

White Paper

**STATO DELL'ARTE DEI RIVENDITORI DI MACCHINE
AGRICOLE, INDUSTRIALI E GARDEN & INFORMATIZZAZIONE GESTIONALE**

N.001/ 09/2017

Lo stato dell'arte del comparto, il grado di informatizzazione, aspettative e sensazioni. I 4 quesiti più richiesti del 2017 in Italia dal comparto sia a brand che multimarca & la soluzione informatica gestionale per il comparto

**MITICO
SOFTWARE**

Marco Bellavita - Marketing Strategico
m.bellavita@assistinformatica.com

www.assistinformatica.com www.assist-group.it



Indice

- *Introduzione* pag. 3
- *Chi sono i rivenditori del comparto macchine agricoltura, industria e garden* pag. 4/6
- *Sintesi* pag. 6
- *I 4 quesiti più richiesti nel 2017 dal comparto rivenditori* pag. 7/9
- *Soluzione software tipica per il comparto* pag. 10/16
- *Conclusioni* pag. 17
- *Riferimenti* pag. 18

Introduzione

*Nella nostra attività istituzionale di contatto, promozione e distribuzione in Italia, svolta nel 2016/2017 primo semestre nel comparto dei **rivenditori di macchine agricole/industriali e garden**, a brand o multimarca, abbiamo avuto modo di raccogliere dati importanti per capire ancora più in profondità come si muove dal punto di vista informatico, il settore. Le risposte raccolte le pubblichiamo di seguito, con l'obiettivo di migliorare la qualità della nostra presenza, già consolidata, nel comparto di riferimento, aggiornare i potenziali rivenditori e fornire spunti ai produttori di macchine e relativi canali di supporto (ispettori vendita e assistenza) come da noi già fatto, con la realizzazione di interfacce web service che collegano la casa madre ai rivenditori, per i marchi John Deere, CNH/New Holland, Volvo Penta ...*

I dati che abbiamo catalogato e che di seguito riportiamo, seppur seguendo l'impostazione esecutiva di un "white paper", sono stati volutamente espressi in chiave semplice e discorsiva, evitando statistiche o trattazioni sull'innovazione tecnologica, per rendere il messaggio, diretto, pratico, calato alle esigenze e comprensibile a tutti i nostri riferimenti. L'obiettivo è capire se i "Rivenditori di macchine agricole/industriali e garden si considerano soddisfatti. Per questo abbiamo scelto un "formato" di raccolta dati, partendo dalla storia che ognuno di loro ha avuto e dei percorsi innovativi, concentrando l'attenzione sul momento della svolta e del cambiamento. L'approfondimento di questo momento e quindi del nuovo percorso che a detta degli interessati, non sempre è risultato semplice è stato il vero motivo trainante, traducendo il successo ottenuto, come primo riconoscimento del proprio lavoro e in sequenza di importanza, naturalmente l'aumento di vendite e di struttura.

*Questa modalità di raccolta informazioni, molto diretta e quasi una "confessione" da parte dei titolari di azienda contattati (che ci hanno ribadito la volontà di anonimato) la dice lunga sulle grandi e positive qualità di concretezza e praticità, di questi imprenditori. La nostra raccolta, ha fatto emergere le sensazioni di certezza, non rinunciabili per il comparto, come l'utilizzo di **nuove tecnologie, specialmente informatiche al servizio dell'azienda e la formazione.***

Focus

Durante il nostro lavoro istituzionale, molti rivenditori hanno deciso di sostituire i loro software gestionali con il prodotto DMS ERP Mitico, di cui troverete i dettagli tecnici nella sessione finale, per risolvere definitivamente le loro esigenze gestionali tipiche e migliorare la loro efficienza. I prodotti software sostituiti, sono di fatto gestionali standard, di marchi leader italiani e internazionali, che seppur risolvendo l'area magazzino ricambi, con rinunce forti alle tipicità legate all'area, in molti casi, rimanevano sforniti della parte Officina e in altri, le funzioni contabili, non prevedevano modalità tipiche, legate alle vendite come l'Iva sul margine, il conto visione specifico ...

Il passaggio a Mitico, nelle varie declinazioni disponibili, ha soddisfatto le aspettative anche in funzione all'importazione dei dati gestionali provenienti dai software sostituiti. Questo ha permesso di ricreare la stessa base dati ed essere subito produttivi nei flussi più strategici, con un programma di formazione dedicato e contenuto. Nei siti di riferimento, troverete le referenze più rappresentative zona per zona delle soluzioni DMS ERP Mitico, nelle varie declinazioni di uso: Mitico John Deere, Mitico New Holland, Mitico Volvo penta, Mitico Parts e Mitico Garden.

Chi sono i rivenditori

Cominciate da qui e riflettete sui contenuti, che sicuramente già conoscerete, ma servirà a farvi capire che la nostra conoscenza e passione sul comparto ... è simile alla vostra! Se vi ritroverete, saremo ben lieti di ascoltare altre nuove informazioni e fornirvi tutto il supporto necessario, per farvi diventare pro-attivi con Mitico Software!

I dati riportati, sono una visione di insieme con valore di media rispetto alle informazioni ricevute. Abbiamo volutamente evitato di riportare ogni caso singolarmente.

Il Business tipico dei rivenditori

*Abbiamo differenziato fra **concessionari a brand** e **rivenditori multimarca**.*

I primi sostengono degli impegni con la casa madre e ricevono, nella gran parte, un modello organizzativo da rispettare, al quale si deve adattare, l'operato del concessionario. In questo caso, le aree coperte sono le classiche: Vendite, officina e ricambi. In base alla grandezza, si strutturano con una o più sedi operative e quindi Officine convenzionate. Questo fa emergere la necessità di una gestione molto oculata e precisa mentre ricevono vantaggi riguardo attività promozionali sul territorio.

I secondi, hanno sviluppato delle forme organizzative, in parte raccolte da esperienze precedenti dei titolari o perfezionate nel tempo e quindi in continua evoluzione. Normalmente sono mono-aziendali (quindi con una sede) ma in base alla grandezza e alla collocazione regionale, si possono estendere fino a due, max 3 sedi. Entrambi, operano per zona e bacino di utenza, con un livello di presenza sul territorio forte e con servizi di alta professionalità, specificatamente riguardo le manutenzioni (officina) e la pre-vendita (vendite).

Ciò consente ad entrambi, di essere competitivi sia sui costi che sull'efficienza della propria struttura, rendendola "elastica" alle variazioni del mercato.

- **Un punto strategico, risulta il miglioramento dell'organizzazione a tutti i livelli**

La storia dei rivenditori

La media ci dice che negli anni dopo guerra (50/60/70) sono nati il 70% degli attuali rivenditori. Pochi, prima di quel periodo, ed altri in seguito alla fusione o separazione ... I titolari di queste aziende, che prima svolgevano lavori di meccanico o di vendita per marchi primari od altro nel settore, sono diventati imprenditori, mossi dai trend in crescita dell'epoca, dalla convinzione e dalla passione per quello che facevano. La prima e seconda generazione, ha lasciato spazio ai figli e nipoti, che sono subentrati ai fondatori. La linea guida comune a tutti ... è l'amore per il proprio lavoro!

- **Il punto strategico è trasferire conoscenza e competenza alle nuove generazioni. Veri specialisti.**

Il mercato e come viene affrontato

*Emerge la convinzione, che il mercato non è obbligatoriamente quello della crescita a fatturato, perché la maggior parte dei rivenditori è di piccole/medie dimensioni. Ma della crescita in qualità e margine, **in pratica: vendere meglio, quello che si ha o quello che il mercato richiede!** La corsa al fatturato, specificatamente ai rivenditori multimarca, non è la priorità, ma in alcuni casi è la necessità di congiuntura! Al contrario, lo diventa di più, sui rivenditori a brand, incalzati dai budget dei marchi rappresentati. Il rapporto che si ha con il cliente, risulta determinante per la qualità del lavoro di entrambe le tipologie di rivenditori e per questo, i titolari e collaboratori, sono spronati dai marchi, alla formazione continuativa sul prodotto, sulle tendenze e da poco anche sul modo di approcciare i vecchi e nuovi clienti ... fare marketing e vendite! La cultura dell'imprenditore e dei collaboratori, deriva principalmente dalla sua formazione e dall'interesse per la meccanica e l'agricoltura. Le fonti d'informazione, sono diverse ma orientate alle associazioni di categoria, alle riviste tecniche di settore, ai marchi di riferimento. I spunti di miglioramento derivano dal rapporto di sinergia con i clienti che si trasforma in spunti per migliorie tecniche verso i marchi distribuiti ... una collaborazione a largo spettro!*

- ***I punti strategici sono la conoscenza del mercato e dei prodotti, le forme di promozione e le sinergie. Approcciare i cambiamenti con un pensiero più numerico che di passione.***

L'organizzazione finanziaria

Emerge che, il volume degli acquisti del comparto è molto oneroso. Questo è supportato in gran parte dal reinvestimento di mezzi economici propri e in maniera minore, dall'intervento di banche. I PSR, invece aiutano le vendite di macchine e sono un modo per alleggerire parte della pressione finanziaria. Investendo il ricavato, è stato possibile sostenere il volume degli acquisti a fronte di pacchetti di sconto maggiorati. Attualmente, questi sono gli strumenti che consentono al comparto di progredire con una piccola crescita.

- ***I punti strategici sono la gestione del conto economico delle vendite e dei dati finanziari. Sapere prima quello che potrà accadere poi in base ai dati!***

L'informatizzazione del comparto

*Da questo punto, emerge che, data la priorità nella gestione degli acquisti/ vendite e quindi dei costi/ricavi, i rivenditori danno una importanza forte alla gestione estesa dell'azienda e in particolare alle aree strategiche rappresentate da Vendite, Officina e ricambi. Con attenzione al controllo di gestione e l'analisi dei costi e dei margini. Nel nostro itinere, ci è capitato di verificare, che questa raccolta dati è manuale e affidata ... a fogli elettronici. A svolgere questo incarico, in molti casi è una persona scelta (non socio) che, data la funzione, assume indirettamente, **un ruolo importante in azienda** e in alcuni casi ... più del titolare, che pende dalle sue labbra! La consultazione e lo studio di questi dati, che è ancora più importante, dovrebbe essere semplice e immediato. Quindi consentire principalmente al titolare, di rendere ottimale il servizio ai clienti e dare una visione a 360° della propria azienda. Altro dato rilevato è quello che, nonostante siano chiari le tipicità del comparto in ambito informatico gestionale, i software utilizzati, di marchi leader italiani ed esteri, al 80% sono software gestionali "standard" con nessuna tipicità di settore e con funzioni di magazzino e poco più. Per le funzioni più specifiche, vi è il ricorso al "foglio elettronico" o a moduli di commessa standard, con i quali vengono gestite le attività più importanti di officina e ricambi,*

molto spesso, con carenza di dati tipici e strategici per il rivenditore. Poi, i rapporti con i marchi di riferimento, sia per i concessionari che per i multimarca, spesso non sono gestiti, con specifiche applicazioni integrate nel software di gestione (interfacce con la casa madre). Questo comporta ulteriori complicazioni in fase gestionale, di tempi e modalità operative. La mancanza dell'utilizzo di Interfacce con la casa madre e/o la gestione automatica di cataloghi fornitore (tutti) è una pecca organizzativa che, purtroppo nei software gestionali standard, non risulta disponibile.

- ***I punti strategici sono la gestione integrata a 360° di Vendite, officina, ricambi e contabilità & controllo, con software integrati che consentano di “pubblicare” i dati di gestione in automatico, di rapida e semplice consultazione e dove possibile la dotazione di interfacce con le case madri. Fare le cose strategiche e demandare le altre. Immettere un dato e trovarlo disponibile trasversalmente nel software o ricevere da piattaforme esterne i dati senza doverli reimpostare e seguire le funzioni strategiche di competenza***

Prospettive del comparto

Emerge che, spesso sono legate alla figura del titolare, al suo entusiasmo e capacità di coinvolgere i collaboratori, spostando sempre “l’asticella” un poco più avanti! Ma, allo stesso tempo, accorto nell’analizzare il momento e le possibili minacce e opportunità. L’inserimento di risorse giovani, come capitale umano innovativo di identica “passione” come quella del titolare, diventa più complicato del previsto, per l’impegno quasi totale e la dedizione dovuta in diversi periodi dell’anno, all’andamento “climatico” e al rilascio dei PSR.

Ciò nonostante, non mancano prospettive di sviluppo, legate al ricambio della meccanizzazione e all’innovazione tecnologica di settore ... Precision-farming, meccanizzazioni specifiche per colture ed altro.

- ***I punti strategici sono il coinvolgimento di risorse, competenze e la formazione specialistica.***

Sintesi

Emergono i seguenti i punti di interesse

- *Migliorare l’organizzazione a tutti i livelli*
- *Trasferire competenza*
- *Migliorare la conoscenza del mercato/prodotti e delle tecniche di promozione*
- *Conoscere in prima persona i dati finanziari ed economici della propria azienda*
- *Gestire in maniera integrata e a 360° l’azienda con interfacce e funzioni tipiche automatiche*
- *Formare e ricercare risorse con competenze tecnologiche attuali*

I 4 quesiti più richiesti nel 2017 dai rivenditori

- *Come faccio, se devo usare diversi strumenti software esterni e ripetere le operazioni?*
- *Come faccio, a dedicarmi alle cose importanti e non le "rotture"?*
- *Come vendo di più e/o meglio senza "stravolgere" l'azienda?*
- *Ma come faccio tutto questo, se già lavoro al 200%?*

Stando alla sintesi precedente, emergono necessità evidenti che riguardano, organizzazione, gestione informatica tipica, integrata ed estesa, reperimento di risorse umane e formazione a vari livelli tecnici, gestionali e marketing. I quesiti postici dai titolari, anche se con una maggiore apertura, di fatto centrano gli argomenti emersi. Per questo, abbiamo fornito una risposta anche ai quesiti, per poter semplificare la soluzione, che in maniera, subliminale, ci veniva richiesta.

Risposte ai Quesiti:

- *Come faccio, se devo usare diversi strumenti software esterni e ripetere?*

Se userai Mitico, molte delle cose che sei abituato a fare ... non le farai più, risparmiando molto tempo! O meglio, se oggi per fare una vendita devi utilizzare un software e poi per fare una manutenzione un secondo e poi per ordinare, devi collegarti con un sito e poi per avere l'ordine effettuato, ripetere l'operazione nel tuo software di gestione, o magari gestire i conti della cassa ... bè questo con Mitico non lo farai più!

Infatti potrai fare tutto questo e i molti altri casi, in maniera automatica, cioè semplicemente consultando, rimanendo all'interno di Mitico Software e operando secondo istruzioni. Se poi utilizzerai le interfacce web service con la casa madre, disponibili per John Deere, New Holland, Volvo Penta ... fatture e note credito, ricevute silenziosamente in Mitico e se confermate, direttamente trascritte in prima nota. Ordini a fornitore direttamente da Mitico o viceversa sulla piattaforma del fornitore e importati su Mitico con un click, senza ripetere l'ordine! Quando riceverai il packing list, una volta verificato, con un click, importerai gli articoli in giacenza a magazzino! Se dovrai vendere una macchina, un pezzo di ricambio, potrai gestire gli incassi sia con scontrino che con documenti di vendita, anche fattura elettronica da dentro Mitico. I dati saranno aggiornati e la cassa sarà "quadrata" da Mitico. Se dovrai fare un preventivo o creare un scheda di lavoro, una commessa o un noleggio ... con il solo software Mitico, avrai integrate tutte queste funzioni e basterà sceglierle da menù e proseguire. Con un solo software, avrai tutto sotto controllo a 360° e tutto disponibile per contabilità, controllo, valorizzazioni, statistiche, verifiche ed altro ...

- Come faccio, a dedicarmi alle cose importanti e non le “rotture”?

Se ora, tutti hanno bisogno di te perché senza di te, non si possono gestire cataloghi e sconti, ricordarsi dove sono ubicati i prodotti, ricordarsi scadenze interventi e se sono in garanzia o da fatturare ... anche elettronicamente, o cosa rifatturare ai rivenditori od officine convenzionate e magari le cose importanti, le tue, i tuoi progetti di vendita ritardano e si rimandano ... da subito, puoi risolvere la cosa, usando Mitico!

Infatti non solo sono configurabili, aggiornabili e gestibili i cataloghi di tutte le marche di fornitori (e quindi tutti quelli presenti in azienda da te) ma anche i codici nuovi, sostitutivi e i soppressi e dove sono ubicati in azienda o nei magazzini delle sedi remote, semplicemente consultando il sistema ... e tutti possono farlo! Ma addirittura nel modulo officina, per ogni numero di serie, sono mappati e valorizzati tutti gli interventi svolti, da fare, i pezzi utilizzati e le commesse chiuse da fatturare, quelle aperte, quelle in garanzia e quelle sospese e i tecnici che le hanno svolte! Quindi non solo recupererai tempo prezioso per re tue attività strategiche, ma finalmente potrai anche rilassarti! Addirittura, nel modulo BI, i dati confluiranno in un contenitore, che potrai consultare in ogni momento e ogni luogo, così saprai sia finanziariamente, che commercialmente lo stato della tua azienda, con uno scarto di tempo del giorno prima! Quindi, meno fogli elettronici e magari fai tu il controllo giornaliero ... in 5 minuti e quando vuoi!”

- Come vendo di più e/o meglio senza "stravolgere" l'azienda?

Se oggi, per conoscere i prezzi dei prodotti o delle macchine, devi consultare svariati listini, condizioni economiche, politiche di sconto e promozioni e poi, comunque consultare l'ultima e-mail di riferimenti e poi appuntarti tutto su carta o su foglio elettronico

e poi verificare se l'articolo esiste ancora o è stato sostituito o non è in anagrafica ... o devi organizzare il lavoro dei commerciali, o delle campagne di promozione, o noleggi ... allora è bene che richiedi una demo per Mitico ...

Infatti con la logica dei cataloghi fornitori in un tracciato record, al momento della configurazione iniziale, possiamo precaricare tutti i fornitori ed i loro cataloghi, con la logica del pre-codice. Avrete la possibilità di gestire tutti i cataloghi dei marchi presenti in azienda, senza appesantire il server o il cloud e al momento opportuno, nel caso l'articolo non fosse stato mai movimentato, Mitico lo caricherà in automatico in anagrafica articoli. Naturalmente, di tutti gli articoli avremo l'aggiornamento automatico e per ogni articolo i soppressi, sostituiti, fine serie ecc. ecc. Di ogni articolo possiamo vedere i prezzi di vendita, quelli di acquisto e nel caso siano stati acquistati da più fornitori fino agli ultimi tre acquisti, con il prezzo di acquisto finale. La gestione degli sconti, politiche scontistiche varie in base alle disposizioni dei marchi o su clienti, rivenditori, segnalatori ... è integrata e semplicemente configurabile in tutte le modalità. Posso poi importare Allestimenti oppure configurare degli accessori che potranno essere venduti di seguito. Se invece devo noleggiare, semplicemente scelgo il cliente e il mezzo, imputo i giorni e Mitico, preleverà in automatico i dati dell'accordo con il cliente. Se invece ho dei commerciali e devo organizzare il loro lavoro o semplicemente conoscere le attività che fanno, con il modulo CRM, posso importare da Mitico i clienti per ogni commerciale e costruirci sopra le attività, riunioni, allegarci preventivi, fatture, estratti conto, telefonate, e-mail e organizzare anche delle campagne di marketing promozionali ... o anche gestire delle fiere. Tutto questo senza dover installare applicazioni dedicate perché basterà Mitico Software!

- *Ma come faccio tutto questo, se già lavoro al 200%?*

Intanto, dovresti verificare se le attività, che svolgi sono strategiche e se queste sono tutte importanti. In caso contrario, dovresti iniziare a coinvolgere le giuste persone e trasferire loro, partendo dalle cose meno importanti, quello che devono fare e come farlo. Ma più semplicemente, dovresti verificare se dal punto di vista gestionale, sei perfettamente soddisfatto del software che hai! Se riesci a gestire tutto in maniera integrata e in molti casi automatica! Se con una semplice consultazione, riesci a vedere subito come procede la tua azienda finanziariamente o commercialmente! Se contabilmente e statisticamente, non devi estrarre dati su excel e poi rimportarli di nuovo ... se dall'officina ti arriva ogni giorno la situazione delle commesse aperte, chiuse, valorizzate da completare e poi quanto i tuoi tecnici hanno lavorato su ogni commessa, sede ... dal settore ricambi idem ... insomma credo dipenda da te, il voler risolvere una volta per tutte la tua situazione, partendo non da cose complicate da ottenere, ma dal minimo per ogni area, costruendo i risultati, partendo da dei flussi semplici e rapidi, che ti aiutano ad essere subito produttivo, secondo una logica estesa ed integrata, dove il dato che immetti, ti sarà utile per tutte le cose che andrai a fare!

Ti senti un titolare responsabile?

Vuoi mantenere salda la tua situazione aziendale?

Ti senti un riferimento per tanti altri tuoi colleghi ?

Vuoi raccogliere più risultati senza rischiare?

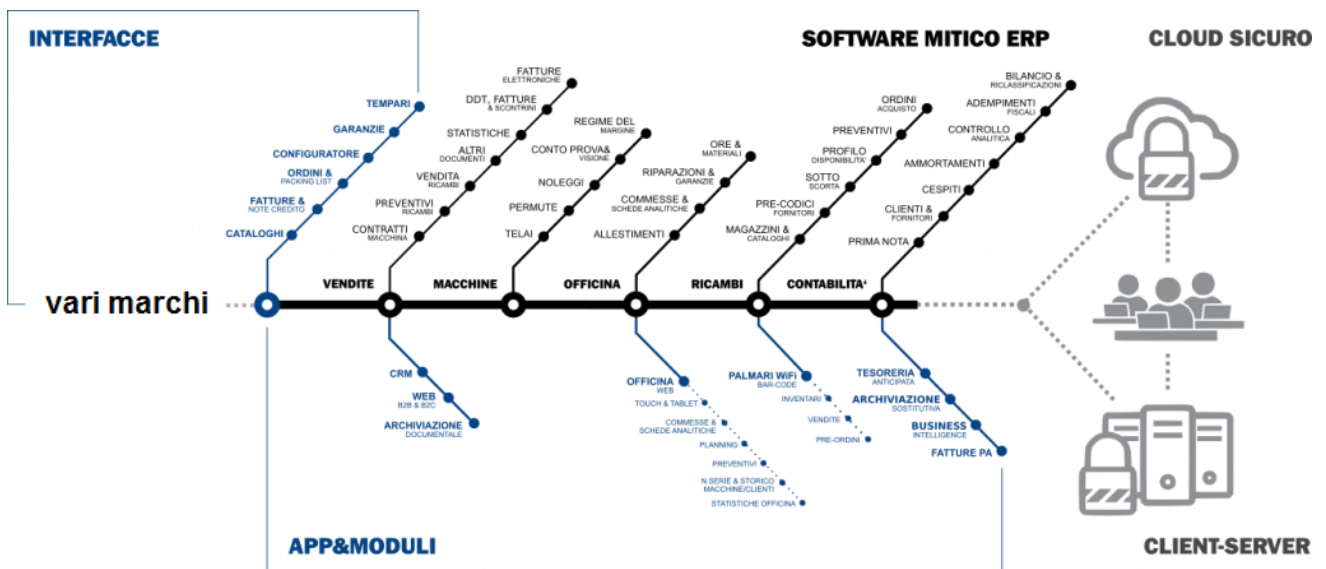
Se la tua risposta è SI! ... e vuoi quindi recuperare ore di lavoro e maggiore efficienza nei servizi, posso spiegarti come fare e quali strumenti utilizzare, come hanno già fatto con soddisfazione, molti tuoi colleghi.

Soluzione software tipica per il comparto

DMS ERP MITICO Software con Interfacce web service con la casa madre

Versioni: Mitico John Deere – New Holland – Volvo Penta – Parts (multimarca) – Garden (multimarca e john deere)
interfacce disponibili: CNH/New Holland - John Deere - Volvo Penta

La **composizione del software Mitico**, nelle varie declinazioni a copertura delle aree aziendali tipiche del rivenditore/concessionario è **completa e totalmente integrata** con le **Interfacce in WEB SERVICE con la casa madre** (John Deere - New Holland - Volvo Penta), sviluppate per lo scambio silente e facilitato dei dati. A completamento della dotazione, le **APP e i moduli aggiuntivi verticali**, per aumentare gli automatismi di settore. Mitico integra tecnologie **touch-screen, radiofrequenza, bar-code e tablet**, che permettono di **recuperare oltre il 30% di ore di lavoro gestionale**, migliorando l'efficienza del rivenditore.

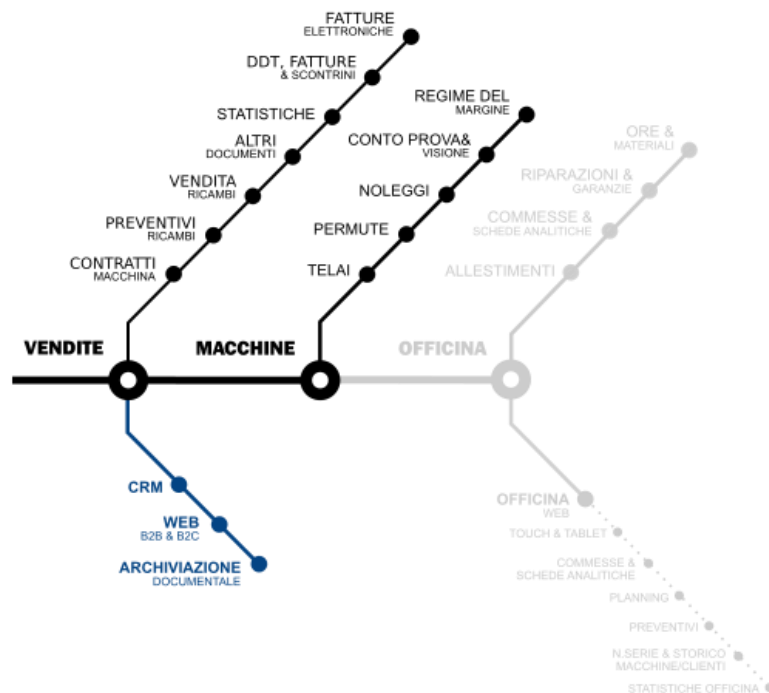


Nuove Interfacce Web Service per i marchi supportati

Le Nuove interfacce web service, garantiscono importazioni silenziose specifiche, che si aggiungono agli automatismi tipici per il settore, area per area, garantiti dai flussi di Mitico. Dal portale di accesso, dedicato ai rivenditori, saranno trasferiti silenziosamente (di notte) i file relativi a **Cataloghi e listini, Dettaglio Fatture, lista rimessi e Packing -list/ordini**. Dopo averli selezionati, saranno importati direttamente in Mitico e resi

*disponibili nelle varie aree di competenza. Per le configurazioni/allestimenti macchine, il file disponibile da piattaforma sarà importato in Mitico, per poi essere gestito attraverso i "Contratti macchine". Per quanto concerne le **garanzie**, idem sarà approntato il file necessario. Stiamo completando l'integrazione dei **tempari**, in Officina web, per facilitare ulteriormente la predisposizione della commessa di officina. Inserendo il tipo di macchina, saranno visibili e selezionabili, SOLO le lavorazioni di pertinenza per quel tipo. **NB. lo sviluppo delle funzioni d'interfaccia, sono in continua evoluzione, per questo, ti consigliamo di richiederli, attraverso il modulo di registrazione, lo stato dell'arte al momento.***

Area Vendite



Con Mitico è possibile gestire sia la vendita di **MACCHINE** che di **RICAMBI**, sia con clienti attivi e residenti in anagrafica, che con clienti casuali, senza obbligo di catalogazione. Inoltre è possibile gestire la vendita di servizi di **NOLEGGIO** macchine.

Vendita Macchine

Nel momento in cui si concretizza la vendita di una macchina, (gestione dei clienti potenziali e attivi, con il modulo integrato di CRM) con il modulo integrato dei **Contratti macchine**, si possono inserire i dati della **macchina venduta**, del **cliente**, l'**allestimento**, le **modalità finanziarie della vendita** (Finanziamenti), eventuali **dati e documenti da allegare**, fino ai **bonus di vendita** e i **costi**. tutto ciò costituirà il conto economico della vendita. Si terrà conto dei costi di **approntamento del nuovo**, del valore di presunto realizzo dell'eventuale **permuta**, dei costi di **ricondizionamento** e dei **maggiori margini dovuti ai Bonus di vendita**. Permettendo di conoscere subito la **marginalità dell'operazione** e il prezzo dell'eventuale **rivendita dell'usato**. Dato che Mitico gestisce i **clienti e i fornitori** con un'unica **"anagrafica" individuata da un codice rapporto**, avremo subito il delta dell'operazione svolta, senza complicazioni. Il contratto macchina, in automatico, **segnerà all'officina** la prenotazione in **planning dell'intervento** di allestimento. Infine, inseriremo il **numero di Telaio**, quando questo ci sarà consegnato. L'inserimento dati, dopo la prima

vendita, ci consentirà di generare **lo storico macchina** (disponibile sul modulo officina), dai costi di intervento orario e ricambi inseriti, con relative date. Come vendita di servizi, abbiamo anche il **Noleggio Macchine**. Una volta inquadrare le condizioni contrattuali di noleggio, per ogni potenziale cliente, il modulo tiene traccia, dell'ubicazione della macchina, di un planning di noleggio, del tempo trascorso e di eventuali interventi sulla stessa. Tutto ciò alimenta una posizione utile per la fatturazione a tempo, in base agli accordi intercorsi. Oltre a questi, altri moduli integrati, asservono l'area vendite che con automatismi e tipicità, consentono un recupero del 29% circa di ore lavoro impegnate nell'area. **NB. E' possibile consegnare le macchine in conto-prova/visione che se gradite al cliente, saranno fatturate successivamente. Nel caso in cui si ritiri dell'usato da un privato sarà possibile rivenderlo applicando il regime IVA del margine.**



Vendita Ricambi.

Normalmente si svolge al "banco del rivenditore" e Mitico gestisce infiniti magazzini virtuali, con "**l'ubicazione**" geografica del prodotto, quindi sapremo sempre dove si trova quello che cerchiamo. Può essere realizzato un **preventivo ricambi** e gestita **la storia** dello stesso, fino alla **conferma**. La rapidità di gestione della vendita, avviene sia in modalità **standard**, senza uso di codici a barre e inserimento manuale dei codici alfanumerici, che, ancora più velocemente, usando la funzione di assegnazione bar-code ai codici alfanumerici presenti, lettori bar-code e palmari wi-fi. Questo consente di leggere rapidamente i codici e trasferirli sul documento di vendita come **DDT, Bolle e Fatture** o di legarlo a **uno scontrino/reg. cassa**. Possono essere usati anche articoli "**NC**" non codificati per gestire casi xxxxxx. Per ridurre i tempi al banco, in fase di vendita, Mitico gestisce **Tutti i cataloghi fornitori** presenti nel punto vendita, purché in formato digitale. Questo **riduce a zero** la presenza di articoli non caricati a magazzino senza la necessità di **aprire l'anagrafica dell'articolo** nel momento in cui il cliente è presente e aspetta!

Mitico, tiene traccia di eventuali **offerte per il cliente**, può configurare **sconti sul listino, gruppi, sottogruppi e articoli. Prezzi di ricarica su acquisto e modalità ibride.** Prezzi di vendita, rapportati anche ad eventuali condizioni di acquisto e/o di spese trasporto. Così come nel caso di **provvigioni** o vendite verso **segnalatori, rivenditori od utente finale**, ad ognuno il proprio prezzo di vendita, senza sorprese!

Oltre a questi, altri moduli integrati, asservono l'area vendite che con automatismi e tipicità di settore, consentono un recupero del 27% circa di ore lavoro impegnate nell'area.



Area Officina



L'officina di Mitico, gestisce commesse **Interne**, come **allestimenti macchine nuove o usate e garanzie**. Ed **Esterne**, come **riparazioni a pagamento**. Per le commesse interne, al momento della vendita della macchina nuova o usata, se utilizzato il "**contratto macchina**" (vedi precedente Vendita macchine) verrà segnalata automaticamente una prenotazione all'officina, per lo svolgimento dell'allestimento (planning). Oltre a questo, tutti i costi sostenuti, saranno codificati e legati al **telaio** della macchina, generando un conto economico **storico**. Per le commesse esterne (riparazioni a pagamento), si procederà alla compilazione rapida della **Commessa** e della **scheda di lavoro analitica**, semplicemente selezionando il telaio della macchina (il quale restituirà i dati del cliente e dei termini di pagamento), i tecnici, la descrizione sommaria dell'intervento, se trattasi di lavoro a pagamento, quale. Il resto, incluso il **numero di commessa**, sarà generato e completato dal software. Anche in questo caso, tutti gli interventi svolti, saranno **storicizzati sulla macchina nuova/usata/telaio/cliente**, di riferimento.

Dallo stesso menù, si procederà al completamento e **stampa della scheda di lavorazione**, selezionando in dettaglio le lavorazioni e confermando i dati inseriti in commessa. Questa riporterà il codice alfanumerico e a barre della commessa ad essa legata, utile in fase di valorizzazione materiali/ore, per "**prelevare**" i materiali utilizzati, tramite lettori bar-code o palmari o tastiera. **NB.i materiali saranno tolti dalla**

disponibilità di magazzino ma non dalla giacenza ai fini fiscali, che sarà scaricata solo al momento della chiusura/fatturazione. Potrà essere generato, se richiesto, un preventivo di officina. Il preventivo potrà essere archiviato e gestito. Alla conferma dello stesso, si genererà in automatico la commessa.

Preso in carico la commessa dal tecnico, questi potrà iniziare il lavoro e decidere di conteggiare le ore a **consuntivo**, inserendo direttamente nel sistema, in corso d'opera i materiali e a fine lavoro le ore impiegate od anche i materiali e chiudere le commesse. Oppure scegliendo la modalità **start-stop** semiautomatica, che tramite un **video touch-screen**, permetterà di dare il via al contatore di ore, di sospenderlo, riprenderlo, cambiare le attività, cambiare commessa ecc. ecc. Quindi di inserire anche con lettori e palmari bar-code, i materiali utilizzati e chiudere la commessa. **Questo plus, consente di avere una statistica molto dettagliata** sull'effettivo lavoro svolto da parte dei tecnici/commesse/sedi/lavorazioni ecc. ecc. data la possibilità di individuarli attraverso un codice matricola. Se ben impostato, può essere utilizzato come **tracciato per la stesura delle buste paga dei tecnici**. Terminata la fase, sarà disponibile una serie estesa ed intersecata di statistiche dedicate all'officina. Il flusso, organizzato con la modalità **start-stop** consentirà un recupero di ore pari al 30% circa.

Area Ricambi



L'area ricambi, per la sua importanza strategica nel conto economico del rivenditore, gode di funzioni e automatismi specifici finalizzati a migliorarne l'efficienza. Oltre alle vendite di ricambi e preventivi, trattati al primo paragrafo nell'area vendite, la **codifica degli articoli** di magazzino è parte integrante del flusso tipico di area. Mitico è in grado d'**importare i cataloghi** di tutti i fornitori. **Generare l'anagrafica** di riferimento in magazzino e rendere **codici univoci**, pur mantenendoli invariati rispetto ai cataloghi, **senza inserire un solo dato a mano!** Infatti grazie alla funzione del **pre-codice** e il suo tracciato record, i fornitori e gli articoli, vengono identificati univocamente, aggiungendo un **prefisso** al codice originale e qualora qualche **articolo** richiesto, **non fosse stato mai movimentato**, verrà **importato automaticamente** in anagrafica e predisposto per l'**ordine a fornitore!** Ad articolo generato, possiamo stabilire, secondo formule o filtri disponibili, la **scorta minima**, utile per **aggregare gli articoli da ordinare** e per il controllo delle **giacenze**. Quindi Mitico è in grado di verificare e gestire gli **articoli principali**, **sostitutivi** e **soppressi**, secondo una sua logica operativa che facilita il lavoro. Può gestire anche gli articoli **non**

codificati. Supportando **lettori e palmari bar-code**, Mitico consente per l'area ricambi, la **gestione inventari** anche a campione e **preordini**. **Scansionando** i codici dagli scaffali/articoli e confermando l'operazione scelta, si potrà avere **stampato al banco**, il documento scelto, **DDT, Fatture o eventuale scontrino**. L'ultimo punto importante riguardo il flusso dell'area ricambi, riguarda gli **ordini di acquisto**. Mitico si basa sulle **RDA richieste di acquisto**. In pratica gli articoli richiesti da clienti (attraverso inserimento ordini) oltre a quelli individuati dal controllo delle scorte minime, al netto di eventuali ordini di acquisto già inseriti, vengono acquisiti sotto forma di RDA e Mitico sviluppa gli ordini di acquisto che se convalidati vengono confermati ed inviati. Al momento della ricezione dei packing-list, anche questi vengono importati e se convalidati, verrà svolto il caricamento dei prodotti in giacenza in magazzino. Il recupero di ore su quest'area sarà di circa il 27%.

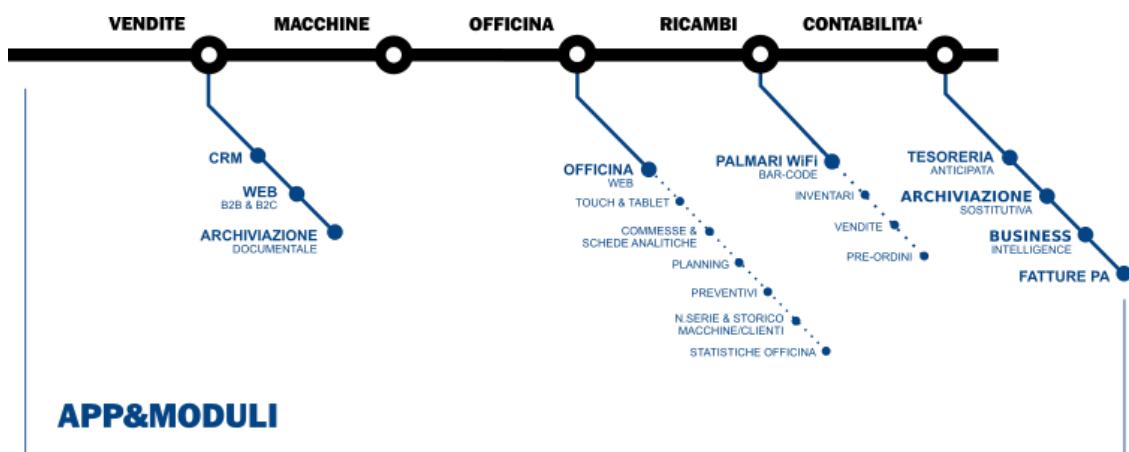
Area Contabilità e Controllo



In Mitico, la **contabilità generale e analitica** è **integrata, completa ed estesa** e viene **alimentata in automatico** dai dati derivanti **dalle vendite**. **Semplice** da usare, rende disponibili e utilizzabili trasversalmente nell'intero sistema, i dati immessi. Tutti i **dati** possono essere **esportati** da Mitico, per essere **elaborati** da sistemi esterni, oppure essere **importati**, per ricreare l'esatta base dati contabile del cliente, prima di utilizzarlo. Mitico dispone di un **piano dei conti** esteso e dettagliato, che si utilizza per la **prima nota**. In alternativa, si può importare quello usato dal cliente. Questa opzione, si attiva quando l'**importazione dati gestionali** del cliente è **più complessa** e interessa **dati aggregati e dinamici**, come **saldi contabili, partite, commesse e altro**, frutto di un **test dati** preliminare. Al contrario, vengono importate comunemente le **anagrafiche clienti/fornitori e articoli magazzino**. Si inizia con la **prima nota** che fissa tutti i pagamenti e gli incassi. Poi con gli estratti conto, i partitari (mastrino), gli scadenzari attivo e passivo, la situazione crediti e debiti, la gestione del portafoglio e i solleciti di

pagamento. Si gestiscono tutti i crediti, debiti, movimenti, incassi e pagamenti con le banche. Quindi si gestisce l'IVA (registri e liquidazioni) e gli adempimenti fiscali periodici e annuali. I bilanci riclassificati, le situazioni contabili, i cespiti/ammortamenti, il controllo di gestione/analitico oltre la gestione e stampa dei documenti fiscali e di trasporto, completano la dotazione di Mitico. I moduli che compongono l'area sono: **prima nota, anagrafica unica clienti e fornitori** (utilissima per avere immediata situazione di saldo consolidato delle posizioni creditorie e debitorie), **cespiti e ammortamenti, contabilità analitica e centri di costo, adempimenti fiscali**, come il registro IVA e il **bilancio** e la **riclassificazione** dello stesso. Il recupero di ore per quest'area sarà di circa il 27%.

Moduli rifinitura



Potranno essere integrati a Mitico, moduli di rifinitura e APP, per le varie aree di copertura vendite, officina, ricambi e contabilità. Le più richieste: **CRM** per gestire le **opportunità di vendita, fiere e sviluppare campagne di marketing** dedicato, consentendo di monitorare sia le opportunità dal parco attivo che da quello dei clienti potenziali. **Officina web** per gestire via web l'intera area d'officina, con statistiche estese e la gestione d'interventi all'esterno della sede. **Business intelligence**, per **analizzare i risultati** presenti, sviluppare scenari predittivi, supportando e orientando la direzione aziendale, verso scelte strategiche migliorative. **ECM** per la **gestione documentale** estesa e diffusa a tutti i processi aziendali, **permettendo di depositare in unico archivio centralizzato**, tutto il materiale di comunicazione aziendale, in uscita ed entrata. Quindi **Tesoreria anticipata**, per una gestione ancora più approfondita del rapporto con le banche.



Conclusioni

Abbiamo cercato di presentarti una fotografia del comparto, che sicuramente tu conoscerai già dall'interno, ma se ti ritroverai nei dati esposti, avrai la certezza di aver conosciuto un partner, con la stessa tua passione per il settore e con le competenze e soluzioni per risolvere TUTTE LE TUE ESIGENZE INFORMATICHE GESTIONALI ... DA SUBITO!

Sui seguenti siti tematici, troverai tutte le informazioni utili per il tuo settore: schede tecniche, video demo, promozioni del momento, referenze e potrai richiedere, gratis, demo personalizzate on-line o presso di te, test dati per eventuale import dati dal tuo gestionale e la prova di Mitico software in cloud, per il tempo necessario. In tal caso ti forniremo una password di accesso e un manuale di flusso rapido per muoverti all'interno. Un nostro tecnico sarà a tua disposizione per supportarti nelle fasi della prova.

www.assistinformatica.com www.assit-group.it

<http://miticojohndeere.assistinformatica.com>

<http://miticonewholland.assistinformatica.com>

<http://miticoparts.assistinformatica.com>

Ti lascio riflettere fornendoti gli ultimi dati, qualora ti interessi subito passare ai fatti!

- **Ogni versione di Mitico software, fino al 31/12/2017 dispone di offerta promozionale dedicata**
- **E' disponibile in Client/server o Cloud**
- **Si sceglie la fascia di utenti alla quale si appartiene fino a 3, da 4 a 6, da 7 a 10 e oltre.**
- **Sono disponibili anche monoutenza e oltre i 10 posti lavoro.**
- **Fino al 31/12/2017 la Promozione Software consiste in: 3 fasce di utenti x 3 prezzi leggeri con TUTTO INCLUSO: software Mitico, database Oracle Express, interfacce web service con le case**

- **Altri bonus in più in base alla tipologia del rivenditore o all'appartenenza ad associazioni**

I riferimenti per il contatto/registrazione sono i seguenti:

- Via e-mail scrivere a: miticoparts@assistinformatica.com o m.bellavita@assistinformatica.com
- Registrazione: in base alla versione di Mitico:
rivenditori multimarca agricoltura o garden od anche quelli del marchio Volvo Penta:
<http://miticoparts.assistinformatica.com/registrazione/>
rivenditori John Deere agricoltura o garden:
<http://miticojohndeere.assistinformatica.com/registrazione/>
rivenditori New Holland agricoltura o industriale:
<http://miticonewholland.assistinformatica.com/registrazione/>
- Via telefono: 075 8001062 o 340 7039418

I nostri riferimenti:

www.assistinformatica.com

www.assit-group.it

centralino

+39 075 8001062

info@assistinformatica.com

m.bellavita@assistinformatica.com