

DirectSell

vendita diretta e multi-level marketing
a portata di un click



directsell.it

**siate realisti, domandate
l'impossibile**

-Albert Camus

Contenuti

Introduzione	4
Iscrivere	5
Organizzare	7
Vendere	9
Monitorare	12
Guadagnare	14
Espandersi	7



Introduzione

DirectSell è una piattaforma software completa e modulare, progettata per gestire una rete di vendita diretta o di multilevel marketing. L'installazione base può essere arricchita con un gran numero di moduli aggiuntivi realizzati dal nostro esperto e competente team di sviluppo, per venire incontro a qualsiasi esigenza di business, da parte di aziende di qualsiasi dimensione, dalla startup alla multinazionale, e può integrarsi con i principali software di gestione aziendale, siti web, e-commerce, logistica, social marketing e altro ancora.

Sempre al vostro fianco:

- Per gestire con precisione e semplicità le problematiche e i complessi calcoli della vendita diretta e del multilevel marketing
- Per tenere sotto controllo ogni dettaglio, automatizzare ogni attività e dimenticare ogni preoccupazione
- Per consentire agli Incaricati alle vendite di gestire serenamente il business e di concentrarsi sulle relazioni personali.

Facile...completo...scalabile!

DirectSell permette all' Incaricato di:

- Ottenere ordini
- Seguire la propria rete
- Monitorare il riconoscimento delle provvigioni dirette e indirette

DirectSell permette all' Azienda di:

- Tenere sotto controllo il business
- Calcolare gli importi delle provvigioni da pagare agli incaricati
- Calcolare gli importi delle imposte da pagare

DirectSell si integra con la massima semplicità con soluzioni innovative, per affrontare le sfide dell'evoluzione digitale.

Firma digitale per le lettere di incarico e per gli ordini

Pagamenti digitali

Fatturazione elettronica
App personalizzate per la rete vendita
E-commerce
E-mail & short messages system marketing
... e molto altro ancora!

Iscrivere



Creare una rete di vendita con DirectSell è semplice e immediato. Per l'iscrizione è solitamente necessario conoscere il codice di un incaricato già presente nella rete, che farà da "sponsor".

Incaricati e clienti possono essere aggiunti dall'amministratore, o dallo sponsor, oppure può essere l'incaricato stesso che si iscrive.

2.1 Iscrizione incaricati

La registrazione prevede l'inserimento dei dati anagrafici, fiscali e relativi al piano compensi (qualifica etc). Il sistema genera automaticamente il codice di accesso per ogni incaricato.

Agli incaricati è richiesto di inserire la propria foto.

Il sistema è predisposto per la generazione e per la stampa in formato pdf dei tesserini di riconoscimento e l'amministrazione può estrarre gli elenchi degli incaricati per la vidimazione in questura.

Esiste la possibilità di imporre l'acquisto di un kit per l'ingresso nella rete; in tal caso l'iscrizione verrà resa operativa solo dopo il perfezionamento dell'acquisto.

I nuovi incaricati possono essere mantenuti in uno stato di inattività finché non rispondono ai requisiti richiesti dall'azienda (documentazione completata, acquisto kit, etc.,).

Il sistema consente di acquisire la scansione dei documenti dell'incaricato (carta di identità, copia del contratto firmato etc.,) per una comoda archiviazione.

Attenzione:
i documenti acquisiti tramite il semplice upload non hanno valore probatorio in caso di contestazioni, ed è quindi necessario conservare anche gli originali cartacei firmati. Con la nostra procedura esclusiva ZeroCarta è però possibile digitalizzare completamente il processo, compresa l'acquisizione delle firme elettroniche e dare valore legale alla documentazione acquisita telematicamente eliminando la necessità degli originali cartacei.

2.2 Iscrizione Clienti

I dati anagrafici dei clienti finali vengono salvati in modo da emettere i documenti che servono per completare la vendita (documenti di vendita o fatture) e per consentire agli incaricati alla vendita di effettuare agevolmente nuovi ordini.

Ogni cliente è legato al proprio incaricato in modo univoco tramite il codice fiscale. Questo consente di attribuire sempre correttamente all'incaricato le provvigioni che vengono generate da ogni acquisto effettuato dai suoi clienti.

Esiste anche la possibilità di assegnare al cliente un accesso web per effettuare acquisti in autonomia (sempre garantendo le provvigioni all'incaricato)

I clienti che hanno accesso web, se lo desiderano e rispettano i requisiti, possono essere promossi ad incaricati

2.3 Visualizzare e gestire la rete

DirectSell mette azienda e incaricati nella condizione di gestire reti multilivello con la massima semplicità.

La rete può essere visualizzata graficamente come albero, oppure in formato lista gerarchica, oppure sotto forma di tabella analitica.

È possibile espandere o collassare i rami, visualizzare in maniera immediata punti personali e di gruppo degli incaricati, oppure entrare nel profilo ove consentito.

Si possono scegliere sottoreti semplicemente inserendo il nome dell'incaricato e visualizzare alberi relativi a mesi passati.

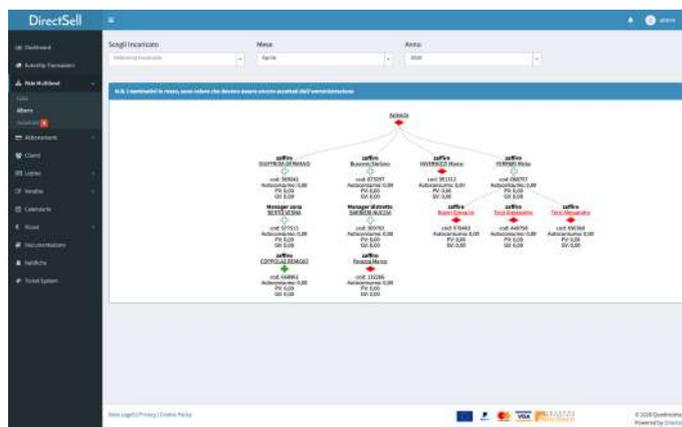


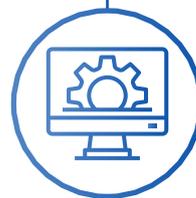
immagine 1: schema ad albero della rete multilevel

Si possono anche inviare auguri di compleanno, sia agli incaricati che ai clienti, con una semplice mail, con un sms oppure con un buono acquisto dedicato.

2.4 Eventi

Spesso le aziende organizzano eventi per motivare i propri incaricati, farli conoscere tra di loro, oppure per reclutarne di nuovi. Tramite il modulo eventi di DirectSell è possibile organizzare eventi gestendo iscrizioni, vendere biglietti di ingresso con o senza provvigioni, verificare la partecipazione

Organizzare



Essere ben organizzati significa poter servire in modo efficiente i propri clienti e guadagnare la loro fiducia.

Directsell vi mette in condizione di farlo con semplicità, senza rinunciare alle funzionalità più evolute.

3.1 Il listino

L'inserimento dei prodotti o servizi in vendita viene effettuato in autonomia dall'azienda, tramite una semplice interfaccia di gestione listino, che consente di inserire la scheda di ogni prodotto, corredata di immagini, descrizioni, prezzo, caratteristiche varie, punti volume.

Si possono gestire confezioni multiple, prodotti composti, kit promozionali, sconti etc.. I prodotti possono essere suddivisi in categorie, ciascuna con la propria immagine e descrizione.

Per ogni prodotto è possibile impostare anche la giacenza di magazzino, che verrà diminuita ad ogni vendita. Quando la giacenza arriverà a zero, il prodotto verrà segnalato come esaurito a chi vorrà acquistarlo.

Nel rispetto del Regolamento Europeo sulla Protezione dei Dati (GDPR), l'azienda dovrà completare la registrazione

dell'incaricato, verificando la conformità dei dati personali inseriti e garantendo che l'incaricato abbia ricevuto l'informativa sul trattamento degli stessi.

3.2 Il magazzino

La gestione del magazzino tramite DirectSell consente di mantenere sempre aggiornata la disponibilità dei prodotti, consentendo di registrare carichi e scarichi di magazzino. Nel caso di prodotti composti, al momento della vendita, il sistema è in grado di scaricare automaticamente i componenti della distinta e di mantenere aggiornata la giacenza sul composto.

3.3 Il magazzino FIFO

Nel caso di prodotti con scadenza o che richiedono tracciabilità, è possibile installare la versione First In First Out del magazzino, che permette di vendere per primi i prodotti con scadenza più ravvicinata. Permette inoltre la gestione dei lotti di produzione, con la possibilità di stampare in fattura il numero di lotto. Un'interfaccia di gestione consente il monitoraggio per l'inventario.

3.4 La logistica

Gli ordini confermati possono essere stampati per il picking, oppure inviati telematicamente ad una logistica interna oppure esterna, ed, infine, al vettore che trasporterà la merce.

DirectSell può connettersi ad altri sistemi per inviare i dati degli ordini tramite web services o attraverso un semplice scambio di file. Nel caso in cui il vettore fornisca informazioni di tracking della merce, queste possono essere visualizzate in abbinamento all'ordine, in modo da renderle disponibili ad incaricato e cliente

Vendere



Il mondo della vendita è sempre più competitivo ed evoluto. DirectSell si propone come uno strumento efficace per garantire esperienze di vendita e di acquisto semplici e coinvolgenti.

4.1 Raccolta ordini

Gli incaricati possono inserire nella piattaforma gli ordini che raccolgono dai clienti con la modalità di un classico e-commerce, ma avendo a disposizione una serie di funzionalità pensate e sviluppate appositamente per la vendita diretta e il network marketing.

L'incaricato può anche acquistare per uso personale (autoconsumo). Il software prevede la possibilità di applicare sconti indicizzati alle qualifiche o alle provvigioni. Per esempio, se un incaricato ha una provvigione sulle vendite del 25%, si può decidere che abbia lo sconto del 25% sull'autoconsumo.

L'azienda può anche consentire ai clienti finali di accedere ad una versione limitata della piattaforma, dove avranno la possibilità di acquistare e di vedere l'archivio dei propri ordini e delle proprie fatture.

4.2 E-commerce

Per quanto riguarda gli acquisti da parte dei clienti finali, DirectSell è in grado di interagire con altri software di e-commerce. Abbiamo, ad esempio, sviluppato un plugin che consente di collegare DirectSell al noto software WooCommerce. In questo modo l'azienda, se dispone già di un e-commerce realizzato con questo strumento, potrà continuare ad utilizzarlo, riconoscendo le provvigioni agli incaricati alla vendita. Se l'azienda non dispone di uno shop online, siamo in grado di realizzarlo sfruttando gli standard migliori presenti sul mercato e proponendo grafiche personalizzate di alto livello.

4.3 Promozioni e omaggi

Per l'azienda che vuole gestire offerte, omaggi, codici sconto, voucher, bundle etc., abbiamo realizzato un modulo che permette di creare campagne promozionali impostando regole e scadenze in completa autonomia.

4.4 Acquisti collettivi e Party plan

Abbiamo previsto anche la possibilità di acquisti collettivi (party plan, riunioni, ordini collettivi). Grazie a questa funzionalità è possibile riunire gli ordini di più clienti per la consegna ad un unico indirizzo, in modo da risparmiare sulle spese di trasporto e consegna.

Si possono organizzare riunioni con data, luogo e ora della riunione, in cui si registrano (o pre-registrano) i partecipanti, e si può aprire un ordine cumulativo, collegando i prodotti al partecipante che li ha acquistati. In questo modo è possibile, tramite tablet, gestire tutti gli aspetti burocratici e amministrativi del party, concentrandosi sulla vendita. Il sistema permetterà di completare l'ordine e, se possibile, di ricevere anche il pagamento, minimizzando il tempo di vendita e aumentando la probabilità di buon esito.

L'ordine può essere consegnato ad un unico indirizzo o smistato agli indirizzi dei partecipanti; il pagamento può essere effettuato in un'unica soluzione o suddiviso tra gli acquirenti.

La gestione prevede la possibilità di inserire omaggi o sconti per la padrona di casa, eventualmente calcolati in base al fatturato totale della riunione e agli acquisti della padrona di casa stessa.

4.5 Abbonamenti

Un modulo apposito consente di vendere prodotti in abbonamento, con varie periodicità (mensili o annuali, ma anche trimestrali o semestrali), con addebito automatico su carta di credito e fatturazione automatica.

4.6 Acquisti ricorsivi (autoship)

È anche possibile da parte del cliente impostare acquisti ricorsivi, per esempio per materiali di consumo, in modo che i prodotti vengano recapitati con regolarità, senza necessità di alcuna azione, sempre con addebito e fatturazione automatici.

4.7 Modalità di pagamento

Le modalità con cui i clienti effettuano i pagamenti degli ordini sono diverse e possono essere attivate o disattivate dall'azienda. Nell'installazione standard sono presenti bonifico, contrassegno e PayPal. Altre modalità possono essere aggiunte su richiesta (alcune possono avere un costo aggiuntivo). È prevista anche la possibilità che l'incaricato utilizzi, per il pagamento (anche per acquisti per conto del cliente), le provvigioni da lui maturate, al netto delle trattenute di legge (modulo "Borsellino"). In tal caso verrà emessa una nota di pagamento per la differenza ove necessario.

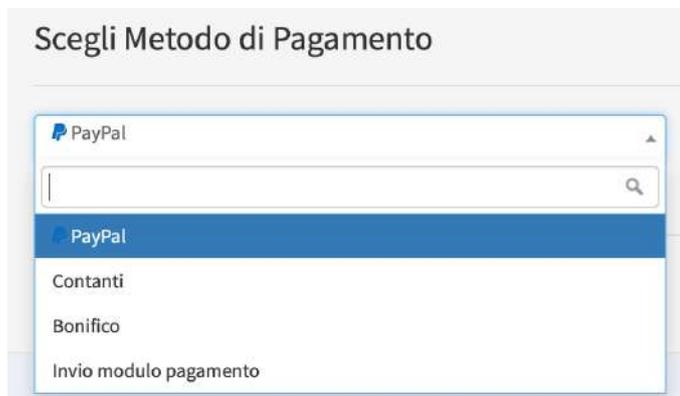


immagine 2: metodi di pagamento standard

4.8 Sottoscrizione di contratti

In alcuni casi la vendita si perfeziona con la sottoscrizione di un contratto. Con la procedura esclusiva ZeroCarta è possibile gestire queste attività in modo digitale con un semplice tablet o smartphone collegato a internet, con pieno valore legale, eliminando totalmente la carta.

Il vantaggio di questa procedura è evidente: i collaboratori possono ottenere in tempo reale l'approvazione dei documenti e la firma digitale eliminando le inerzie legate

ai passaggi di gestione di ordini e contratti, accorciando sensibilmente le pipeline di vendita.

4.9 Fatturazione

La piattaforma è in grado di produrre ricevute, ddt e fatture, queste ultime anche in formato XML pronte per la fatturazione elettronica e con la possibilità di collegamento diretto al Sistema di Interscambio (SDI) dell'Agenzia delle Entrate (tramite servizio di terze parti, perfettamente integrato nel sistema)

4.10 Resi

DirectSell è predisposto per facilitare le operazioni nel caso in cui il cliente voglia recedere dall'acquisto nei termini di legge. L'amministratore può generare una nota di credito a compensazione della fattura di vendita e, compatibilmente con il piano compensi, il sistema effettuerà automaticamente lo storno delle provvigioni che fossero già state attribuite agli incaricati.

Nel caso fossero necessarie procedure di reso più complesse (parziali, cumulative o altro) è possibile integrare tale procedura con un modulo personalizzato.



Monitorare

L'attività di un venditore, soprattutto nel multilevel marketing, non si limita alla vendita, ma avviene anche attraverso il reclutamento di nuovi incaricati, la loro formazione, la loro motivazione e la crescita di tutta la rete (downline).

Nella vendita diretta l'incaricato, per avere successo deve essere in qualche modo un imprenditore, che gestisce e sviluppa una propria rete di vendita.

5.1 La Dashboard

Per favorire l'incaricato affinché possa avere un colpo

d'occhio immediato sulla sua attività, abbiamo realizzato una “dashboard” che riassume i parametri più importanti del lavoro svolto: il numero di incaricati reclutati, il volume di vendite realizzato in prima persona e dalla rete, ed infine l'ammontare delle provvigioni maturate.

Il tutto è completato da un grafico che consente anche un confronto con il dato dell'anno precedente.



immagine 3: dashboard

L'amministratore, visualizzando la dashboard con le proprie credenziali, vedrà le stesse informazioni, ma relative all'azienda nel suo insieme.

5.2 La rete

Altre informazioni possono essere ricavate dalla visualizzazione della rete: nella visualizzazione a lista gli incaricati possono vedere quanti punti, personali o di gruppo e quanto autoconsumo ha realizzato ogni incaricato della propria downline e nella visualizzazione ad albero hanno la possibilità di verificare gli stessi dati con gli incaricati disposti in modo grafico, filtrati per mese e per anno, aggiornati ogni ora.

5.3 Le Statistiche

DirectSell è corredato di un motore di statistiche potente e flessibile. Consente di visualizzare tabelle e grafici relativi a reclutamenti, rete, prodotti, venduto, percentuali di riacquisto.

Tutti i dati possono essere estratti in formato Excel per ulteriori analisi ed elaborazioni.

E se le statistiche proposte non vi bastano, possiamo costruirne di personalizzate



Guadagnare

Il conferimento delle provvigioni è l'anima dell'attività di Vendita Diretta o di Network Marketing. La materia è regolata dalla Legge 17 agosto 2005, n. 173. «Disciplina della vendita diretta a domicilio e tutela del consumatore dalle forme di vendita piramidali».

Questa legge è molto importante anche perché regola le attività di vendita etiche e corrette, distinguendole dalle truffe (vendite piramidali, schema Ponzi etc. illegali e perseguibili per legge). Nel caso vi servissero delucidazioni su questo tema, siamo a vostra disposizione.

6.1 Il piano compensi

Le aziende di vendita diretta e, in particolare quelle di network marketing, per riconoscere le provvigioni ai propri incaricati, si basano su quello che normalmente viene definito piano compensi (o piano marketing o business plan).

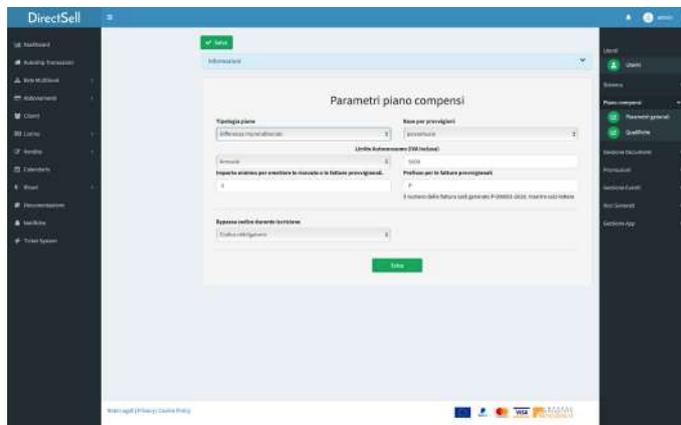


immagine 4: schermata piano compensi

Esiste una grande varietà di piani compensi, raggruppabili in diverse tipologie. Ricordiamo ad esempio Unilevel, Matrici Forzate, Differenze Imprenditoriali (Stair Step Breakaway), Binario e altri ancora.

DirectSell è in grado di funzionare con qualsiasi piano compensi. Alcuni piani sono già installati e configurabili, altri possono essere aggiunti oppure sviluppati su richiesta. Nel caso vi fossero dubbi sulla scelta del piano più adatto alla vostra azienda o sul funzionamento del piano possiamo

fornirvi la nostra consulenza e aiutarvi nella redazione.

6.2 Il calcolo e la visualizzazione delle provvigioni

Il calcolo delle provvigioni viene effettuato di norma una volta al mese.

DirectSell permette sia all'azienda che all'incaricato di visualizzare tutte le provvigioni maturate con i relativi dettagli, in modo da risalire facilmente all'origine di ogni guadagno.

6.3 Il calcolo delle imposte

Una volta calcolata la provvigione lorda che spetta ad ogni incaricato, l'azienda può generare, per l'incaricato stesso un invito ad emettere fattura (o altro documento).

Directsell, nel caso di Incaricati alla Vendita Diretta (legge 173/2005) può generare direttamente la ricevuta o la fattura per le provvigioni in nome e per conto dell'incaricato, con il calcolo automatico delle ritenute di legge. Il sistema tiene conto anche del limite di 5000 euro netti annui, al di sotto del quale non è necessario essere in possesso di Partita Iva, e genera un avviso quando tale limite viene superato.

La fattura può essere creata in formato XML predisposto per la fatturazione elettronica e inoltrata al Sistema Di Interscambio (SDI) dell'Agenzia delle Entrate (tramite servizio di terze parti, perfettamente integrato nel sistema).

6.4 L'uso delle provvigioni per gli acquisti e altri moduli

La possibilità che l'incaricato utilizzi le proprie provvigioni per effettuare acquisti personali è molto vantaggiosa anche per l'azienda, perché consente di limitare gli esborsi diretti per il pagamento delle provvigioni. DirectSell consente tale utilizzo senza venire meno al corretto calcolo delle imposte.

6.5 Il pagamento delle provvigioni

Per automatizzare il pagamento delle provvigioni, è possibile generare, grazie ad un apposito modulo, un'unica distinta di pagamento per tutti gli importi dovuti agli incaricati. La distinta, compatibile con il formato XML SEPA/CBI potrà essere inoltrata alla banca tramite remote banking. Un altro modulo consente di gestire la necessità, da parte dell'incaricato, di apporre una marca da bollo di 2 euro sulle ricevute esenti IVA superiori a 77,47 euro. Sarà l'azienda stessa ad apporre la marca da bollo sull'originale, e, in presenza del modulo SEPA, DirectSell provvederà a stornare i 2 euro dal pagamento dovuto all'incaricato.



Espandersi

DirectSell non è solo un software: è una piattaforma completa che ospita il meglio dell'innovazione.

Ecco una serie di strumenti utili per agevolare le attività di comunicazione e social marketing dei venditori!

7.1 Notifiche di servizio

Uno strumento semplice, utilizzabile da parte dell'azienda per brevi messaggi testuali da inviare agli incaricati è il modulo «notifiche di servizio». L'azienda può inviare semplici messaggi di testo agli incaricati, e gli incaricati possono scrivere all'azienda (ovvero a tutti gli utenti nel gruppo «amministratori» - grazie a questa funzionalità il modulo viene ad avere anche la funzione di strumento di segnalazione anomalie). Un'icona a forma di campanellino, in alto a destra, accanto al nome utente, avvisa quando ci sono nuove notifiche da leggere.

7.2 Social Marketing

Per agevolare l'attività dei venditori sui social media,

abbiamo creato il modulo Social Marketing. Questo modulo consente all'azienda di far apparire sulla home degli incaricati messaggi completi di immagine, link e istruzioni per l'uso. I messaggi possono essere: informazioni commerciali o tecniche dirette agli incaricati, oppure contenuti di marketing che l'incaricato potrà inoltrare a clienti e a potenziali clienti, tramite i propri canali (e-mail, sms, social media). Sarà possibile ricondurre all'incaricato stesso gli eventuali risultati ottenuti, grazie alla presenza di codici «traccianti» nei link. L'incaricato sarà in questo modo agevolato nel diffondere i messaggi di marketing dell'azienda, utilizzando materiali già pronti e ottimizzati, diminuendo il rischio di fraintenderli o manipolarli.

7.3 Remark

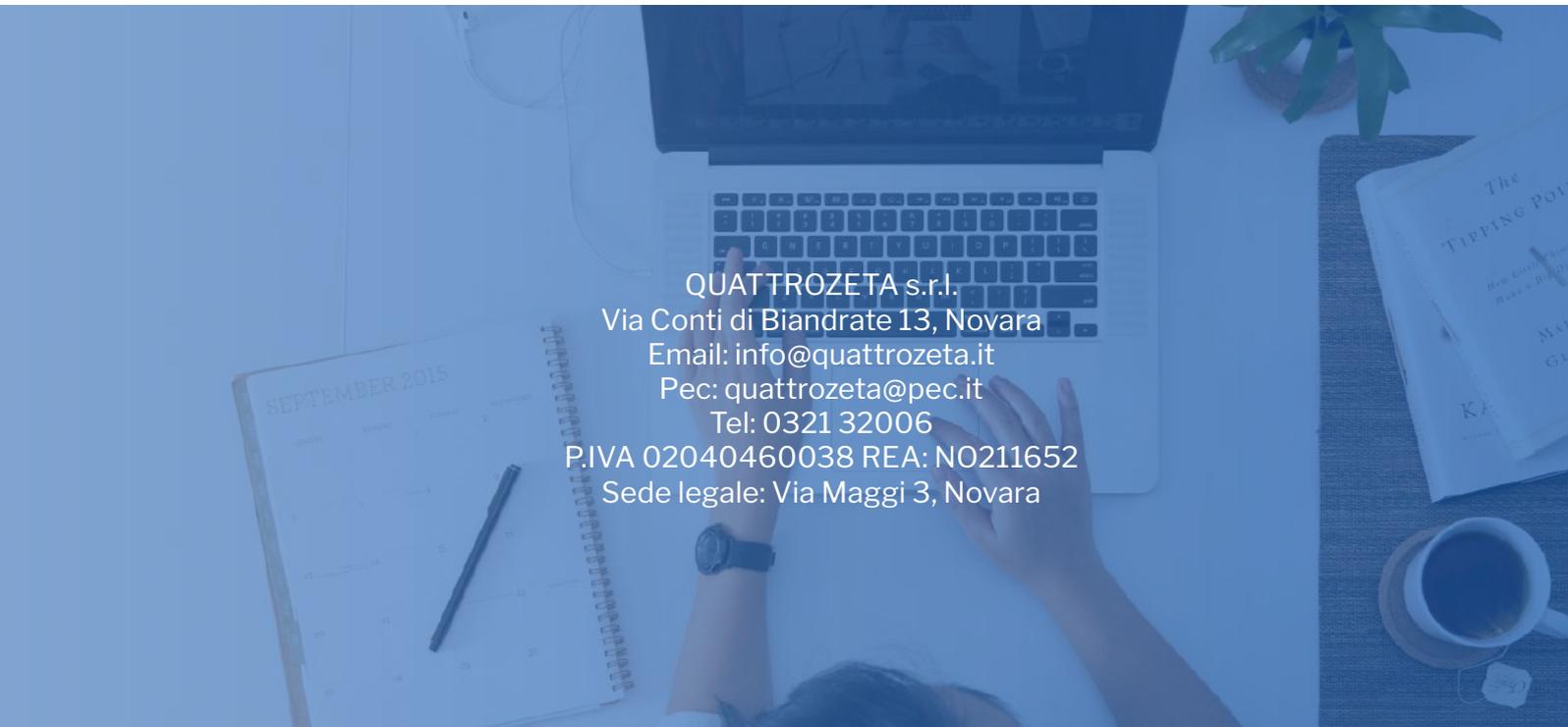
L'evoluzione di questo strumento è la app «ReMark»: un'app per Android e iOS che possiede le funzionalità più importanti di DirectSell, come la vendita, il reclutamento o la dashboard, unite alla potenza del modulo Social Marketing.

Essendo disponibile sugli smartphone, ReMark, permette di effettuare inoltri in tempo reale. I messaggi arrivano come notifica, catturando l'attenzione dell'utente e l'inoltro verso i social è immediato (pulsante «oneclick»), sfruttando le funzioni di condivisione dello smartphone.

La app viene personalizzata e brandizzata, e verrà percepita a tutti gli effetti dagli incaricati e dai clienti come app aziendale.

7.4 Mailing

Per l'invio massivo di mail e sms a tutti gli incaricati e i clienti registrati, proponiamo l'integrazione con il noto servizio Sendinblue, che consente di sviluppare strategie di web marketing automation secondo le migliori pratiche aziendali condivise dagli esperti.



QUATTROZETA s.r.l.

Via Conti di Biandrate 13, Novara

Email: info@quattrozeta.it

Pec: quattrozeta@pec.it

Tel: 0321 32006

P.IVA 02040460038 REA: NO211652

Sede legale: Via Maggi 3, Novara