

Developed by



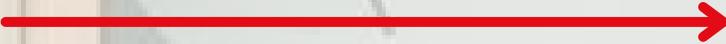
La Nuova Dimensione dello **Showroom**



MYMICROMEGA

A horizontal line with a red segment on the left and a black segment on the right is positioned below the text.

1990 – 2024



In più di 30 anni di attività nel settore dei serramentisti abbiamo imparato molto e fatto tesoro degli insegnamenti ricevuti; li abbiamo ascoltati, elaborati e il risultato finale è:

La gestione dello showroom a 360° dal
CRM alla fatturazione elettronica
calcolo IVA mista e detrazioni fiscali
passando attraverso preventivi, ordini,
gestione pose, integrazione con Office 365,
Outlook e Dvg Viewer.

Il tutto fruibile anche su piattaforma cloud.

Alcune Aziende con le quali siamo cresciuti insieme:



Ranica - BG



Rifiano - BZ



Torino - TO



Como - CO



Ponte di Piave - TV



Firenze - FI



Tarcento - UD



Montaletto di Cervia - RA



Firenze - FI



Milano - MI



Firenze - FI



Pozzuolo Martesana - MI



Milano - MI



Padova - PD



Bergamo - BG



Grassano - FI



Lissone - MB



San Biagio di Callalta - TV



Limbiate - MB



Padova - PD



Forlì - FC



Figline Valdarno - FI



Castelfranco V.to - TV



Cecina - LI



Anzola D'Ossola - VB



Buja - UD



Gropello Cairoli - PV



Massa - MS



Chieri- TO



Mirandola - MO



Cusago - MI



Vacri - CH



Azzano S. Paolo - BG



Genova - GE



Innsbruck - A



Monteriggioni - SI



Albaredo di Veduggio - TV



Bruino - TO



Terradura di Due Carrare - PD



San Giorgio in Bosco - PD



Bettona - PG



Cantù- CO



Sossano - VI



Pavana Pistoiese - PT



Bibano di Godega S. Urbano - TV



Mozzo - BG



Solaro - MI



Aosta - AO



Trevignano - TV



Refrontolo - TV



San Giorgio di Mantova - MN



Rodengo Saiano - BS



Rovigo - RO



Noci - BA



Treia - MC



Varmo - UD

MyMicromega

Scegliere MyMicromega significa innescare un cambiamento con la consapevolezza che ciò porterà un beneficio tangibile alla propria organizzazione aziendale.

CRM pensato per lo showroom

E' lo strumento di lavoro quotidiano che permette di organizzare e pianificare la gestione dei contatti commerciali nel modo desiderato.

La gestione "Contatto"

Permette di registrare tutte le informazioni relative al contatto: provenienza, motivo della visita, organizzazione del lavoro, se professionista - architetto o procacciatore - ecc., che contribuiscono a redigere una scheda dati completa e risultano essere un utile strumento di lavoro sia nella fase di preventivazione che nella fase di gestione dell'ordine.

Permette poi la gestione dei cointestatari dell'edificio dove saranno installati i prodotti per la successiva detrazione fiscale.

La "Scheda Contatto"

- Creazione di una scheda anagrafica per la gestione dei CONTATTI: Clienti Potenziali, Clienti Acquisiti e Fornitori, suddivisa per punti vendita e agente
- Funzionalità di geolocalizzazione tramite Google Maps
- Funzionalità di apertura Browser per sito collegato al contatto
- Suddivisione per persona fisica o azienda
- Gestione del Rating contatto
- Gestione dello stato contatto per monitorare se è in gestione, attivo o chiuso
- Ricerche per descrittive (nome, indirizzo ecc.), per stato contatto e per Rating
- Ordinamento liste per ultima modifica, Rating, nominativo contatto
- Gestione delle figure collegate al cliente come Architetto, Capo progetto, parenti, con relativo indirizzo, nr. di telefono, ecc.

La "Scheda Gestione Cantiere"

- Creazione di "n" cantieri per contatto
- Anagrafica completa con gestione del Tipo lavoro, Tipo Edificio, Piani, Certificazioni
- Funzionalità di geolocalizzazione tramite Google Maps

La "Scheda Controllo Documenti"

- Controllo dei preventivi e ordini cliente collegati al contatto
- Suddivisione preventivi/ordini cliente per stato
- Grafici per controllo incidenza tipologia di prodotto anche per stato
- Creazione immediata del preventivo/ordine

La "Scheda Controllo Attività"

- Suddivisione attività per aree collegate alla tipologia di contatto (Cliente Potenziale, Cliente Acquisito, Fornitore)
- Gestione dello stato dell'attività con colori (vedere svolte positive, rosse negative)
- Visualizzazione della attività per numero, per aree e per tipo di attività
- Collegamento delle attività allo specifico cantiere del contatto (utile per le imprese di costruzione)

La "Scheda Dettaglio Attività"

- Creazione nuova attività
- Pianificazione attività
- Annotazioni e descrizione attività
- Creazione della notifica nel CRM
- Creazione automatica attività in Outlook
- Gestione chiusura attività con creazione nuova attività correlata
- Modifica dello "stato contatto" in automatico dalla gestione delle attività

La "Scheda Allegati"

- Suddivisione degli allegati per area e tipo documento
- Creazione allegato con importazione del file o con sistema Drag & Drop
- Lista allegati per area e per tipo documento
- Apertura immediata di un allegato utilizzando il programma predefinito in Windows per la gestione di quel tipo di file
- Archiviazione automatica dell'allegato in cartelle specifiche anche in area cloud
- Integrazione con Office 365, Outlook, Autodesk DWG VIEWER, Acrobat Reader
- Archiviazione e associazione automatica di documenti, file DVG, PDF, foto, immagini, mail
- Invio e-mail di uno o più allegati direttamente al contatto e alle figure abbinato ad esso, es. Architetto, Capo cantiere, Geometra ecc., con selezione del Destinatario, del CC e CCN

Modulo GSA: Gestione Stati Avanzamento

Il modulo GSA permette di controllare l'avanzamento dei documenti creando attività di promemoria e di controllo.

Questo processo è configurabile e gestibile da parte del cliente personalizzando sia la variazione dello stato dei documenti che la generazione di attività e promemoria delle stesse. Il modulo GSA permette di creare delle azioni collegate alla variazione dello stato dei contatti/clienti o dei documenti, preventivi, ordini clienti, ordini fornitori, DDT e fatture.

DMS: Archiviazione Documenti

E' la funzione che permette di gestire, archiviare e visualizzare in modo semplice e veloce Preventivi, Ordini, Mail, Foto e/o documenti PDF.

Con la condivisione dei dati e dei documenti puoi dire basta ai fogli Excel salvati in questa o quell'altra cartella.

Il preventivo

Il preventivo è un po' il "biglietto da visita" dell'azienda.

Una preventivazione snella, veloce ed alla portata di tutti può garantire una più rapida risposta alle aspettative del cliente. Che dire poi della possibilità di creare il preventivo nella sua lingua?

Con MyMicromega è possibile suddividere la trattativa commerciale per tipologie di prodotto, permettendo così all'operatore di attribuire sconti diversi e controllare in tempo reale l'effettivo impatto percentuale sull'importo totale della fornitura.

Grazie a questa procedura, si potranno prendere decisioni immediate basate su dati certi e non su intuizioni.

Con operazioni semplici e veloci, è inoltre possibile:

- richiamare e modificare il preventivo (variando prodotti e caratteristiche) senza perdere le informazioni storiche dell'intera trattativa commerciale
- gestire le varianti
- memorizzare le informazioni sulla possibile fornitura
- rappresentare graficamente il modello fornito al cliente
- inserire voci di costo aggiuntive (es. posa, trasporto, ecc.)
- gestire lo sconto finale
- personalizzare la stampa del preventivo
- sapere in qualsiasi momento il numero di preventivi in essere, lo "stato" di ciascun preventivo e il numero di preventivi e l'importo totale per "stato"
- richiedere l'offerta al fornitore
- controllare costi/ricavi sul preventivo per fornitore.

La Conferma d' Ordine

La conferma dell'ordine può seguire l'importazione del preventivo oppure può essere inserita in modo diretto, senza che vi sia un preventivo collegato.

Essa conterrà tutte le informazioni codificate relative al cliente e/o al cantiere, può essere suddivisa in stralci esecutivi per la gestione di consegne diversificate, calcolerà in automatico l'IVA 10/22 in funzione delle tipologie di prodotto e sarà correlata da una serie di stampe che forniscono la situazione ordine cliente/ordine fornitore per un completo controllo su tempi e costi e rendono l'operatività più fluida e veloce.

La Gestione Acquisti

Con il modulo acquisti avete la possibilità di gestire e controllare gli acquisti per ogni singola commessa.

Si possono creare gli ordini a fornitori partendo dagli ordini clienti, sia importando ogni singolo prodotto da ordinare al fornitore, oppure inserendo una tipologia generale di prodotto, utilizzando così il modulo ordini a fornitore per il controllo dell'avanzamento delle consegne.

Questa soluzione risulta molto importante anche per la pianificazione delle pose.

Ad ogni ordine a fornitore è possibile abbinare la relativa fattura di acquisto che il fornitore ci invia.

Ordine fornitore e la relativa fattura di acquisto sono collegati all'ordine cliente (commessa) rendendo semplice la creazione di un bilancio tra gli acquisti e le vendite della commessa stessa.

Tra le funzionalità del modulo Acquisti troviamo:

- Creazione ordine fornitore dei prodotti finiti importati direttamente dall'ordine cliente
- Stampa e invio e-mail ordine fornitore
- Inserimento ordine a fornitore solo con indicazione della tipologia di prodotto
- Bilancio della commessa con controllo del rapporto tra Vendita e Acquisti

- Controllo date consegna a tre livelli, data richiesta consegna, data confermata dal fornitore, data effettiva della consegna (merce pronta a magazzino)
- Collegamento diretto all'ordine cliente con controllo della situazione ordini fornitori e consegne
- Collegamento della fattura d'acquisto alla registrazione del totale fattura e generazione delle scadenze in relazione alla forma di pagamento del fornitore

L'Analisi dei Costi

Con MyMicromega è possibile sviluppare in tempo reale l'Analisi dei costi al fine di massimizzare l'efficienza dell'amministrazione delle risorse a disposizione.

La corretta conduzione delle operazioni di gestione aziendale comporta un processo continuo di decisioni che richiedono un flusso continuo di informazioni, principalmente riguardo le grandezze di Costi e Ricavi.

Il costante monitoraggio dei costi permette di tenere sotto controllo lo stato di salute della Vostra azienda e soprattutto di allocare sapientemente le risorse che avete a disposizione.

Avere un quadro preciso dei costi, inoltre, è propedeutico alla determinazione del prezzo di vendita ottimale.

I benefici dell'analisi dei costi sono rilevanti sia in fase di programmazione e pianificazione delle attività aziendali, sia in sede di decisioni strategiche.

Ciò significa che, se correttamente applicata e con i dovuti strumenti di controllo e monitoraggio, l'analisi dei costi concorre a:

- Far risparmiare denaro all'azienda
- Tagliare gli sprechi
- Migliorare il rapporto qualità/prezzo
- Essere più competitivi sul mercato.

I Listini

Si possono gestire un numero illimitato di Listini nei seguenti formati:

- **Griglia** con ricerca del prezzo in funzione della larghezza e dell'altezza;
- **Metro quadro** con minimo di fatturazione;
- **Varianti** in funzione delle caratteristiche del progetto inserite al momento del preventivo o dell'ordine;
- **Pezzo** con un prezzo corrispondente ad ogni progetto.

Il Modulo DDT e Fatture

È possibile realizzare DDT e Fatture utilizzando i dati dell'ordine cliente. Si evitano così inutili reinserimenti dei dati, velocizzando nello stesso tempo l'emissione dei DDT e delle Fatture.

Nella fatturazione è possibile fra le altre cose:

- Calcolare automaticamente la ripartizione IVA mista 10/22 a norma di legge, dividendo i beni significativi dalla posa/manodopera
- Fatturare un acconto versato
- Decurtare dalla fattura di saldo l'acconto versato
- Generare le scadenze dei pagamenti (bonifici, RiBa, ecc.)
- Ottenere un riepilogo fatture con importi e aliquote IVA
- Gestire il cointestatario/i della fattura ("n" figure)

Con il Modulo DDT si può:

- Creare DDT dall'ordine cliente
- Creare DDT manuali (conto lavoro, resi, ecc.)
- Controllare lo stato del DDT (da fatturare, fatturato, ...)
- Controllare l'evasione dell'ordine

Il Modulo Posa

Il “modulo posa” consente la generazione degli ordini di posa a partire dagli ordini dei clienti.

La pianificazione delle diverse attività può avvenire sia manualmente che automaticamente, tenendo conto degli impegni già pianificati per squadre di posa, operatori e attrezzature (furgoni, scale mobili, gru, ecc.).

Il calendario grafico permette di personalizzare velocemente le attività pianificate che possono essere filtrate per operatori o squadre, tipo di ordine di posa (posa, rilievi misure, manutenzione, ecc.), per località e per cliente

Profilo di Micromega Srl

Micromega Srl è un'azienda affidabile e di grande esperienza, che vanta tre decenni di attività nell'offerta e nella consulenza su soluzioni software dedicate al settore dei serramentisti. Nata nel 1990, conta ad oggi oltre 300 aziende clienti in Italia, dimensione inusuale per una software house ma che è il risultato di un lungo lavoro di consolidamento e di fidelizzazione della clientela che, negli anni, continua a scegliere Micromega come consulente per la propria attività.

Il valore delle soluzioni proposte da Micromega è arricchito dalle collaborazioni con il Gruppo Zucchetti che, con i suoi 6.000 addetti e 190.000 clienti in tutta Italia, è una indubbia garanzia di qualità e sicurezza.

MyMicromega, infatti, è perfettamente integrabile ai prodotti Zucchetti e può fornire le soluzioni amministrativo-contabili, il ciclo attivo e passivo, i servizi legati alla Fatturazione Elettronica, qualora il cliente voglia adottare un ERP completo per la gestione della propria azienda.

Competenze e servizi

I consulenti Micromega Srl che negli anni hanno seguito lo sviluppo di MyMicromega e che lavorano in Micromega da oltre 20 anni, hanno acquisito una notevole esperienza nelle dinamiche gestionali e nella terminologia delle aziende di questo mercato. Non sono solo dei "bravi tecnici", competenti sulle tematiche relative a database relazionali (Microsoft SQL Server), strumenti di interrogazione dati, reportistica, business analysis e quant'altro, ma sono veri e propri consulenti aziendali esperti del settore, che sapranno guidarVi nell'ottenere dal software i risultati che desiderate.

Micromega Srl non si esaurisce in sé stessa: è un'azienda che già da tempo si è messa "in rete" con altre aziende ed è stata capace di costituire joint venture tecniche con altri partner per mettere a disposizione dei propri clienti le migliori eccellenze tecnologiche disponibili sul mercato.



Sede: Via G. Galilei, 13 - 31048 San Biagio di Callalta (TV)

Tel. 0422 895500 - **Fax:** 0422 895625

Sito: www.micromega.tv - **E-mail:** info@micromega.tv

Ci trovi anche su:

