-office
Come chiamarlo	Raccolta ordini digitali	Evoluzione B2B / portale clienti, in sviluppo

FAQ

D È un portale dove i miei clienti ordinano da soli?

No, non oggi. È un'app per gli agenti che raccolgono ordini. Il portale clienti è un'evoluzione futura da valutare a parte.

D Serve una connessione continua?

No per lavorare in visita. La rete serve per login, sincronizzazione e **invio degli ordini**.

D Funziona su iPhone e Android?

Sì, da browser, e si installa come un'app sulla home del telefono o del tablet.

D Dove finiscono gli ordini?

In piattaforma e, secondo il progetto, **nel gestionale** dell'azienda.

D Sostituisce il gestionale?

No: si appoggia al gestionale e ai suoi dati, che restano il riferimento.

D Gli agenti vedono tutti i clienti?

No: ogni agente vede **i clienti assegnati** a lui.

