

Per contatti rivolgersi a:

**Luciano Petrolito**

Tel. 0931 454796 | Mob. 347 9034631

Email: [luciano.petrolito@businessonweb.it](mailto:luciano.petrolito@businessonweb.it)

Via: Necropoli Grotticelle nr. 16/A Siracusa (SR)

[www.ibowmobile.it](http://www.ibowmobile.it)

## COS'E' iBOW MOBILE?

**iBow Mobile** è la soluzione completa per la raccolta ordini dagli Agenti. **iBow Mobile** è una **APP** sviluppato per **iOS** e **android**, **iBow Mobile** è un'applicazione **off-line**.

È utilizzabile in assenza di segnale internet, quando è connesso alla rete **sincronizza i dati** con il **database aziendale**.



## PERCHE' iBOW MOBILE?

- Perché ottimizza le **attività di Marketing** fornendo tempestivamente agli Agenti **informazioni sempre aggiornate**, catalogo articoli, disponibilità, listini, promozioni, offerte, ecc;
- Perché è interfacciabile con **qualsunque software gestionale**;
- Perché **inserisce diversi tipi di documenti** (Ordini, Preventivi, DDT, fatture proforma, ecc) dei clienti direttamente nel ciclo attivo dell'Azienda **senza manipolazione dei dati** (telefono, fax, e-mail, ecc);
- Perché **riduce i tempi di processo** dal ricevimento di un ordine all'emissione del documento di trasporto;
- Perché dà all'Agente **visibilità dello stato contabile del cliente**, visualizzando le partite aperte, con la possibilità di registrare gli incassi;



# CARATTERISTICHE PRINCIPALI

---

- Sviluppato per l'iPad di Apple ed i device android (smartphone e tablet), utilizza un'intuitiva e semplice interfaccia utilizzabile con la **tecnologia touch-screen**;
- Calcolo del percorso **automobilistico**;
- **Funzione iPad integrate nell'applicazione** (visualizzazione mappe, gestione e-mail, gestione calendari);
- Comunica tramite **rete Wireless (senza fili)** o con scheda telefonica abilitata a Internet;
- **Report di Stampa professionali** con funzione di anteprima ed invio per e-mail;
- Gestione delle **destinazioni diverse per cliente**, affiliati alla GDO;
- Gestione dei **Listini Personalizzati per cliente**, per gruppo di clienti, per articoli o gruppi articoli (solo per la versione collegata al gestionale);
- Progettato per l'**utilizzo orizzontale e verticale**;
- Illimitato numero di **documenti per cliente**;
- Illimitato numero di **articoli**;
- Illimitato numero di **anagrafiche clienti**;
- Illimitato numero di **scadenze**;





## DOCUMENTI

- iBow Mobile gestisce contemporaneamente 4 tipi documenti diversi, che possono essere parametrizzati e personalizzati dall'Azienda. Solo a titolo di esempio, è possibile gestire documenti del tipo:
    - Ordine cliente;
    - Preventivo;
    - Richiesta di reso;
    - DDT;
    - Fattura proforma;
    - ecc.
- 



## ANAGRAFICA CLIENTI

- L'anagrafica è composta da tutti i clienti associati all'agente che utilizza il tablet.
  - È possibile visualizzare sulla mappa l'indirizzo del cliente.
  - Il cliente selezionato è rappresentato in verde, in rosso i clienti morosi, in grigio i clienti bloccati, in nero il cliente normale, in grigio scuro le destinazioni diverse (punti vendita).
  - Funzione standard di telefono ed e-mail direttamente dalla scheda cliente.
  - Le anagrafiche sono ordinabili per giro visita o ragione sociale, per comune e provincia. Possono essere eseguite ricerche incrementali per codice e ragione sociale.
  - I codici colore evidenziano i clienti da visitare, i visitati, quelli con documento provvisorio, i morosi, etc.
  - È possibile filtrare i clienti per giro visita, o quelli già visitati.
  - Con la semplice pressione di un bottone viene visualizzato il totale dei documenti inseriti.
  - Selezionando un cliente saranno visualizzati i dati anagrafici, i contatti, il listino associato ed il totale dei documenti emessi, gli articoli più comprati (HIT), il grafico del fatturato e le scadenze.
  - I clienti morosi possono essere automaticamente bloccati sarà possibile solo registrare incassi, invece per l'emissione di un nuovo documento si potrà operare solo dopo aver ricevuto un codice di sblocco dall'Azienda.  
È possibile bloccare il cliente oppure visualizzare un messaggio che ne indica la morosità.
  - Visualizzazione grafica del venduto degli ultimi 4 anni.
  - Visualizzazione del articolo HIT, i più venduti al cliente, con analisi di dettaglio tipo documento, per data, prezzo, sconto e quantità.
  - Visualizzazione dello storico documenti, possono essere visualizzati gli ultimi documenti inseriti. Il documento storico può essere duplicato per creare un nuovo documento. Nel nuovo è possibile modificare il tipo documento ed il codice cliente.
- 



## GESTIONE DOCUMENTI

- La sezione di inserimento consente l'immissione, la cancellazione e la modifica dei documenti (ordini, preventivi, ecc).
- Gli articoli sono raggruppati e visualizzati per gruppo a 2 livelli.
- La selezione HIT, consente di visualizzare ed ordinare gli articoli abitualmente acquistati dal cliente.
- La soluzione **promo** visualizza i soli articoli in promozione.
- Inserimento quantità articoli semplificato con tasti rapidi di incremento/decremento.
- Selezione della unità di misura per inserimento quantità (tipicamente pezzi/confezioni).
- Browser articoli con o senza immagini.
- Informazione dettagliate articolo (immagine, note, venduto, prezzo, unità di misura, quantità per confezione, ecc).
- Duplicazione documento, con cambio del codice cliente e tipo documento.



## IL DOCUMENTO GESTISCE

- Listini clienti e promozione per prezzo/sconto basato su codice/gruppo cliente e codice/gruppo articolo.
  - Validità promozione dalla data alla data.
  - Prezzo e sconto su articolo, proposti come da impostazione per articolo/cliente e modificabili dall'agente se abilitato.
  - Riepilogo delle vendite per articolo con data di vendita, prezzo e sconto.
  - Sconti in cascata nella forma "sconto + sconto + sconto".
  - Data consegna su piede documento.
  - Data di consegna per riga articolo.
  - Codice Iva modificabile.
  - Codice Iva da anagrafica cliente.
  - Codice Iva da listino personalizzato.
  - Note su riga articolo.
  - Note su piede documento.
  - 2 unità di misura per ogni articolo con conversione automatica del prezzo.
  - Documenti provvisori.
  - Prezzi e sconti per scaglione quantità (solo per la versione collegata al gestionale).
  - Gruppi di articoli a 2 livelli.
  - Sostituzioni ed omaggi su articolo.
  - Totale documento (imponibile + Iva).
  - Selezione del tipo di pagamento.
  - Gestione acconto su documento.
  - Inserimento firma del cliente.
- 



## GESTIONE PARTITE APERTE E INCASSI (solo per la versione collegata al gestionale):

- Bow Mobile gestisce i pagamenti e gli incassi del cliente.
- Le scadenze sono associate alla fattura che le hanno generate.
- È possibile avere più scadenze per documento.
- È possibile generare sospesi da documenti diversi da fatture.
- Le scadenze sono visualizzate in più colori per una più facile individuazione dello stato. (scaduta, a scadere, incassata, insoluto, ecc).
- È gestito il pagamento parziale di una scadenza.
- È possibile selezionare una data di incasso.
- Le scadenze oltre la data prevista di incasso sono visualizzate in un colore rosso.
- Le scadenze pagate sono evidenziate con una icona di colore azzurro.
- L'avvenuto incasso genera un "avviso di pagamento" sul software aziendale (dipende dal software usato).
- È possibile indicare "a saldo" un pagamento inferiore al dovuto (disattivabile).
- Totalizzatore delle scadenze scadute e quelle a scadere.
- Ad ogni sincronizzazione sono ricevute le nuove scadenze ed inviati gli incassi.
- Anteprema della ricevuta d'incasso ed invio per e-mail.
- Anteprema estratto delle partite aperte per cliente ed invio per e-mail.



## CATALOGO ARTICOLI

- Filtro catalogo per categoria articolo (menu a 2 livelli).
  - Filtro catalogo per codice articolo (inizia per..., contiene..)
  - Filtro catalogo per descrizione (inizia per..., contiene..)
  - Filtro catalogo per venduto (HIT)
  - Visualizzazione delle vendite per articolo, con il dettaglio di cliente, tipo documento, prezzo, sconto e quantità.
  - Visualizzazione articolo con immagini, ordinamento per codice o descrizione.
  - Visualizzazione prezzo (opzionale, il listino da visualizzare si imposta sull'area riservata).
  - Visualizzazione disponibilità (opzionale).
  - Visualizzazione note.
  - Visualizzazione vendite per cliente.
- 



## GESTIONE ATTIVITÀ

- Gestisce tre tipi di attività: agenda, visite, telefonate.
- L'agenda è integrata con l'agenda principale del dispositivo.
- Gestione di priorità: per ogni attività è possibile impostare un indice di priorità (0-9).
- Interrogazione attività per cliente.
- Interrogazione attività per data.