

MHT Portfolio Solutions

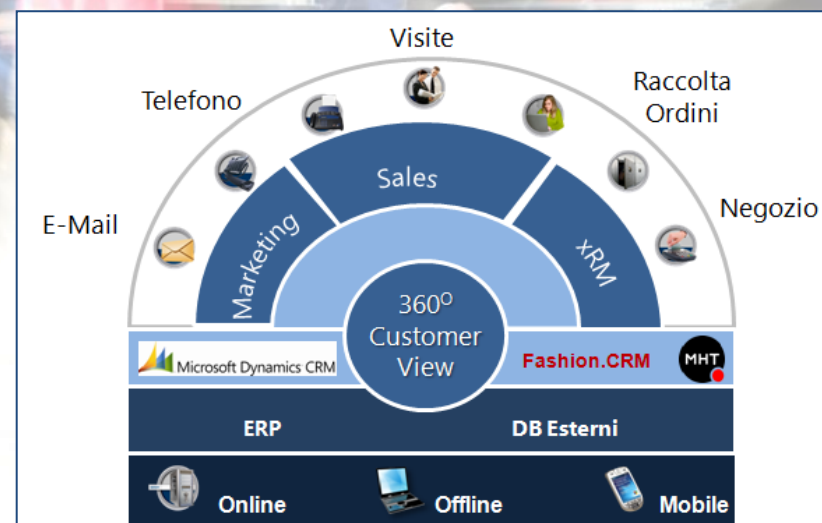
Fashion.CRM



MHT, Microsoft Gold Certified Partner con una decennale esperienza in progetti informatici, ha realizzato **Fashion.CRM**, una soluzione sviluppata sulla piattaforma Microsoft Dynamics CRM per gestire le specifiche necessità commerciali delle aziende che operano nel mondo “taglia-colore”. Consente all’azienda e agli agenti di consolidare le informazioni di business sui clienti e di organizzare i processi di vendita. Attraverso l’implementazione di funzioni che agevolano la gestione dei Punti vendita, la raccolta ordini e il supporto back-office garantisce la completa conoscenza ed un’efficace interazione con le esigenze dei clienti.

Vantaggi per l’azienda

- Visione completa dei clienti
- Disponibilità di informazioni puntuali, reportistica avanzata
- Avvicinamento al mercato
- Controllo dei processi di vendita



Vantaggi per la forza vendite



- Automazione dei processi di vendita
- Gestione con un unico strumento delle informazioni di business
- Soluzione integrata semplice da usare
- Gestione di:
 - Anagrafiche
 - Catalogo
 - Campionario
 - Lancio nuove collezioni
 - Campagne

Funzionalità in sintesi

anagrafiche	Fashion.CRM consente di gestire in un unico sistema sia le anagrafiche dei clienti (dati amministrativi, negozi, punti vendita, etc.) sia le informazioni su altri soggetti coinvolti nell'attività di business. Tutte le attività e le comunicazioni vengono archiviate per una facile consultazione e verifica dell'andamento del business.
dati stagionali e per collezione	Dettaglio delle informazioni stagionali relative alle collezioni, ai listini di vendita, e alla scontistica commerciale sui negozi.
anagrafiche prodotti (modelli)	Una struttura per gestire il modello "taglia-colore" e gli attributi del prodotto tipici del mondo fashion. I prodotti sono organizzati in cataloghi tematici per collezione.
gestione e lancio collezioni	Il sistema prevede la gestione completa di tutti i documenti, le procedure e i flussi informativi a supporto delle attività di lancio delle nuove collezioni e campagne marketing relative.
gestione catalogo	Gestisce l'organizzazione di un catalogo virtuale, per una presentazione rispondente ai diversi fabbisogni delle aree geografiche. La possibilità di riorganizzare il catalogo prodotti della collezione consente all'agente di adeguare la presentazione dei prodotti al proprio showroom, individuando eventuali categorie prodotto da promuovere con particolare enfasi durante la vendita.
raccolta ordini	Consente la gestione di vari modelli di ordine, per rispondere velocemente alle necessità di particolari segmentazioni di negozi. Il sistema offre la possibilità di consultare un riepilogo d'ordine su cui valutare la conformità dell'ordinato rispetto al target/budget prefissato.

MHT srl

TREVISO via Roma, 4 int. 18 - 31020 Lancenigo di Villorba (TV) | **MILANO** viale Jenner, 69/3 - 20159 Milano (MI) | **CARPI** via Lago di Carezza, 20/C - 41012 Carpi (MO) | **PADOVA** via Fratelli Cervi, 1 - 35020 Limena (PD) | **TORTORETO** via Archimede, 7 - 64019 Tortoreto (TE) | **UDINE** via Palladio, 92 - 33100 Tavagnacco (UD) | **VENEZIA** via Garda, 7/1 - 30027 San Donà di Piave (VE) | **MILANO** viale Risorgimento 84 - 20017 Rho loc. Mazzo (MI)

Per informazioni: tel. +39 0422 911796 | www.mhtnet.it | marketing@mhtnet.it | © MHT S.r.l. All rights reserved.