DirectSell

Gestisci, forma e fai crescere la tua rete.
Un solo software.

QUATTROZETA

Siate realisti, domandate
l’impossibile

-Albert Camus-

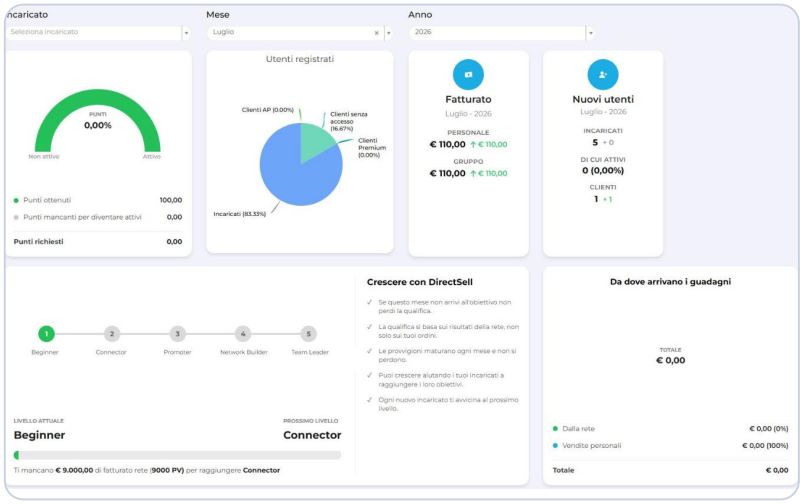
Contenuti

Introduzione	4
Gestione della rete	5
Vendite e e-commerce	9
Provvigioni	12
Ufficio virtuale	15
Engagement	16
ReMark	18
Business Intelligence e AI	20
I livelli	21

Introduzione

DirectSell è un software che consente di gestire l'organizzazione di una rete di vendita e di farla crescere. È dedicato a tutte le aziende che si avvalgono di incaricati alla vendita, procacciatori, rappresentanti, direttamente presso i clienti finali, siano essi privati o aziende.

l'interfaccia della dashboard in home page



DirectSell consente al venditore di:

- inserire ordini
- seguire la propria rete
- verificare il riconoscimento delle provvigioni dirette e indirette
- formarsi

Consente 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 permette di gestire con precisione e semplicità le problematiche e i complessi calcoli della vendita diretta e del multilevel marketing, consentendo all'azienda e agli incaricati alle vendite di gestire serenamente il business e di concentrarsi sulle relazioni personali.

È la parte del lavoro che un gestionale generico o un CRM non coprono: sapere chi ha portato chi, chi è attivo e chi sta per qualificarsi, e quanto spetta a ciascuno.

La piattaforma accompagna l'intero percorso, dall'ingresso di un nuovo incaricato nella rete fino al pagamento delle sue provvigioni, rendendo semplice la gestione della rete, la raccolta di ordini e l'e-commerce, il calcolo delle provvigioni. Fornisce un ufficio virtuale per l'incaricato, strumenti di engagement, e di business intelligence ed infine un'app white label che può essere pubblicata con il vostro nome ed il vostro marchio.

Le integrazioni

DirectSell espone API in push e in pull per lo scambio dei dati con altri software.
Siamo a disposizione per supportarvi nel realizzare collegamenti, integrazioni ed automazioni.

Gestione della rete



Aggiungere nuovi incaricati alla rete di vendita è semplice e immediato. Anche i clienti possono essere registrati per acquistare in autonomia ed essere successivamente promossi ad incaricati e sia l'azienda che gli incaricati possono visualizzare la propria rete in diversi modi, per avere sempre tutto sotto controllo. La dashboard aziendale completa il quadro, riassumendo in un colpo d'occhio l'andamento di tutta la rete.

Creazione della rete

Creare una rete di vendita con DirectSell è semplice e immediato.
Le persone possono essere aggiunte dall'amministratore, o dallo sponsor, oppure può essere l'incaricato stesso che si iscrive, direttamente dalla schermata di accesso e già sotto lo sponsor corretto.
La registrazione prevede l'inserimento dei dati anagrafici e fiscali.
Gli incaricati possono inserire una foto profilo consona.
L'accesso al sistema avviene con indirizzo di posta elettronica e password.
Il sistema è predisposto per la generazione e per la stampa in formato pdf dei tesserini di riconoscimento, numerati e

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.

aggiornati ogni anno, completi della fotografia e dei dati dell'incaricato e dell'azienda, come richiesto dalla Legge 173/2005.

L'amministrazione può estrarre gli elenchi degli incaricati per la vidimazione in questura e per gli adempimenti presso il SUAP, e può esportare le anagrafiche in formato foglio di calcolo in qualsiasi momento.

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, partecipazione a corsi etc.,), e la posizione diventa operativa soltanto dopo l'accettazione da parte dell'azienda.

Il sistema consente di acquisire la scansione dei documenti dell'incaricato (carta di identità, copia del contratto firmato etc.,) per una comoda archiviazione. L'intero percorso di ingresso è predisposto per la raccolta dei consensi previsti dalla normativa sulla protezione dei dati personali; la lettera di incarico viene generata in formato pdf e può essere sottoscritta con firma elettronica, confermata da un codice usa e getta inviato via sms.

Per le aziende che operano su più mercati, DirectSell gestisce più nazioni con i rispettivi adempimenti, e il backoffice è disponibile in italiano, inglese, spagnolo e francese.

I 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.

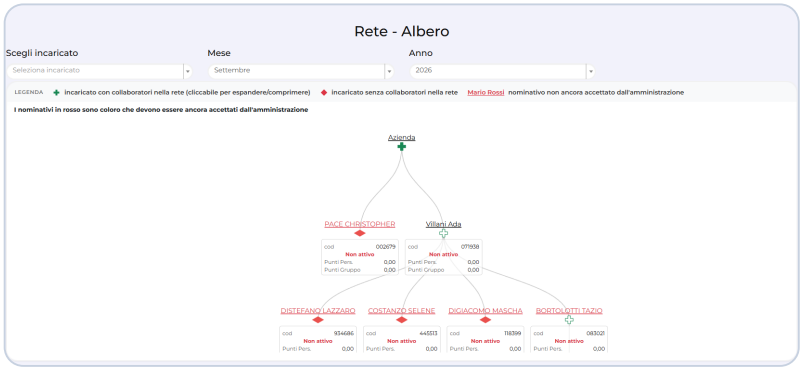
Esiste anche la possibilità di assegnare al cliente un accesso web per effettuare acquisti in autonomia (sempre garantendo le provvigioni all'incaricato).

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

dati già inseriti.

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.



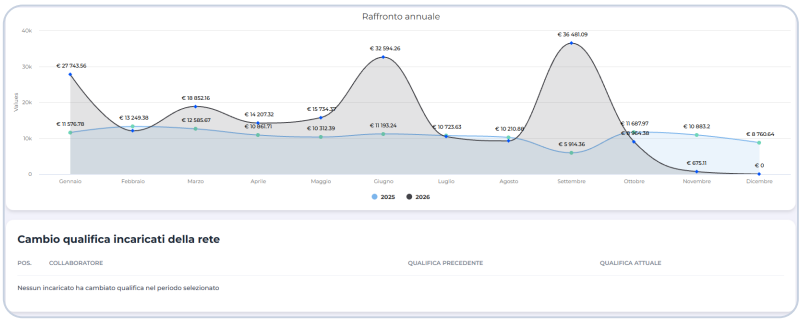
un esempio di schema ad albero

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.

La dashboard aziendale

La dashboard riassume i parametri più importanti dell'andamento della rete: il numero di incaricati reclutati, il volume di vendite realizzato, l'ammontare delle provvigioni maturate. Il tutto è completato da un grafico che consente anche un confronto con il dato dell'anno precedente.
L'amministratore, visualizzando la dashboard con le proprie credenziali, vede queste informazioni relative all'azienda nel suo insieme, e può filtrarle per mese, per anno e per singolo incaricato.
Altre informazioni possono essere ricavate dalla visualizzazione della rete: nella visualizzazione a lista gli incaricati possono vedere quanti punti, personali o di gruppo, ha realizzato ogni incaricato della propria downline e nella visualizzazione ad albero hanno la possibilità di verificare lo stesso dato con gli incaricati disposti in modo grafico.

il raffronto annuale e i cambi di qualifica nella dashboard aziendale



La sicurezza e i permessi

Gli utenti sono organizzati in gruppi con permessi differenziati, i consensi previsti dalla normativa sulla protezione dei dati personali vengono raccolti e conservati e ogni operazione viene registrata in un log consultabile.

Vendite e e-commerce



La logistica è un tema fondamentale per la riuscita di un business. Con DirectSell potete raccogliere gli ordini da tutti i canali: gli incaricati, i clienti finali e il negozio online. Si può impostare il listino in modo totalmente personalizzato, gestire entrate e uscite di magazzino, creare un'interfaccia con i vari sistemi di logistica, seguire i resi e la relativa documentazione, produrre scontrini e fatture ed inviarli direttamente al Sistema Di Interscambio.

Il listino

L'inserimento dei prodotti o servizi in vendita viene effettuato tramite una semplice ma potente interfaccia di gestione listino, che consente di inserire anche confezioni multiple, prodotti composti, kit promozionali, sconti etc.
Il listino può essere declinato per nazione, per lingua e per valuta, e può appoggiarsi a più magazzini.
Un modulo molto sofisticato permette di creare promozioni e campagne a tempo, codici sconto e omaggi.

Il magazzino

La gestione del magazzino tramite DirectSell consente di mantenere sempre aggiornata la disponibilità dei prodotti, su tutti i canali attraverso i quali possono essere effettuati gli ordini, e relativamente a magazzini interni o esterni.
DirectSell consente di effettuare la conciliazione immediata dei prodotti composti effettuando lo scarico sui componenti della distinta e fornendo la giacenza sul composto.
Il tutto tramite una semplice e intuitiva interfaccia.

Attenzione: una gestione completa del magazzino richiede che tutti i movimenti di approvvigionamento vengano registrati dal sistema, così come tutti gli eventuali scarichi che non siano generati da ordini effettuati attraverso DirectSell. Per questo motivo potrebbe essere necessaria un'analisi aggiuntiva su eventuali altri canali automatizzabili di carico e di scarico.

La logistica

Gli ordini confermati possono essere stampati per il picking, con un sistema di controllo che facilita il lavoro degli addetti, oppure inviati telematicamente ad una logistica esterna, ed, infine, al vettore che trasporterà la merce.

DirectSell può connettersi ad altri sistemi per inviare i dati degli ordini tramite API, in push o in pull, oppure attraverso un semplice scambio di file; gli ordini possono essere estratti anche in formato CSV, XML o pdf. Nel caso in cui il vettore fornisca informazioni di tracking della merce, queste possono essere importate e visualizzate in abbinamento all'ordine, in modo da renderle disponibili ad incaricato e cliente.
I costi di trasporto possono essere configurati per zona e fascia di prezzo, e il sistema produce i documenti di trasporto.

Raccolta ordini

Il mondo della vendita è sempre più competitivo ed evoluto. DirectSell mette a disposizione uno strumento efficace per garantire esperienze di vendita e di acquisto semplici e coinvolgenti.
Per quanto riguarda le vendite, la gestione ordini racchiude in sé molte delle funzionalità di un classico e-commerce, ma è stata ottimizzata per l'utilizzo e la creazione di ordini da parte degli incaricati, tenendo ben presenti le peculiarità della vendita diretta e del multilevel marketing.
Per quanto riguarda gli acquisti da parte dei clienti finali, DirectSell dispone di un modulo webshop, che apre il negozio online dell'azienda e la vetrina personale di ogni incaricato, con le provvigioni attribuite automaticamente. In alternativa, per le aziende che dispongono già di un proprio e-commerce, è possibile il collegamento, tramite plug-in, ai più diffusi software presenti sul mercato: in questo modo l'azienda potrà continuare ad utilizzarlo, generando però le provvigioni agli incaricati alla vendita.
L'incaricato può anche acquistare per uso personale (autoconsumo).

Acquisti collettivi e Party plan

Abbiamo previsto anche la possibilità di acquisti collettivi (party plan, riunioni, ordini collettivi). Tramite questo modulo 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 i partecipanti, e si può aprire un

ordine cumulativo, collegando i prodotti al
partecipante che li ha acquistati. In questo modo è possibile, da computer o da 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; 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, per incaricati e clienti, eventualmente calcolati in base al fatturato totale della riunione e agli acquisti della padrona di casa stessa.

Modalità di pagamento

Le modalità con cui i clienti effettuano i pagamenti degli ordini sono diverse e possono essere attivate o disattivate dall'azienda. Accanto al bonifico e al contrassegno, i pagamenti online sono gestiti attraverso i gateway più diffusi, come Stripe, PayPal, Satispay e altri.
Sono previsti abbonamenti, riordini automatici e pagamenti ricorrenti.
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. In tal caso verrà emessa una nota di pagamento per la differenza ove necessario.

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.

Fatturazione

Il sistema è in grado di produrre ricevute, ddt e fatture, queste ultime anche in formato XML pronte per la fatturazione elettronica, con l'invio al Sistema di Interscambio attraverso il connettore A-Cube. Allo stesso modo possono essere emessi gli scontrini elettronici.

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 se queste erano già state attribuite agli incaricati e scaricando in modo automatico il magazzino.
Nel caso fossero necessarie procedure di reso più complesse (parziali, cumulative o altro) è possibile integrare tale procedura con un modulo custom.



Provvigioni

DirectSell calcola con precisione le provvigioni e le trattenute fiscali, qualunque sia il piano compensi adottato dalla vostra azienda. Ogni incaricato può conoscere in ogni momento l'ammontare e l'origine dei propri guadagni.

Le provvigioni

Il conferimento delle provvigioni è l'anima di qualsiasi 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 perchè consente di distinguere, attraverso criteri chiari, le attività di vendita etiche e corrette dalle truffe (vendite piramidali, schema Ponzi etc. illegali e perseguibili per legge). Nel caso vi servissero delucidazioni su questo tema, siamo a vostra disposizione.

Il piano compensi

Le provvigioni vengono calcolate in base al piano compensi (o piano marketing o business plan) definito dall'azienda.
DirectSell comprende tre piani pronti all'uso, impostabili senza costi aggiuntivi: il piano a percentuali fisse, il piano Unilevel e il piano a Differenze Imprenditoriali (Stair Step Breakaway). Qualunque altro piano, dalle Matrici Forzate al Binario, può essere realizzato su misura con la nostra consulenza.
La configurazione avviene attraverso un'interfaccia visuale, senza scrivere una riga di codice.
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. Il calcolo delle provvigioni può essere effettuato al momento dell'acquisto, a scadenza fissa (per es. il primo del mese), oppure a richiesta, dall'amministrazione dell'azienda.

Il calcolo delle imposte

Gli incaricati, all'iscrizione devono dichiarare qual è il regime di fiscalità in cui vanno calcolate le imposte sulle provvigioni. La Legge 173/2005 ne prevede quattro, dal venditore che resta sotto i cinquemila euro annui e non apre partita IVA fino a chi supera la soglia ed entra nella gestione separata INPS; un quinto regime è previsto per gli inquadramenti che restano fuori dalla 173/2005.
Il sistema consente all'azienda e all'incaricato stesso di visionare le proprie provvigioni, la loro origine, di ricevere l'invito a fatturare, di generare automaticamente la fattura o la ricevuta per le provvigioni (con il calcolo automatico delle ritenute di legge secondo il regime fiscale dell'incaricato, in base alla legge 173/2005 e seguenti, oppure con altri inquadramenti) e inoltrarla all'azienda. Notule e fatture provvigionali possono essere emesse automaticamente in nome e per conto dell'incaricato.
La fattura può essere generata in formato XML predisposto per la fatturazione elettronica. DirectSell è inoltre in grado di connettersi al connettore A-Cube per l'invio diretto delle fatture al Sistema di Interscambio (SDI) dell'Agenzia delle Entrate. La stessa interfaccia consente all'azienda di verificare le provvigioni da pagare o pagate e di stampare cedolini,

ricevute, fatture.

Gli incaricati che operano su più reti vengono gestiti senza doppi conteggi, e le reti estere seguono le regole della nazione in cui operano.

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 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.

Le somme maturate confluiscono in un portafoglio provvigioni, che espone gli importi già al netto delle trattenute; un secondo portafoglio può essere dedicato al cashback riconosciuto ai clienti.

SEPA

Per automatizzare il pagamento delle provvigioni presso gli istituti di credito, un modulo apposito consente di generare un file con il tracciato in formato xml SEPA, secondo gli standard interbancari.

Marche da bollo

Un altro modulo aggiuntivo 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. Nel caso di tali ricevute viene creato un addebito di 2 euro a carico dell'incaricato e sarà l'azienda stessa ad apporre, per conto dell'incaricato, la marca da bollo sull'originale.

In presenza del modulo SEPA, il sistema provvederà a stornare i 2 euro dal pagamento dovuto all'incaricato. In caso contrario sarà cura dell'azienda farsi rimborsare l'importo.

La documentazione fiscale

Su progetto, il sistema può produrre anche la documentazione che l'azienda deve presentare: modelli F24, Certificazioni Uniche ed Emens.

Ufficio virtuale



Ogni incaricato ha a disposizione un ufficio online completo e funzionale per inserire i propri ordini, scegliere le modalità di pagamento, visualizzare le fatture, visionare l'attività della propria rete, organizzare party e molto, molto altro ancora. Vi si accede da qualsiasi browser, anche dal telefono, senza installare nulla. E se si dispone di ReMark, tutto l'ufficio è nello smartphone.

La dashboard dell'incaricato

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

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

Per far sì che l'incaricato possa avere un colpo d'occhio immediato su tutta la 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 che tutto questo lavoro ha consentito di maturare.

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

La vetrina e il link di invito

Ad ogni incaricato possono essere assegnate una vetrina personale, generata dal modulo webshop, e una pagina di presentazione con il proprio link di invito. Chi arriva da quel link e acquista, oppure si iscrive, viene attribuito automaticamente all'incaricato che lo ha portato, senza alcun passaggio manuale.

Gli ordini per conto dei clienti

L'incaricato può inserire ordini per conto dei propri clienti, oppure aprire un carrello condiviso, che il cliente completa e paga per proprio conto, sempre garantendo l'attribuzione della provvigione.

Il modulo CRM

Accanto ai clienti già acquisiti, l'ufficio virtuale raccoglie i contatti ancora da sviluppare. Ogni nominativo può essere assegnato a un incaricato o a un capogruppo, seguito nel tempo e, quando è il momento, trasformato in cliente o in incaricato mantenendo i dati già inseriti.

Appuntamenti, eventi e preventivi

L'agenda raccoglie gli appuntamenti e gli eventi, con la possibilità di pre-registrare gli invitati, e dalla stessa interfaccia si possono emettere preventivi e offerte.

I contratti

La contrattualistica dell'azienda viene caricata una sola volta e resa disponibile a tutta la rete. Il documento viene compilato con i dati già presenti a sistema e sottoscritto con la procedura ZeroCarta, senza stampare nulla.



Engagement

DirectSell non è un semplice software, ma una piattaforma completa che contiene potenti strumenti per supportare le attività dei venditori. L'azienda può comunicare con i propri incaricati, anche sui loro smartphone ed espandendo in modo automatico la propria comunicazione fino ai social media e può raggiungere i propri clienti acquisiti o potenziali, attraverso mailing e altre forme di contatto e stimolare il loro coinvolgimento e la loro attività

Notifiche

L'azienda può comunicare con incaricati e clienti attraverso un comodo sistema di notifiche. Per chi è in possesso dell'app ReMark, le stesse comunicazioni vengono trasmesse come notifica "push", cioè appaiono in evidenza sul telefono o sul tablet.

Le segnalazioni da parte di incaricati e clienti sono raccolte e seguite attraverso un sistema interno di ticket.

Gli eventi importanti sono accompagnati da mail di servizio generate dalla piattaforma, i cui testi sono modificabili con un editor dedicato.

Social Marketing

Un altro strumento, indirizzato all'attività dei venditori, è 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, avendo già i materiali pronti, e avrà meno occasione di travisarli o manipolarli.

Mailing

Per l'invio massivo di mail a tutti gli incaricati e i clienti registrati, proponiamo l'integrazione con Brevo, che consente di sviluppare strategie di mail marketing automation secondo le attuali best practices condivise dagli esperti.

Formazione e riconoscimenti

La piattaforma mette a disposizione un'area di formazione: video, documenti in formato pdf o collegamenti a file esterni, accessibili agli utenti anche con regole di accesso personalizzate. Possono essere creati quiz e forniti riconoscimenti.

Gamification e AI coaching

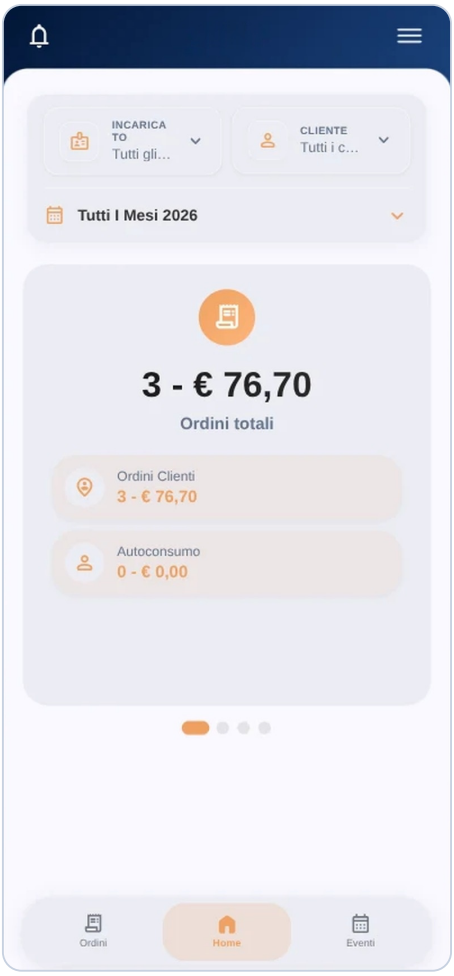
All'attività della rete possono essere associati sfide, missioni e riconoscimenti: un sistema di punteggi e di distintivi che premia i comportamenti che l'azienda vuole incoraggiare, facendo leva sul senso di competizione dei partecipanti.
Grazie all'intelligenza artificiale è possibile generare consigli o selezionare e proporre attività personalizzate per aumentare la produttività.



ReMark

L'app aziendale sullo smartphone degli incaricati e dei clienti.
Personalizzata con il marchio dell'azienda, porta sul telefono i materiali di marketing, il catalogo e le funzioni più importanti di DirectSell.

La strategia "mobile first" di DirectSell è affidata all'app "ReMark".
"ReMark" è un'app per Android e iOS che trasporta su smartphone e tablet le funzionalità del software. I clienti acquistano direttamente dal catalogo, gli incaricati seguono le proprie vendite, le provvigioni e i propri clienti e condividono il link di invito, e la dashboard resta sempre a portata di mano.
ReMark inoltre consente di sfruttare al meglio tutte le funzionalità del modulo Social Marketing. Sull'app i messaggi arrivano come notifica, catturando l'attenzione e l'inoltro verso i social è immediato, con un solo tocco, sfruttando le funzioni di condivisione dello smartphone.
La app viene personalizzata e rimarchiata e pubblicata sugli store, e verrà percepita a tutti gli effetti dagli incaricati e dai clienti come app aziendale.



l'app ReMark personalizzata con il marchio dell'azienda



Business Intelligence e AI

Tabelle e statistiche, standard oppure realizzate su misura, sono a disposizione per costruire la vostra business intelligence; a queste si affiancano le analisi assistite dall'intelligenza artificiale, il governo degli accessi e le integrazioni con i sistemi che l'azienda già utilizza.

Le Statistiche

DirectSell è corredato di un motore di Business Intelligence potente e flessibile.

I dati sono estratti ed analizzati per fornire informazioni importanti sui prodotti venduti, sul fatturato per periodo, per provincia, per regione, per tipo di pagamento e per incaricato, sulle provvigioni.

Inoltre, poiché ogni azienda, relativamente alle statistiche, ha esigenze differenti, resta sempre possibile richiedere statistiche personalizzate.

La dashboard degli indicatori

Gli indicatori che contano di più possono essere raccolti in una dashboard dedicata, che segue l'andamento della rete nel tempo e mette a confronto periodi, aree e singole posizioni.

Le analisi assistite dall'intelligenza artificiale

Sugli stessi dati lavorano le analisi assistite dall'intelligenza artificiale. Il sistema può suggerire all'incaricato su quali attività concentrarsi, e può segnalare all'azienda le posizioni che mostrano i segnali tipici di chi sta per abbandonare la rete (churn analysis), quando c'è ancora il tempo per intervenire.

I livelli



DirectSell viene proposto in quattro livelli, che si distinguono per le funzioni comprese. Si parte dal livello che serve e si sale quando la rete cresce, senza rifare il lavoro già fatto.

N.B.: I livelli non sono vincolanti. È solitamente possibile richiedere, per un certo livello, funzionalità che sarebbero previste per un livello superiore.

Core

Il livello per partire. Comprende la dashboard aziendale, le anagrafiche con lo sponsor e la genealogia aggiornata in tempo reale, il reclutamento e l'ingresso dei nuovi incaricati, la gestione degli ordini e dei contratti, i piani compensi standard con il calcolo delle provvigioni e della fiscalità italiana, l'emissione delle fatture in nome e per conto degli incaricati e l'ufficio virtuale con la dashboard personale.

Growth

Il livello per le reti in crescita. Al Core aggiunge la firma digitale ZeroCarta sulla lettera di incarico, sugli ordini e sui contratti, la fatturazione elettronica con invio al Sistema di Interscambio, l'e-commerce, la gestione delle spedizioni, il portafoglio provvigioni con i relativi pagamenti, le notifiche sul telefono e il mailing.

Performance

Il livello per le aziende strutturate. Al Growth aggiunge il multi-country, con più nazioni, lingue e adempimenti, il party plan, le promozioni e i pagamenti ricorrenti, il CRM con i contatti ancora da sviluppare, le pagine di presentazione, il link di invito, i preventivi e gli appuntamenti, l'academy con i quiz, le sfide, i distintivi e il social marketing.

Custom

Il livello su progetto. Al Performance aggiunge il piano compensi disegnato su misura, con la nostra consulenza dedicata, e la progettazione e la creazione di personalizzazioni e moduli custom.

L’app ReMark è disponibile su richiesta su tutti e quattro i livelli.

Cosa comprende ogni livello

	Core	Growth	Performance	Custom
GESTIONE DELLA RETE				
Dashboard aziendale standard	◆	◆	◆	◆
Anagrafiche, sponsor e genealogia in real time	◆	◆	◆	◆
Recruiting e onboarding GDPR compliant	◆	◆	◆	◆
Lettera di incarico con firma digitale ZeroCarta	–	◆	◆	◆
Multi-country: più nazioni, lingue e adempimenti	–	–	◆	◆
VENDITE E E-COMMERCE				
Gestione ordini e contratti	◆	◆	◆	◆
Firma digitale ZeroCarta per ordini e contratti	–	◆	◆	◆
Fatturazione elettronica e invio a SDI	–	◆	◆	◆
E-commerce	–	◆	◆	◆
Gestione spedizioni	–	◆	◆	◆
Party plan, promozioni, pagamenti ricorrenti	–	–	◆	◆
PROVVIGIONI				
Piani compensi standard, calcolo in tempo reale e fiscalità italiana	◆	◆	◆	◆
Fatture in nome e per conto degli incaricati	◆	◆	◆	◆
Portafoglio provvigioni e pagamenti	–	◆	◆	◆
Piano compensi su misura, con consulenza dedicata	–	–	–	◆
Creazione documentazione fiscale (F24, CU, Emens)	–	–	–	◆
UFFICIO VIRTUALE				
Dashboard personale dell'incaricato	◆	◆	◆	◆
CRM, lead e prospect, landing page, link di invito, preventivi e appuntamenti	–	–	◆	◆
ENGAGEMENT				
Notifiche sul telefono e mailing	–	◆	◆	◆
Academy e quiz, sfide, distintivi e social marketing	–	–	◆	◆
App ReMark personalizzata	su richiesta	su richiesta	su richiesta	su richiesta



QUATTROZETA s.r.l.
Email: info@quattrozeta.it
Pec: quattrozeta@pec.it
Tel: 03211828128
P.IVA 02040460038 REA: NO211652
Sede legale: Via Maggi 3, Novara

QUATTROZETA

www.directsell.it