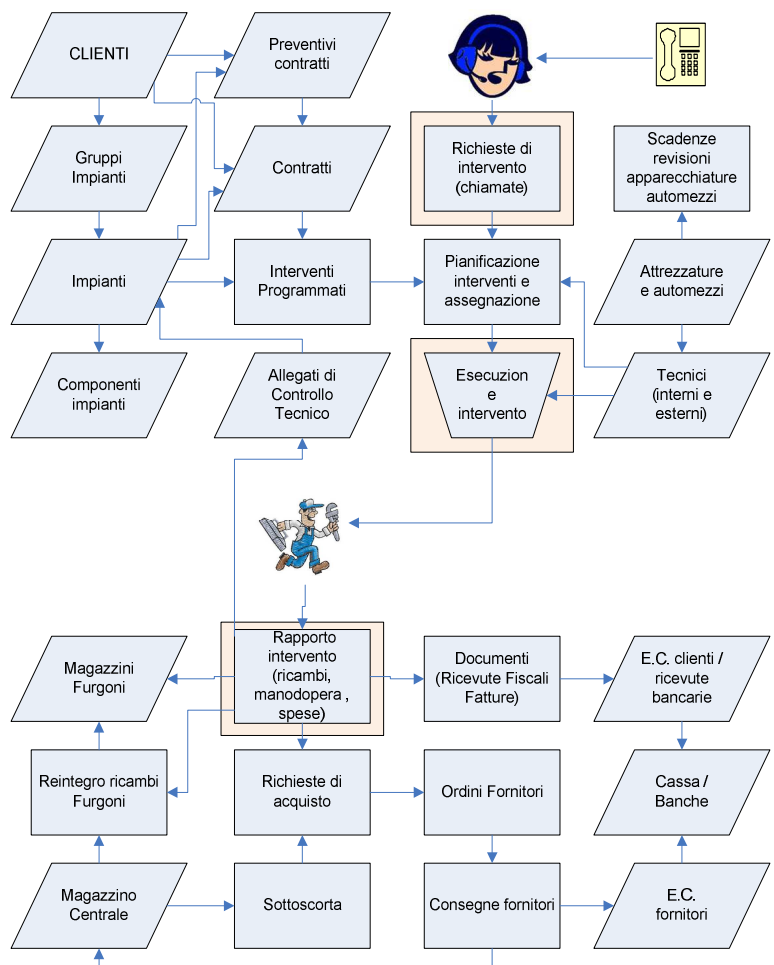


**Software per imprese che si occupano di assistenza agli impianti di riscaldamento, condizionamento, depurazione, trattamento acque, idromassaggi e energia solare.**

Sviluppato nel corso degli anni insieme agli utenti, copre tutte le aree applicative e permette di avere immediatamente, tutte le informazioni necessarie per una gestione rapida delle richieste di intervento. Inoltre la semplice gestione della programmazione permette di distribuire in maniera ottimale il carico di lavoro ai tecnici e soprattutto evidenzia le eventuali scadenze di manutenzione, analisi fumi, rinnovo contratti, etc. non ancora eseguite, in modo tale che si arrivi sempre per primi dal cliente.

**OTTO** è in grado di rispondere alle esigenze sia del piccolo centro di assistenza, che della grande azienda con call-center e vari tecnici che eseguono gli interventi.



**OTTO** è un software veloce, sicuro nell'utilizzo, evoluto nelle procedure, modulare nelle applicazioni, in altre parole "completo".

<u>Moduli che compongono il software "oTTo"</u>		<u>Lite</u>	<u>Full</u>
• Anagrafiche clienti e fornitori	◆	◆	
• Anagrafica gruppi impianti, impianti e componenti impianti x ogni cliente	◆	◆	
• Anagrafiche tecnici sia interni che esterni con relativi settori di specializzazione e orari disponibilità lavorativa	◆	◆	
• Anagrafiche tipologie intervento (incluse tempistiche)	◆	◆	
• Anagrafiche contratti di assistenza con relativo impianto collegato e prestazioni incluse	◆	◆	
• Preventivi contratti di assistenza		◆	
• Preventivi interventi di riparazione		◆	
• Gestione listini prestazioni	◆	◆	
• Gestione costi di intervento e eventuali rimborsi	◆	◆	
• Gestione attrezzature, automezzi e relative scadenze (collaudi, assicurazioni, bolli, etc.)		◆	
• Anagrafica articoli con gestione della compatibilità e dei possibili articoli sostitutivi	◆	◆	
• Gestione listini e articoli fornitori (con eventuale importazione automatica dei listini fornitori)	◆	◆	
• Gestione impegni e appuntamenti interventi globale e per singolo tecnico con planning giornalieri	◆	◆	
• Visualizzazione percorso su mappa dal planning giornaliero, così da rendersi conto visivamente se km e tempi sono ottimizzati.		◆	
• Gestione allegati generici (clienti, impianti, fornitori, articoli) (es. foto, schede tecniche, etc. )		◆	
• Ricezione chiamate di intervento con ricerche parametriche tramite una interfaccia che include tutte le informazioni relative al cliente in esame (dati anagrafici, impianti, contratti, interventi aperti e eseguiti, saldo contabile, segnalazione immediata scadenza contratto/analisi fumi/manutenzione e altre utili informazioni)	◆	◆	
• Stampa scheda chiamate con dati Impianto/i, storico ultimi interventi e annotazioni varie e eventuale foglio di stato impianto prima dell'intervento	◆	◆	
• Stampa eventuali Rapporti di Controllo Efficienza Energetica (F, G, Tipo 1/2/3/4 )	◆	◆	
• Gestione e Stampa Libretto Impianto		◆	
• Registrazione interventi effettuati su Impianti con relativi importi pagati, eventuali sospesi, articoli installati, prestazioni eseguite, spese effettuate dai tecnici che eventualmente dovranno essere rimborsate, etc.	◆	◆	
• Modulo Registrazione Intervento Semplificato (utilizzato dai tecnici)		◆	
• Memorizzazione documento emesso da registrazione intervento	◆	◆	
• Gestione bollini e distinte di presentazione allegati di controllo in provincia		◆	
• Gestione interventi programmati con generazione automatica chiamate		◆	
• Gestione multi-magazzino (es. principale, automezzi, merce difettosa, etc.)	◆	◆	
• Gestione inventari su magazzini	◆		
• Gestione rilevazioni esistenze su magazzini, effettuate durante l'anno con rettifiche +/- automatiche		◆	
• Gestione scorte di magazzino (minime e massime)		◆	
• Gestione reintegri merce su magazzini (automezzi) sulla base delle quantità utilizzate e scaricate giornalmente		◆	
• Gestione richieste di acquisto da cliente o per magazzino		◆	
• Gestione ordini a fornitori manuale	◆	◆	
• Gestione ordini a fornitori automatica da richieste di acquisto e da sottoscorta		◆	
• Gestione carico merce da fornitore	◆	◆	
• Gestione documenti (fatture, note addebito, note accredito, ddt, etc.) sia manuale che automatica	◆	◆	
• Stampe documenti (su fogli bianchi, su carta intestata, su moduli continui prefincati)	◆	◆	
• Gestione effetti - riba	◆	◆	
• Gestione scheda contabile clienti e fornitori	◆	◆	
• Gestione scadenario attivo e passivo	◆	◆	
• Gestione movimenti finanziari (cassa, banca, etc)	◆	◆	
• Gestione codice a barre lettura e stampa (su articoli, documenti, chiamate di intervento, allegati di controllo, etc.)	◆	◆	
• Gestione incentivi e redditività tecnici		◆	
• Gestione Programmazione Interventi (procedura che permette di estrarre i clienti/impianti in scadenza per poter fissare gli eventuali appuntamenti per la manutenzione, revisione (analisi fumi), rinnovo contratto in scadenza, manutenzione programmata, e tiene traccia di tutte le comunicazioni intercorse con il cliente.		◆	
• Stampa resoconti di intervento per tecnico	◆	◆	
• Stampa interventi eseguiti per periodo	◆	◆	
• Stampa lista clienti senza interventi in un determinato periodo	◆	◆	
• Stampa lista contratti in scadenza o contratti annullati in un determinato periodo	◆	◆	
• Stampa lista impianti per marca	◆	◆	
• Stampa di controllo corrispettivi giornalieri	◆	◆	
• Statistiche prestazioni, vendite, acquisti	◆	◆	
• Altre stampe e statistiche varie	◆	◆	
• Gestione Trasferimento dati su Notebook/Netbook/Tablet (Android) per consultazione dati fuori sede		◆	
• Modulo acquisizione dei Rapporti di Controllo Efficienza Energetica (F, G, Tipo 1/2/3/4) tramite scanner , con abbinamento automatico al relativo cliente, impianto e intervento		◆	

## Alcune delle problematiche risolte con "oTto"

- Visualizzazione immediata di tutti gli impianti di un cliente con tutti gli interventi effettuati e da effettuare
  - a. Il cliente è chiamato e si lamenta dell'intervento effettuato....
  - b. Chi ha eseguito l'intervento ed in quale data ?
  - c. Che difetto aveva segnalato il cliente e che difetto realmente abbiamo riscontrati ?

⇒ Nella scheda del cliente si visualizzano i seguenti dati:

  - \* Tutti i dati relativi agli impianti che ha il cliente (marche, modelli, matricole, etc)
  - \* Contratti di assistenza per ogni impianto
  - \* Se gli impianti sono in garanzia
  - \* Tutti gli interventi già effettuati (data, tecnico, descrizione difetto lamentato dal cliente, descrizione intervento realmente effettuato, etc.) o eventuali interventi ancora sospesi
  - \* Varie note operative relative a situazioni contabili, o altre note (tipo la dislocazione dell'impianto richiede ad esempio una scala oppure la presenza di più tecnici, etc.)
  - \* Interventi programmati
  - \* Allegati di controllo tecnico per ogni impianto
  - \* Gestione documentazione (foto degli impianti, schemi tecnici, manuali, etc.)
  
- Ottimizzazione degli appuntamenti giornalieri dei tecnici in base a Km/Tempo di trasferta/Tempo di intervento
  - a. Perché a fine anno vedo che il tecnico fa pochi interventi ogni giorno ?
  - b. Non sono stati ottimizzati gli appuntamenti in relazione al tragitto ?

⇒ Tramite il planning giornaliero vengono indicati visivamente gli impegni di ogni tecnico, la durata presunta di ogni impegno, e gli spostamenti necessari (Km/Tempo), in modo da mettere in grado la persona che assegna gli impegni di poter valutare bene tempi morti dovuti a spostamenti non necessari, e di conseguenza perdita economica per l'azienda.
  
- Analisi clienti da contattare per pianificare lavori
  - a. A chi devo chiamare per fare interventi di manutenzione annuale ?
  - b. A chi devo chiamare per fare intervento di analisi fumi ?
  - c. Quali sono i clienti con contratti in scadenza da rinnovare ?

⇒ La procedura di programmazione interventi permette di tenere sotto controllo tutte le scadenze (contratti, manutenzione, etc.), con possibilità di filtrare per scadenze che rientrano in un periodo di tempo specifico o una certa area geografica. Con questo elenco di clienti/impianti visualizzati è possibile andare a chiamare il cliente per fissare immediatamente l'eventuale appuntamento o posticipare e tenere traccia di tutte le informazioni intercorse con il cliente.
  
- Gestione materiale su furgoni dei tecnici con reintegro
  - a. Perché il tecnico nel suo furgone non ha mai i materiali che gli servono ?
  - b. Perché deve sempre ritornare in magazzino a prendere il materiale da installare ?

⇒ Tramite la gestione del magazzino furgone tecnici è possibile tenere sotto controllo tutti i materiali che il tecnico installa e quindi di conseguenza eseguirne il reintegro o eseguirne la valutazione dei sotto scorta al momento dell'effettuazione degli ordini di acquisto a fornitore.
  
- Gestione richieste di acquisto
  - a. E' arrivato il materiale di ricambio ordinato al fornitore?
  - b. Per chi è il materiale arrivato ?
  - c. Dove dobbiamo installarlo ?
  - d. Quale tecnico ha fatto la richiesta di acquisto ?

⇒ Tramite la procedura richieste di acquisto è possibile gestire gli ordini a fornitore e identificare la destinazione della merce quando questa ci viene consegnata (va a magazzino centrale, va sul furgone del tecnico, oppure deve essere installata in quel cliente.....)
  
- Gestione fatturazione
  - a. A chi devo fatturare questo intervento ?
  - b. E' a carico del cliente ?
  - c. E' coperto da garanzia del produttore, quindi devo fatturarlo al produttore ?
  - d. E' stato eseguito per conto di un'altra ditta ?

⇒ Queste sono alcune delle domande che ogni giorno il tecnico o chi segue la fatturazione si pone. La procedura a partire dall'apertura dell'intervento permette di specificare chi e come dovrà pagare, e quindi di generare in automatico l'eventuale fatturazione.
  
- Redditività contratti di assistenza
  - a. Vuoi sapere a fine anno se ti conviene rinnovare un contratto di assistenza che hai con un cliente ?
  - b. In base a tutti gli interventi effettuati e hai costi che hai avuto (costo personale, costo Km, etc.), ti conviene rinnovargli il contratto allo stesso prezzo oppure bisogna cambiarlo ?

⇒ Tramite alcune statistiche vengono estratti tutti i dati che permettono un'attenta analisi della situazione relativa ai contratti su impianti, in modo da valutare i costi effettivi degli interventi e quindi il margine utile.
  
- Redditività tecnici
  - a. Vuoi sapere a fine anno se quel tecnico ti rende oppure no ?
  - b. Vuoi sapere se quel tecnico ha effettuato interventi risolutivi oppure è stato necessario ritornarci ?

⇒ Tramite alcune statistiche è possibile analizzare il rendimento di ogni tecnico e valutare la sua posizione, sapere quanti interventi ha effettuato, se sono andati a buon fine oppure è stato necessario ritornarci, quanti contratti ha stipulato.

Il Programma è multiterminale e multiutente, sviluppato per funzionare in ambiente Microsoft Windows (2000, XP, Vista, 7, 8, 2003/2008/2012 Server) su base dati Microsoft SQL Server. Tutte le stampe dispongono di funzioni Anteprima e Esportazione verso i più comuni formati (Word, Excel, Pdf, Tif, etc) e Invio diretto tramite Email e Fax.

**A.L. Software snc** via Michelangelo, 109 - 62010 MORROVALLE (MC)  
Tel. 0733866296 Fax 0733565392 Cel. 3472283098 - Email: otto@alsoftware.net  
Web: www.alsoftware.net