

Miltonia
la soluzione enterprise per la
gestione completa della rete
vendita

Blue Bridge s.r.l.

CHI SIAMO

Blue Bridge è presente sul mercato nazionale dal oltre vent'anni.

**Il suo principale obiettivo è quello
della realizzazione di servizi e prodotti di supporto
alle società commerciali.**

Le aree operative sono :

**l'area commerciale, il marketing, i sistemi informativi,
l'area finanziaria e amministrativa, il credit management,
le risorse umane e le pubbliche relazioni.**

**I servizi si orientano dal supporto di
gestione dei progetti di cambiamento aziendale
alla realizzazione di soluzioni informatiche, fino alla formazione del personale
aziendale.**

**I prodotti software sono complete soluzioni sviluppate con tecniche innovative che
impiegano le più moderne tecnologie di settore.**

MILTONIA, la soluzione

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

MILTONIA, la risposta ai business needs

- Architettura
- Alcuni moduli nel dettaglio

I BENEFICI

I MODELLI DI DELIVERY

Blue Bridge presenta **Miltonia: la soluzione enterprise per la gestione completa della rete vendita.**

Miltonia supporta la Direzione Commerciale nonché le Direzioni che gestiscono collaboratori con una soluzione per la gestione completa dei rapporti contrattuali, economici e amministrativi relativi a:

Agenti, Rappresentanti e Collaboratori

- La soluzione nasce da uno specifico progetto finalizzato al controllo di tutti gli elementi organizzativi, normativi, gestionali e fiscali, che caratterizzano le **reti strutturate** con **collaboratori alle vendite** retribuiti a **provvigioni**.
- Le caratteristiche della soluzione permettono di effettuare scelte in modo **dinamico** seguendo mutamenti e nuove articolazioni delle organizzazioni, per la distribuzione/commercializzazione di beni e servizi.
- L'architettura della soluzione, nel rispetto delle modalità e dei paradigmi **SOA**, consente di interfacciare vari **sistemi**, sfruttando appieno le potenzialità offerte dalle tecnologie per la **gestione dei processi** e dei servizi offrendo un valido supporto per la distribuzione delle informazioni e dei dati.

Perché scegliere Miltonia?

- **semplice e flessibile**

facilità di reperimento, aggregazione e visualizzazione dei dati in tempo reale e utilità per la direzione commerciale (BI)

- **completa**

copertura funzionale (aspetti normativi, legali, fiscali, amministrativi e commerciali)

- **facile da integrare**

con le principali applicazioni gestionali e ERP di mercato

- **consolidata**

esperienza e competenza specifica sul tema maturata da oltre 15 anni di presenza sul campo presso aziende di dimensioni nazionali e internazionali

Un'unica soluzione per gestire tutti gli aspetti relativi alle aree:

- **legale e fiscale**
 - strumenti operativi per avere tutta la reportistica in casi di contenzioso,
 - consulenza legale in casi di contenzioso
- **amministrativa**
 - modalità di calcolo delle provvigioni articolate per:
 - variabili cliente-prodotto, classi di sconto, tipologia aliquote, range di fatturato, tipologia di provvigione
 - agente generale, dual credit, pool, sub agenti
- **normativo contrattuale**
 - A.E.C per settore, Codice Civile, Enasarco, Firr, Indennità clientela e meritocratica, documenti per adempimenti fiscali
- **commerciali**
 - definizione delle politiche per l'assegnazione di incentivi, premi e obiettivi di fatturato

MILTONIA, la soluzione

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

MILTONIA, la risposta ai business needs

- Architettura
- Alcuni moduli nel dettaglio

I BENEFICI

I MODELLI DI DELIVERY

Il contesto di riferimento

Aree di vendita

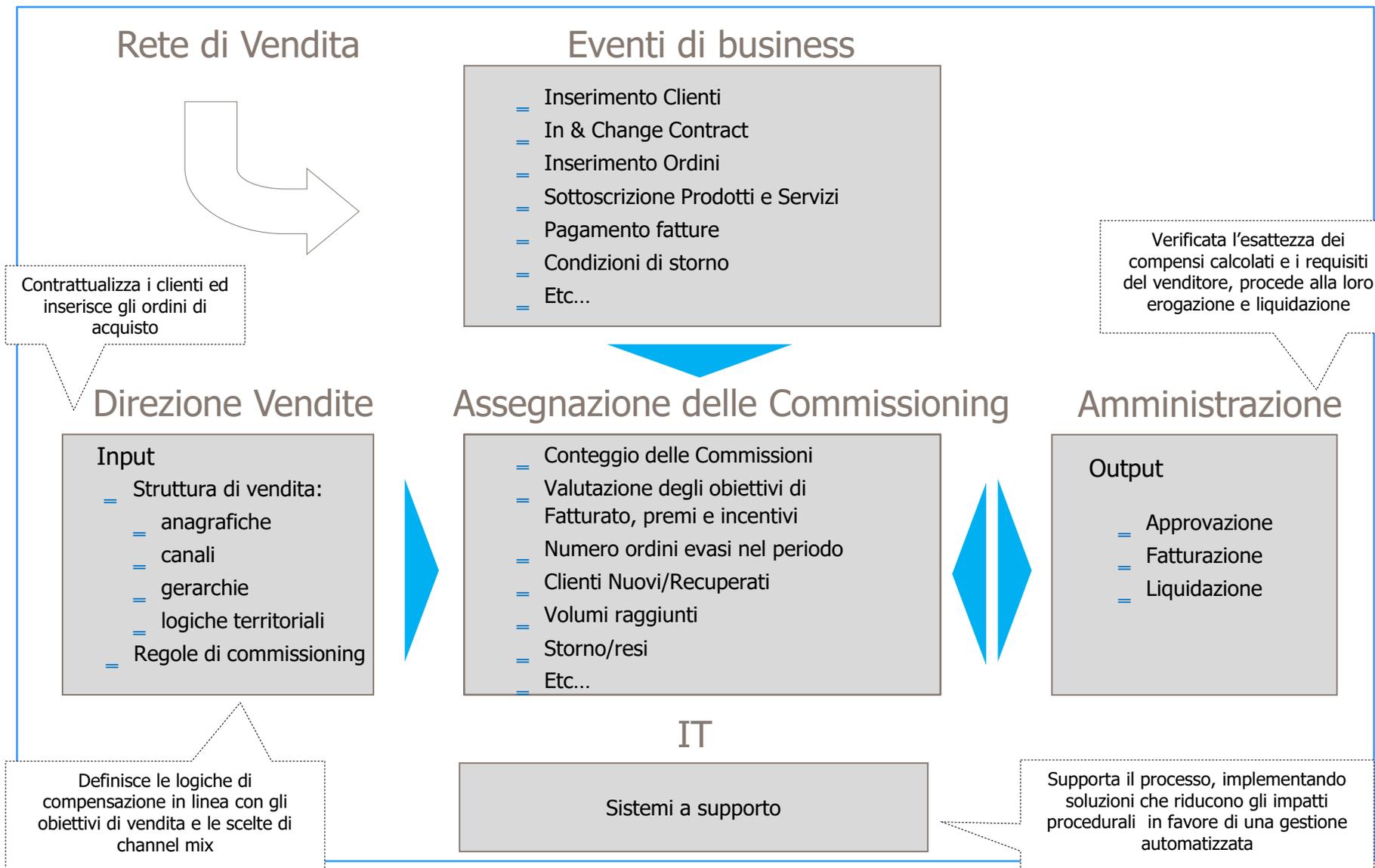
- Pianificare le politiche di vendita
- Redigere budget e obiettivi di vendita
- Verifica dei risultati delle Vendite

Rete di vendita

- Rafforzare e incentivare le azioni di vendita degli Agenti e/o Collaboratori
- Incrementare il Business

Amministrazione

- Liquidazione dei compensi

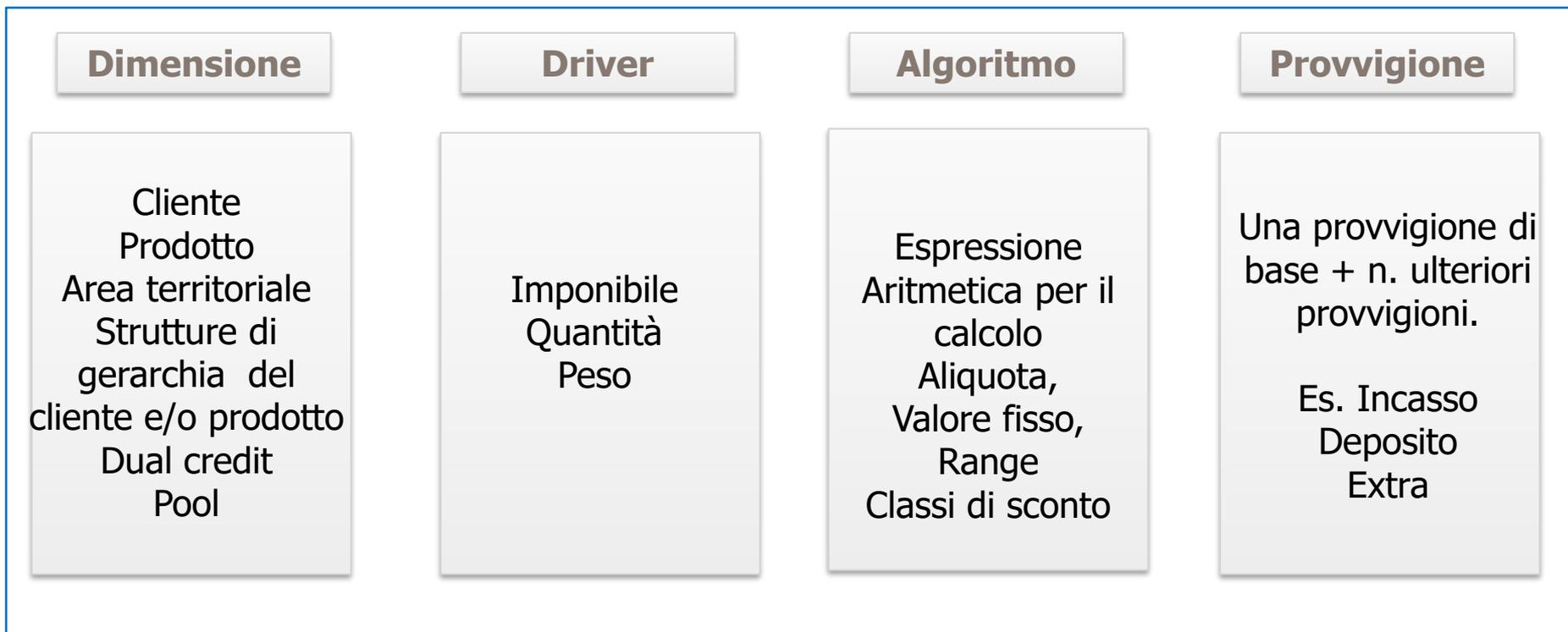


Effettuare simulazioni e verifiche sulle politiche di commissioning e di incentivazione da riconoscere alla forza vendita

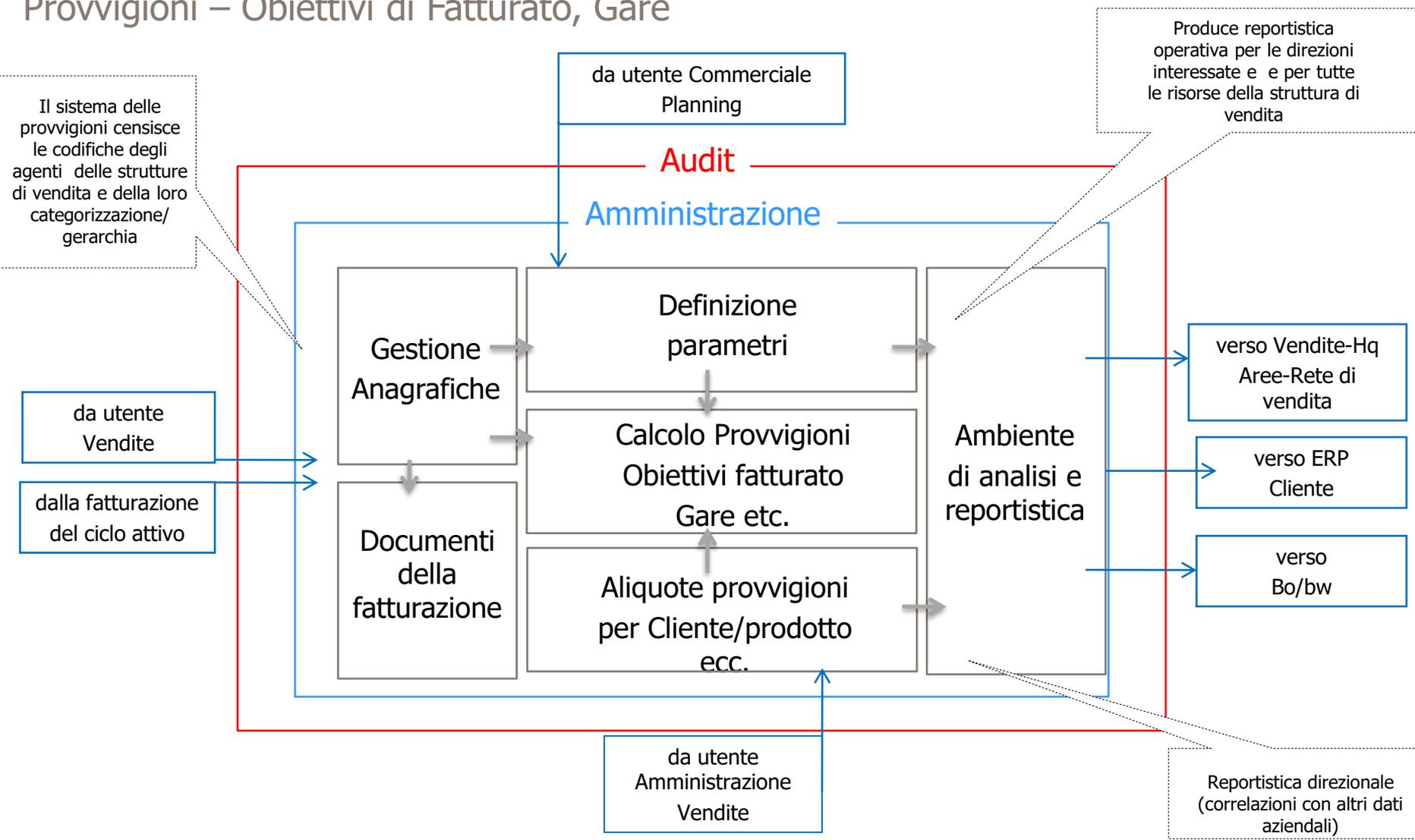


Commissioning = provvigioni, premi, obiettivi di fatturato, incentivi, gare, ...

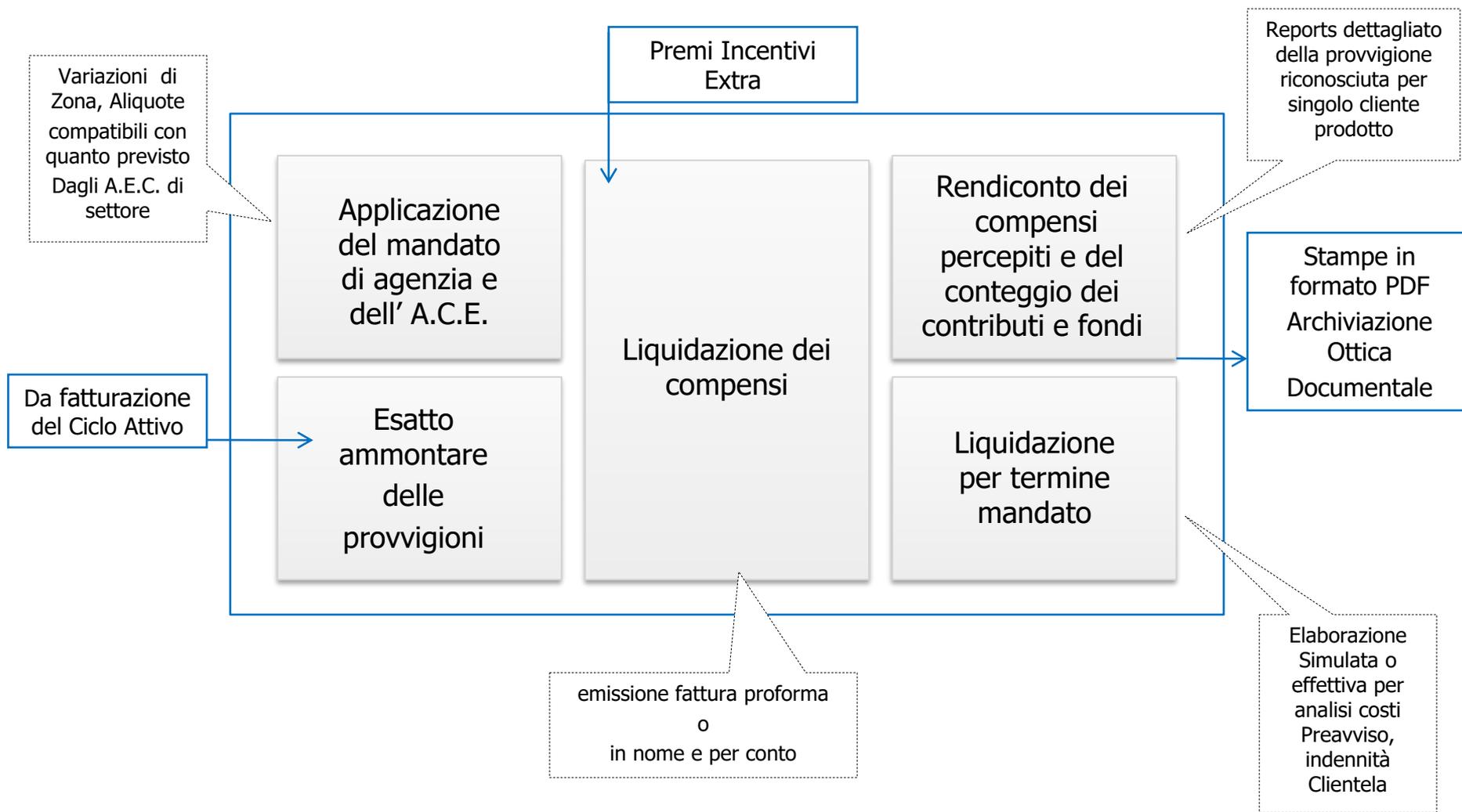
- Realizzare formule dinamiche e complesse per il conteggio del commissioning
- Utilizzo di algoritmi specializzati per l'assegnazione del tipo provvigione e dell'importo relativo che fanno riferimento ad alcune variabili principali.



Provvigioni – Obiettivi di Fatturato, Gare



Esigenze dei percipienti



MILTONIA, la soluzione

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

MILTONIA, la risposta ai business needs

- Architettura
- Alcuni moduli nel dettaglio

I BENEFICI

I MODELLI DI DELIVERY

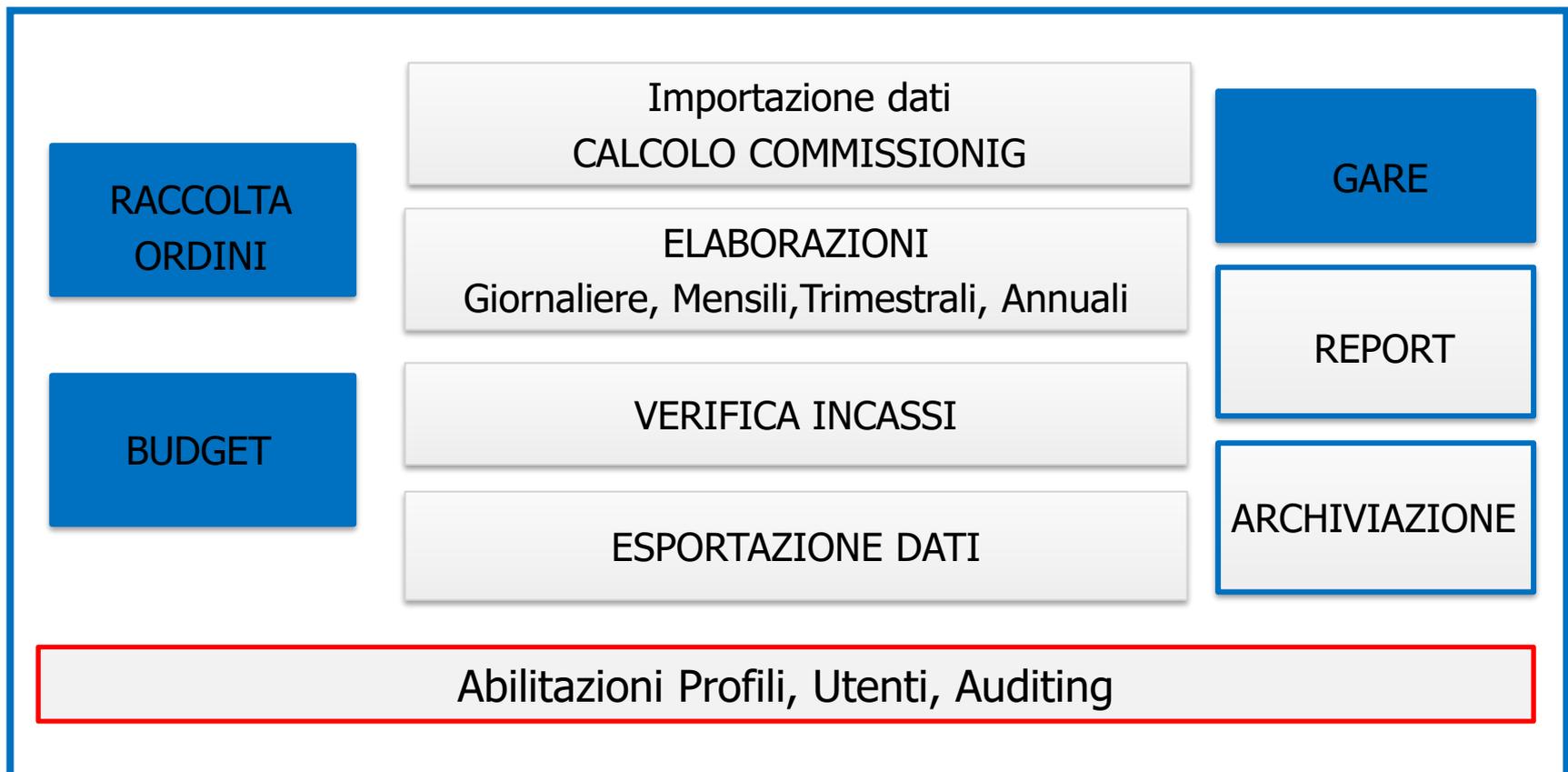
MILTONIA Overview della soluzione

la soluzione enterprise per la gestione completa della rete vendita



MILTONIA Overview della soluzione

la soluzione enterprise per la gestione completa della rete vendita



Miltonia: la soluzione Enterprise per la gestione completa della rete vendita

Società

- Business Unit/Rete
- Divisioni, Linee, Sublinee
- Struttura di vendita
- Capi Area, Ispettori
- Prodotti
- Clienti
- Gerarchia Clienti e Prodotti
- Dual Credit
- Pool
- Zone Territoriali
- A.E.C: per settore
- Parametri Enasarco, FIRR I.C
- Causali di Movimentazione
- Causali di Entrata/Uscita
- Modelli di Liquidazione
- Tabelle e Parametri
- Anagrafiche Venditori diretti

Percipienti

- Percipienti
- Soci del percipiente
- Tipo mandato, tipologia anagrafica
- Tipo percipiente
- Business Unit/Rete del percipiente
- Agente Generale
- Dati Contrattuali,
- Variabili per Calcolo Provvigioni
- Clienti assegnati, zone di vendita
- Tipo Fatturazione
- Tipo liquidazione Provvigioni
 - Venduto, Incassato

PDF, HTML, printer

- Rendiconti: venduto,
- Incasato, da Incassare, Contenzioso
- Fatture, Estratto Conto
- Statistiche YTD del mese e al mese
- Queries e Reports

Gare

- Modelli di Compensation
- Classi di Variabili per defin. regole
- Graduatorie
- Assegnazione Premio

Provvigioni

- Calcolo delle Provvigioni per :
 - Cliente-Prodotto
 - Gerarchie Cliente-Prodotto
 - Range di Fatturato
 - Classi di Sconto
 - Tipologia Provvigione
 - Obiettivi di Fatturato e Tassi di Reso
- Gestione e Distribuzione degli Incassi
 - In percentuale sull'incassato
 - Recupero scaduto non incassato
 - Forzatura Incassi
 - Storno incassi

PDF, HTML, printer

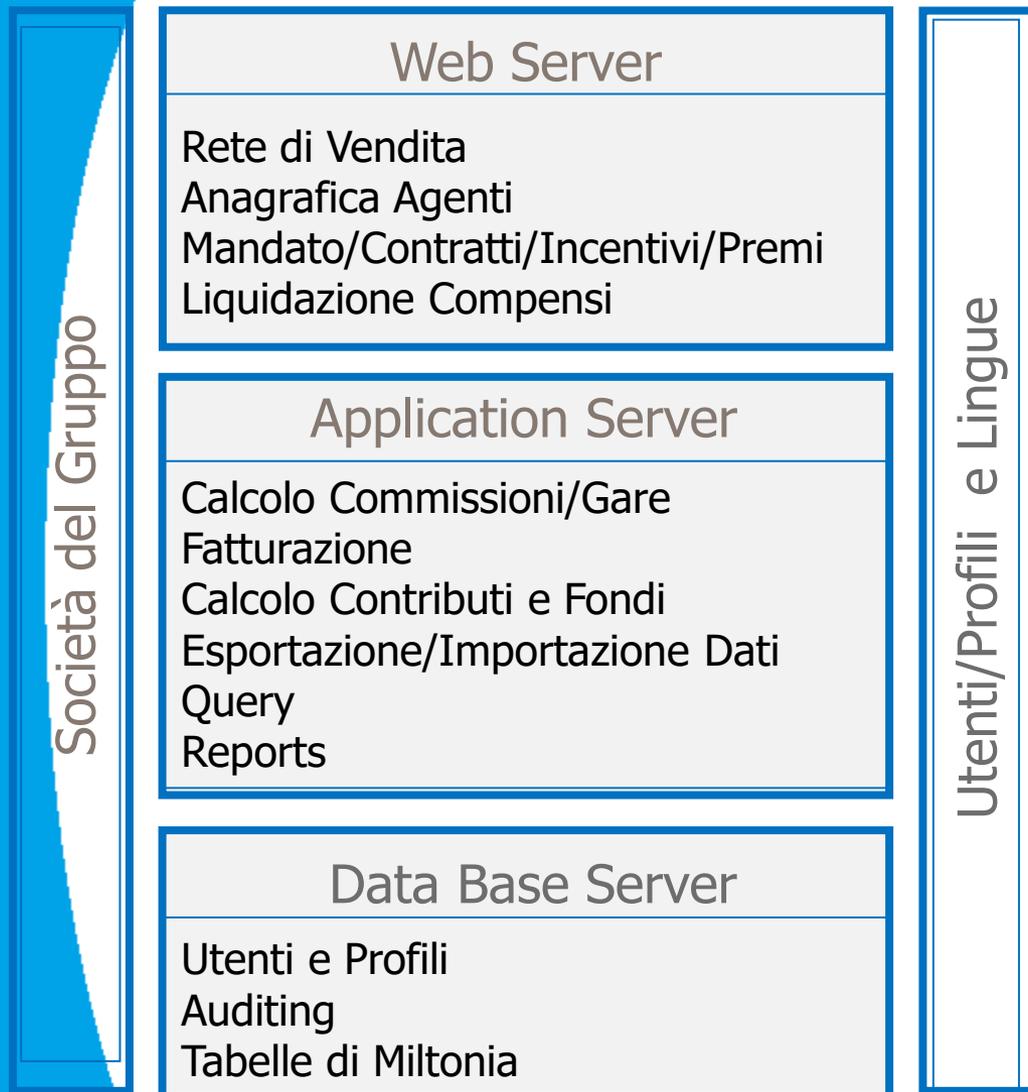
- Distinte Enasarco, FIRR
- Flussi GD2008
- Dichiarazioni Annuali, Trimestrali
- Riutenute di Acconto
- Indennità di Clientela
- Indennità Meritocreativa
- Simulazione liquidazione rapporto
- Notola

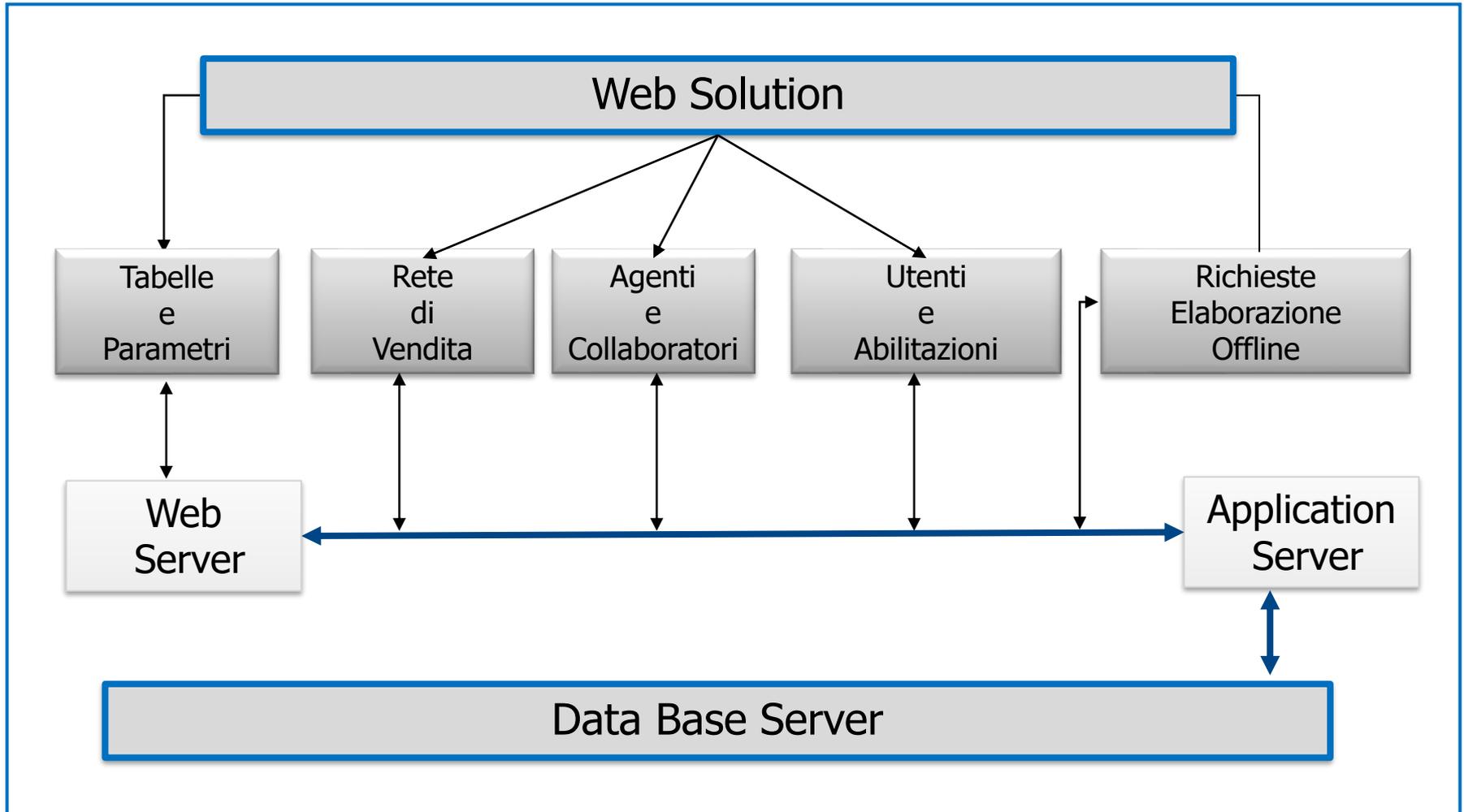
Ricalcolo e Simulazioni

- Ricalcolo delle provvigioni
 - Documento
 - Cliente
 - Periodo
- con storno delle provvigioni erogate e riallineamento dei documenti
- Simulazione Calcolo provvigioni
- Stampe Sintetiche, analitiche
- Controllo Formale e logico dei dati e dei documenti sui quali si è eseguito il calcolo
- Integrazione con Sistemi di contabilità e controllo di gestione

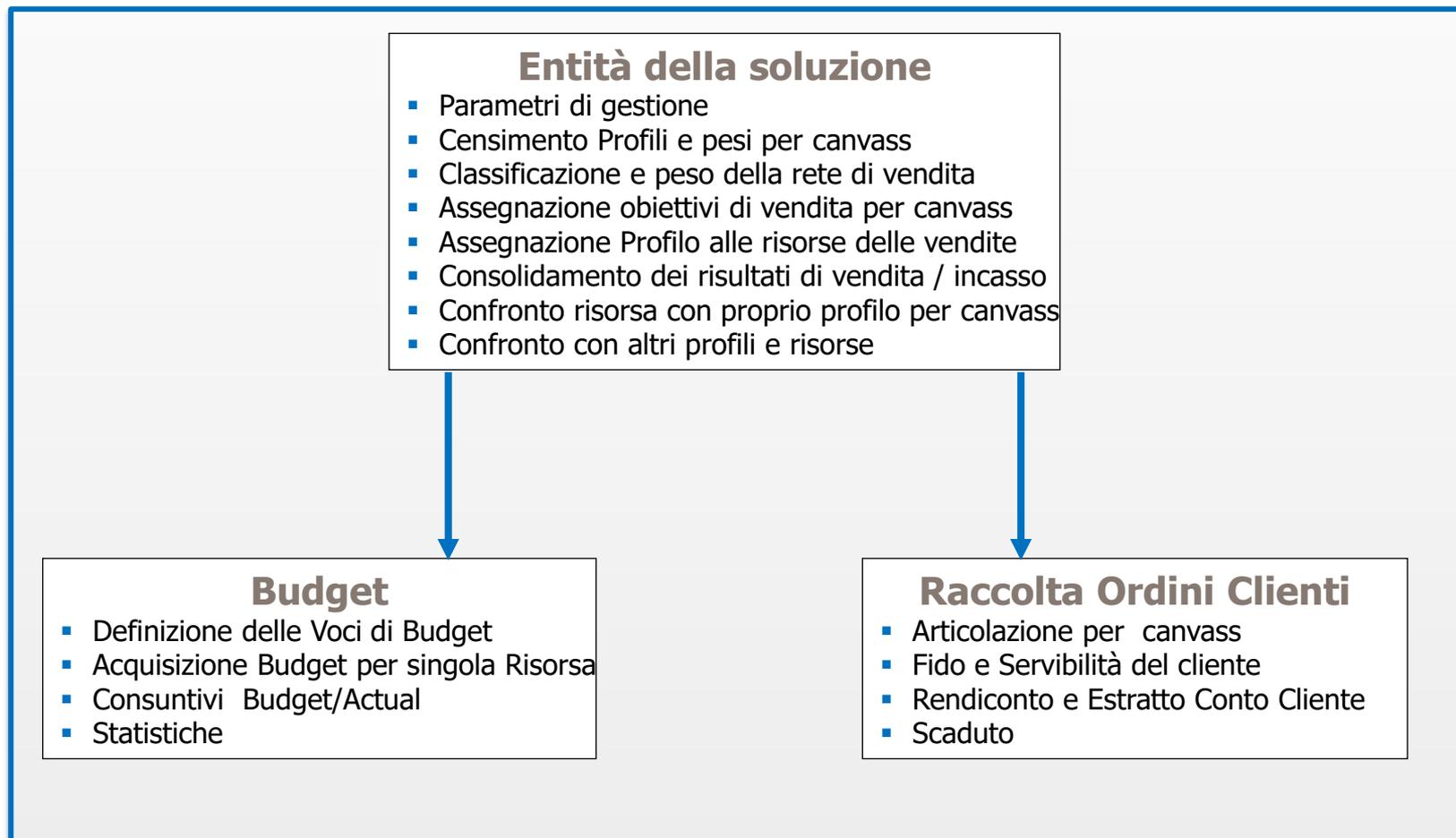
Movimenti

- Movimenti Extracontabili
- Acconti e Minimo Garantito
- Eccezioni per agenti
- Piano di Fatturazione
- Emissione Fattura o Proposta Fattura
- Simulata e/o Effettiva
- Liquidazione dei compensi
- Stampa Prima nota
- Parametri e Criteri di contabilizzazione
- Contabilizzazione fatture
- Estratto Conto





Approfondimento: modulo Ordini e Budget



Approfondimento: modulo Gare

Formulazione di una Gara

- _ Tempi ristretti per l'emissione del bando della gara e l'attivazione dello stesso
- _ Parametri utilizzati e utilizzabili
- _ Chiavi di accesso alla gara o alle gare del periodo
- _ Modalità di calcolo per la determinazione delle graduatorie
- _ Criteri di assegnazione di Premi e Incentivi

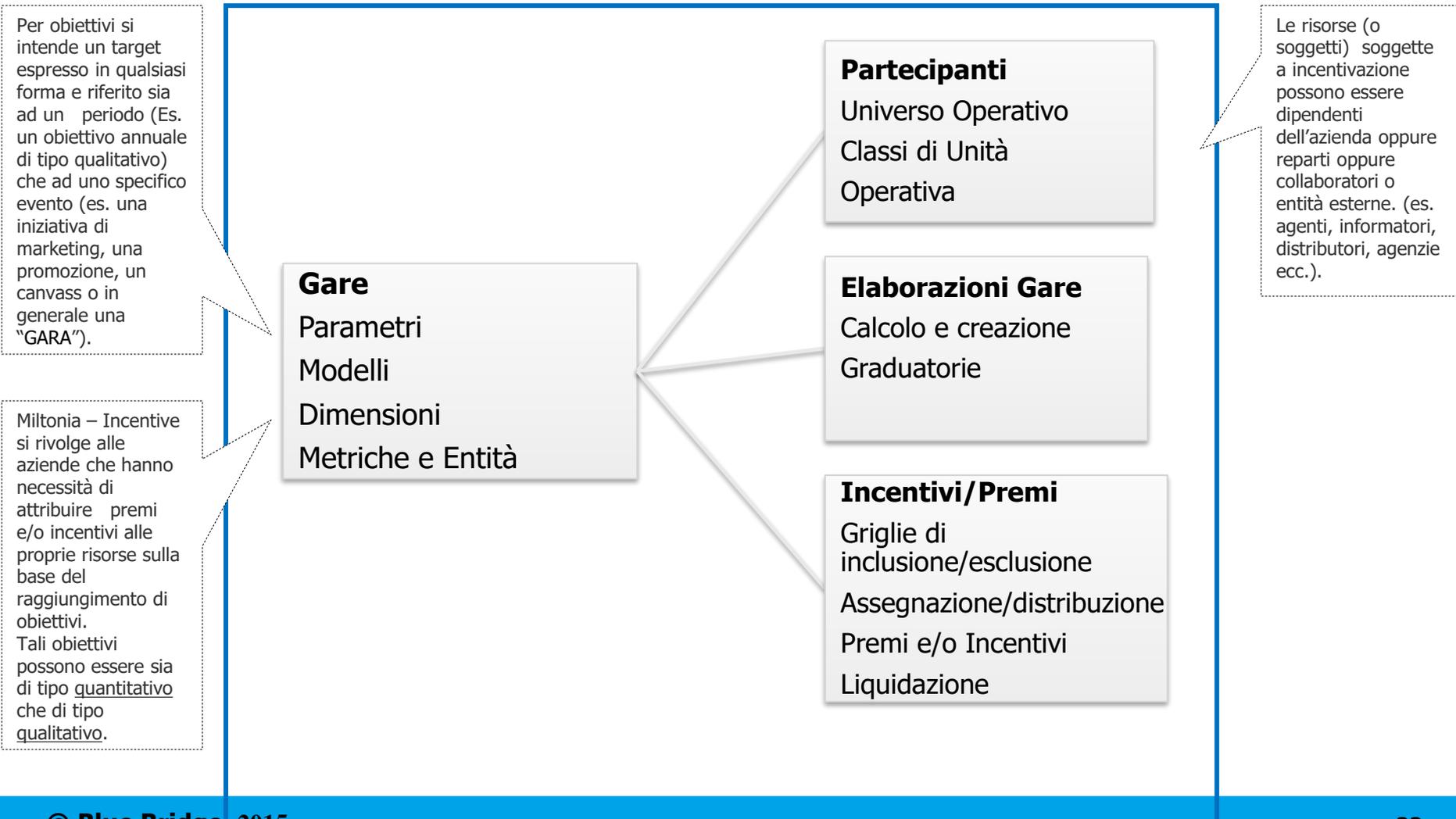
Processi per l'elaborazione di una Gara

- _ Tempi necessari all'IT per l'implementazione dei sistemi informativi
 - ✓ Analisi e sviluppo
 - ✓ Test
 - ✓ Collaudo

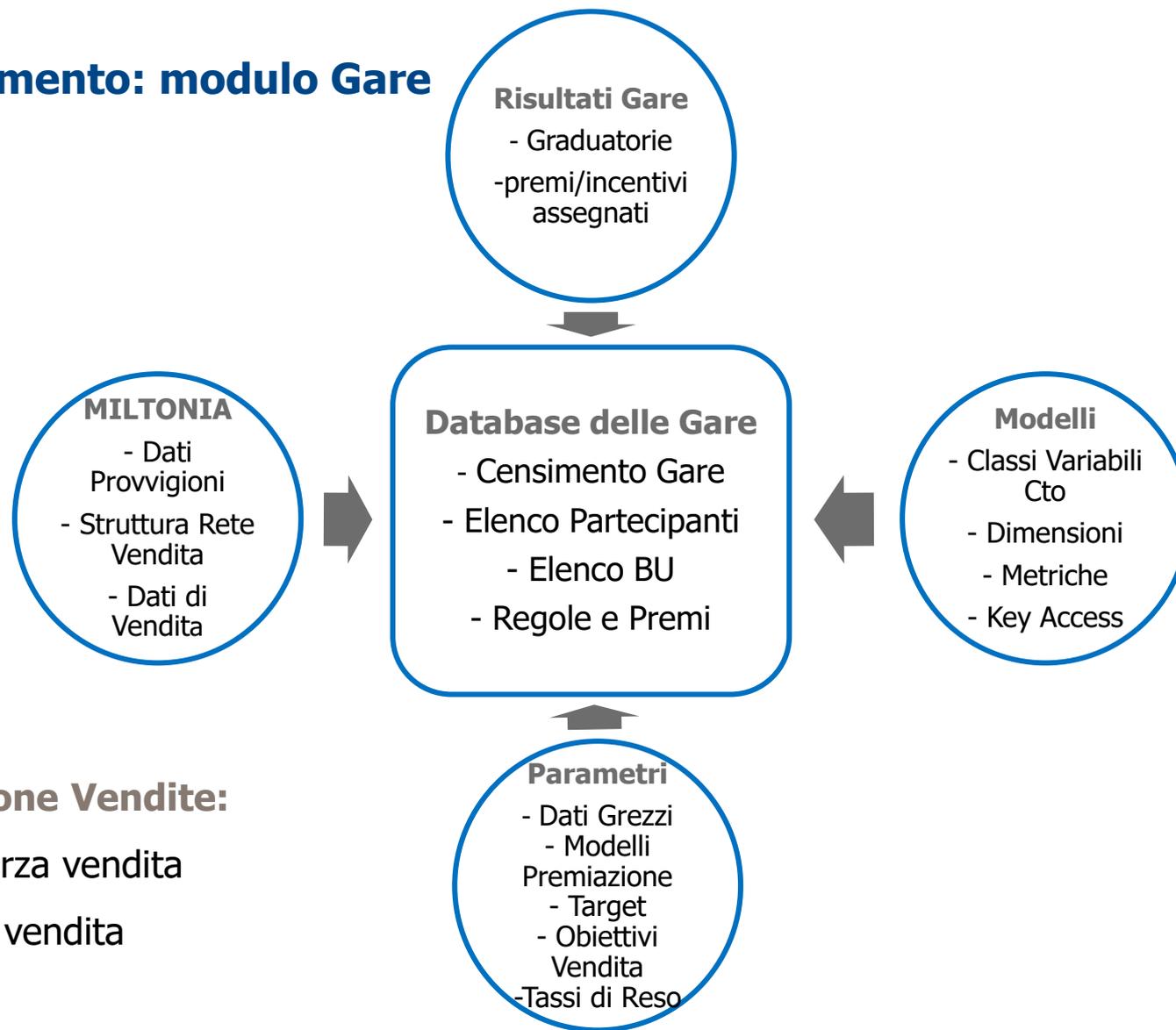
Consolidamento dei dati

Archiviazione

Approfondimento: modulo Gare



Approfondimento: modulo Gare



Amministrazione Vendite:

- _ anagrafiche forza vendita
- _ struttura rete vendita

Modalità di calcolo della graduatoria è definibile in base al valore o percentuale di scostamento dall'obiettivo oppure con metriche diverse:

- _ Classi di Merito
- _ Classifica Ponderata
- _ Classifica Semplice
- _ Raggiungimento dell'obiettivo
- _ Uguale misura

MILTONIA i moduli della soluzione



MILTONIA, la soluzione

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

MILTONIA, la risposta ai business needs

- Architettura
- Alcuni moduli nel dettaglio

I BENEFICI

I MODELLI DI DELIVERY

Miltonia garantisce:

1. Ottimizzazione dei processi amministrativi
2. Controllo puntuale dei processi e dei servizi
3. Reporting completo
4. Flessibilità del sistema
5. Integrazione con altri sistemi
6. Reporting direzionale con strumenti specifici
7. Adozione di strumenti e tecnologie innovative

1. ottimizzazione dei processi amministrativi per

- Aree e reti di vendita
- Agenti e Agenzie
- Budget e Consuntivi
- Raccolta Ordini
- Conteggio delle Provvigioni
- Incentivi
- Premi
- Liquidazione Provvigioni e Compensi
- Rendiconti e estratti conto
- Contabilizzazione fatture
- Distribuzione Reports
- Valutazione dei risultati

2. controllo puntuale dei processi

- Applicazione e Verifica dei processi di Business
 - Mandati di agenzia
 - Rapporti con direzione vendite, legale
 - Compensi

- Monitoraggio obiettivi di vendita e di fatturato
 - Simulazione
 - Variazioni contrattuali

- Liquidazione spettanze e contabilizzazione

- Analisi delle performance

3. Reporting completo

- reporting operativo completo per:
 - Analisi dei processi
 - Controllo dei processi
 - Simulazioni
 - Confronti
 - Pianificazione
 - Statistiche

- reporting direzionale

4. flessibilità del sistema:

- gestione dei Processi e dei Servizi
- componenti con elevata capacità di supportare algoritmi di calcolo complessi
- oggetti intercambiabili e personalizzabili
- controllo della sicurezza, accessi e abilitazione utenti
- monitor dei processi
- multisocietario
- multilingue

5. integrazione con altri sistemi:

Integrazione con altri sistemi gestionali e di Business Intelligence componenti con elevata capacità di supportare algoritmi di calcolo complessi:

SAP

JD Edwards

Business Object

...

6. SOA & Web-based

Ambiente, metodologia e sviluppo con IBM WebShpere

Modellazione dei processi con BPM

Process Server e ESB

Connettori a SAP, Windows Application etc.

Tools di supporto ai processi e monitoraggio

MILTONIA, la soluzione

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

MILTONIA, la risposta ai business needs

- Architettura
- Alcuni moduli nel dettaglio

I BENEFICI

I MODELLI DI DELIVERY

Blue Bridge garantisce una **consulenza** completa nell'individuazione del modello di delivery della soluzione più adatto alla singola realtà.

Blue Bridge, direttamente, è in grado di **offrire** la soluzione:

- In-House

installazione della soluzione presso il cliente con conseguente progetto di messa in esercizio della soluzione ed eventuale successivo supporto operativo

- In-Outsourcing

erogazione di un servizio completo di gestione della rete

Gianpiero Bertoldo
Specialista di Prodotto

gianpiero.bertoldo@Blue Bridge.it
mobile +39 335 5404715

Blue Bridge srl
via E.Tazzoli, 7
20028 San Vittore Olona - Milano
Tel. +39 0331 519915 - Fax +39 0331 519880

www.Blue Bridge.it