

Creazione Portale CRM

Spett. VIESSE Automobili
Via Melchiorre Gioia 63
All'att.ne: Elizaveta
Golovyatenko
g.lizabet@gmail.com

Numero preventivo: 000553
Codice Cliente: ALI80685A81897
Data preventivo: 23/01/2017
Scadenza Preventivo: 07/02/2017

Descrizione Generale

Creazione di un portale CRM che permetterà una migliore gestione dei veicoli da parte del cliente tramite l'utilizzo di un catalogo ad hoc.

Attività Previste

- gestione auto
- Sincronizzazione con portali web
- funzionalità diversa per marketing.

Descrizione delle funzioni che il CRM dovrà avere

Il CRM sarà sviluppato per permettere una migliore gestione del catalogo macchine da parte del cliente.

Questo Catalogo macchine permetterà l'aggiunta di elementi sia da parte del cliente del concessionario che da parte del venditore.

Per quanto riguarda la parte del cliente, grazie ad un form presente sul sito <http://www.viesseauto.it/>



The screenshot shows a web form titled "1. INSERISCI QUI I DATI DELLA TUA AUTO". It features four input fields: "Marca*" and "Modello*" on the top row, and "Anno*" and "Km*" on the bottom row. Below the form is a note: "* Campi Obbligatori". At the bottom is a red-bordered button labeled "PROSEGUI". To the left of the form, there's a logo for "HELP2SELL" and a slogan: "VENDI LA TUA AUTO CON HELP2SELL!".

Il cliente sarà in grado di fare l'upload del veicolo che vuole mettere in vendita riempendo semplicemente i campi di testo ed effettuando i vari step (Modello, kilometraggio, colore, ect..).

Il risultato di questa operazione saranno dei dati che verranno spediti al concessionario, che ne prenderà visione e dopo averlo analizzato lo potrà approvare o rifiutarlo.

Una volta il prodotto approvato dal concessionario, verrà automaticamente aggiunto alla lista dei veicoli in vendita che

potranno essere consultati sul sito ONLINE et sul portale interno dell'azienda.

LASCIA LA TUA RICHIESTA, TI CONTATTEREMO IL PRIMA POSSIBILE [CLICCA QUI](#)

Cerca:

Marca Modello
 Condizione Carrozzeria

Ordina per:

Marca e modello
 Crescente

ABARTH 500 1.4 TURBO T-JET KIT ESSEESSE 160 CV



Prezzo:	19.900 €
Colore:	Grigio pastello
Interni:	Nero Alcantara
Carburante:	Benzina
Immatricolazione:	09/2013
Km:	19000

ABS, Airbag, Airbag Passeggero, Climatizzatore, Controllo automatico clima, Controllo trazione, ESP, Fari Xenon, Fendinebbia

ABARTH 500 500 1.4 Turbo T-Jet



Prezzo:	15.900 €
Colore:	Nero metallizzato
Interni:	Nero Tessuto
Carburante:	Benzina
Immatricolazione:	10/2013
Km:	23000

Airbag laterali, Airbag Passeggero, Alzacristalli elettrici, Autoradio, Climatizzatore, ESP, Fendinebbia, Lettore CD, Servosterzo

ABARTH 500 500 1.4 Turbo T-Jet



Prezzo:	11.500 €
Colore:	Bianco pastello
Interni:	Nero Pelle
Carburante:	Benzina
Immatricolazione:	07/2009
Km:	86000

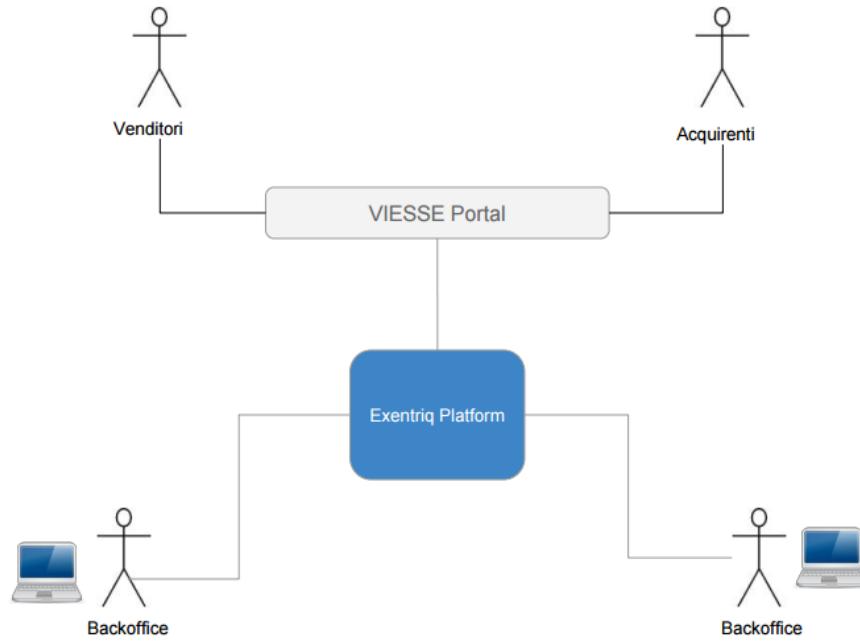
ABS, Airbag, Airbag laterali, Airbag Passeggero, Alzacristalli elettrici, Autoradio, Boardcomputer, Cerchi in lega, Chiusura centralizzata, Climatizzatore, Controllo automatico clima, Controllo trazione, Interni in pelle, Servosterzo, Sistema di navigazione

Questo flusso di informazioni permetterà la creazione di un registro di contatti disponibili al concessionario.

Per quanto riguarda il portale interno, il venditore potrà anche lui aggiungere veicoli al catalogo riempendo i vari campi di ogni singola card all'interno del catalogo, e potrà averci accesso, effettuare ricerche, e rimuovere gli elementi che sono stati venduti.

Architettura

La soluzione proposta prevede l'integrazione dell'attuale portale VIESSE con i servizi forniti dalla piattaforma Exentriq per la gestione dei flussi della propria customer base e gestione dei flussi di contatto ricevuti tramite il sito.



Contact List

L'app Contact List permette al cliente di potere gestire la propria customer base che sarà formata dai venditori e dagli acquirenti. La customer base verrà alimentata attraverso le richieste ricevute tramite il sito web oppure potranno essere inseriti direttamente dall'utente backoffice.

All Spaces > Exentriq > Control Panel > Contacts Manager

ALL INDIVIDUALS ORGANIZATIONS

1930 Contacts

<input type="checkbox"/>	Contacts	Phone	Groups
<input type="checkbox"/>	g_bollani@libero.it g_bollani@libero.it g_bollani@libero.it		⋮
<input type="checkbox"/>	alessandromistretta@virgilio.it alessandromistretta@virgilio.it		⋮
<input type="checkbox"/>	null ali.dolphin@excite.com ali.dolphin@excite.com		⋮
<input type="checkbox"/>	KilPatrick Paoletti claudia.paoletti@kilpatrick-italia.com		⋮
<input type="checkbox"/>	MA MA arcari@aziona.it		⋮
<input type="checkbox"/>	Alison Alison alisonschaeffer@gmail.com		⋮
<input type="checkbox"/>	Elena Elena elena.ruggeri@fastpiu.it	+39 3288511473	⋮
<input type="checkbox"/>	enzo enzo info@pezzino.it		⋮
<input type="checkbox"/>	gil@leadspring.com gil@leadspring.com gil@leadspring.com		⋮
<input type="checkbox"/>	lorenzo lorenzo lorenzo.rossetti@gmail.com		⋮
<input type="checkbox"/>	Alessandro Alessandro ale.mistretta@blacklitestudio.com		⋮

+

Gestione Richieste Offerte di Vendita

Grazie alla sezione borad, la gestione delle richieste di vendita sarà veloce ed intuitiva. Ogni nuova richiesta di vendita ricevuta, verrà automaticamente aggiunta nella colonna New Request. Durante l'analisi del prodotto ricevuto esso verrà messo nella sezione In progress semplicemente utilizzando la funzione del Drag & Drop. Una volta Accettata o Rifiutata l'offerta utilizzando sempre la funzione del Drag & Drop, il prodotto sarà visibile nel sito se viene Accettata, cancellato se rifiutato.

Kanban

New Request	In Progress	Accepted	Rejected
New Request	In Progress	Accepted	Rejected
Audi RS6 Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017	Audi S6 Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017	BMW 120d Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017	Fiat Tipo 1990 Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017
Ferrari 360 Modena Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017	Ferrari Enzo Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017		
Fiat Punto 1.6 Multijet Progress 0% Assigned by:  On: 24/01/2017			
+ Add a card	+ Add a card	+ Add a card	+ Add a card

Gestione Richieste Offerte di Acquisto

Per quanto riguarda le richieste di offerte di acquisto, verrà gestita tramite un flusso simile alle richieste di vendita. Le richieste di aquiste verranno generate e gestite dalla board di aquisto e sempre grazie alla funzione del Drag& Drop, potrà posizionare il veicolo a seconda dello stato di vendita. Una volta il prodotto venduto il veicolo si elimiera automaticament dal catalogo di vendita e quindi non sara piu visibile.

Altre Apps

La console permette di gestire numerose altre App che vanno dalla gestione Newsletter che combinata alla contact list permette di inviare mail di news e informazione a tutti i clienti registrati, alla gestione dei social network con l'app Social Share che permette di gestire i vari profili da un'unica App incorporata.

Cost Assessment

ITEM	ONE TIME	YEARLY
WEB DEVELOPMENT SERVICES		
Project Management (x 2) Gestione del progetto	€ 1.000,00	-
Front-end Development (x 5) Sviluppo della parte grafica and integrazione con l'attuale sito	€ 2.000,00	-
Back-end Development (x 5) Integrazione dei flussi per la gestione dei dati e dei flussi informativi del portale	€ 2.000,00	-
QA Test (x 4) QA Test	€ 1.600,00	-
RECURRING FEES		
Enterprise Medium (x 1) 500 GB Storage - Custom Domain - 1 Space	-	€ 1.200,00
Additional Collaborator (x 1) Collaboratori addizionali - Utenti di Backoffice	-	€ 120,00
Registered Users (x 100) Utenti con credenziali che possono accedere all'area privata. Saranno registered users tutti i potenziali venditori.	-	€ 120,00
SUBTOTAL	€ 6.600,00	€ 1.440,00
ONE TIME DISCOUNT -10,00%	- € 660,00	-
SUBTOTAL	€ 5.940,00	€ 1.440,00
VAT 22%	€ 1.452,00	€ 316,80
TOTAL	€ 7.246,80	€ 1.756,80

Termini e Condizioni

Fatturazione

Costi Iniziali

La fatturazione dei costi iniziali avverrà con il seguente criterio:

- 50% del costo finale all'accettazione del seguente preventivo;
- 50% del costo finale dopo il completamento dei test UAT e rilascio in ambiente di produzione.

Costi Ricorrenti

La fatturazione dei costi ricorrenti avverrà con il seguente criterio:

- Fatturazione annuale del corrispettivo all'anniversario della data di rilascio in ambiente di produzione.

Condizioni di pagamento

Pagamenti entro 30 giorni dalla data di fatturazione.

Validità

Il seguente preventivo è valido per 30 giorni dalla data di ricezione.

Accettazione

Accettazione dei servizi

L'utilizzo dei servizi oggetto della proposta comporta l'accettazione entro 15 giorni dalla data di rilascio.

Accettazione del preventivo

La presente offerta sarà considerata accettata con la ricezione del preventivo debitamente compilato e firmato dal cliente ovvero tramite conferma ricevuta via email o attraverso l'apposita procedura online di accettazione.

Name: _____

Company: _____

Position: _____

Signed: _____

Date: _____