



# bestSeller

LO STRUMENTO UTILE AL  
MONITORAGGIO DELLE  
PERFORMANCE DI VENDITA

## COS'È BESTSELLER

BestSeller è la prima applicazione web in grado di offrire, attraverso semplici passaggi, tutti gli strumenti utili all'analisi e al monitoraggio delle performance di vendita riferite al proprio business. Una soluzione software ottimizzata per l'utilizzo su piattaforme di *cloud computing*, strategica sia per il singolo punto vendita che per i gruppi/reti/catene commerciali dove incontra la sua massima espressione funzionale.

Un sistema avanzato per offrire all'utente nuovi servizi supplementari che rispettano il processo di vendita, le esigenze del cliente ed i tempi di proposizione, con l'obiettivo di armonizzare l'attività al banco e la propensione all'acquisto da parte dei consumatori.

Uno strumento indispensabile per favorire il corretto impiego di strategie di marketing relative all'associazione tra prodotti alternativi e correlati ed esclusivo per stimolare e qualificare opportunamente le capacità professionali e commerciali dei collaboratori del punto vendita.



GRUPPI E CATENE DI PUNTI VENDITA



CLOUD-COMPUTING



MULTI PROFILE SYSTEM



ACCESSIBILITÀ MULTI-DEVICE



CHROME EXPLORER FIREFOX OPERA

CROSS-BROWSER

## TIPOLOGIE DI PROTOCOLLI

BestSeller consente di definire delle regole impostate a livello di singola proprietà e/o di gruppo. Tali regole, definite "Protocolli", sono costituite da un insieme di indicazioni utili ad indirizzare l'attività di vendita al banco, come l'associazione tra prodotti, la proposizione al cliente di prodotti alternativi e le liste di articoli di cui incentivare la vendita.

I Protocolli si suddividono in:

### CROSS-SELLING

per gestire l'attività di vendita di uno o più prodotti in abbinamento con altri prodotti principali richiesti dal cliente. Il collaboratore, sulla base dell'esperienza pregressa e di eventuali indicazioni fornite dalle aziende produttrici, dopo aver consolidato la vendita del prodotto richiesto, valorizza il suo ruolo di consulente professionale consigliando al cliente un "prodotto" o un "servizio" aggiuntivo che soddisfa una potenziale esigenza.

### ALTERNATIVE-SELLING

per gestire le vendite di prodotti alternativi al prodotto richiesto dal cliente. Il collaboratore, attraverso le indicazioni fornite per determinate liste di prodotti specifici da "non vendere", riceverà una lista di prodotti sostitutivi da consigliare per esigenze differenti (prodotto richiesto non conveniente, bassa rotazione, minore qualità, poca disponibilità, ecc.).

### FORCE-SELLING

per gestire le vendite di altri prodotti oltre al prodotto richiesto dal cliente. Il collaboratore riceverà una lista di categorie prodotti e/o prodotti da "vendere" su cui intensificare il consiglio e le vendite per esigenze differenti (promozione, in scadenza, giacenza alta, maggiore guadagno, maggiore qualità, alta rotazione, acquisti programmati, ecc.).



MESSAGGISTICA  
TRA GLI UTENTI



VISUALIZZAZIONE  
DELLE PERFORMANCE  
CON INDICI DIVERSI



CRUSCOTTI INFORMATIVI  
PER UNA LETTURA INTUITIVA  
DELLE STATISTICHE



PERSONALIZZAZIONE  
DELLE PREMIALITÀ DA  
ASSEGNARE



FAQ E TOUR GUIDATI  
NELLE VARIE SEZIONI  
DELL'INTERFACCIA UTENTE

## MODULI E FUNZIONALITÀ DI BESTSELLER

BestSeller si compone di diversi moduli e funzionalità che si adattano dinamicamente in base al profilo con cui viene effettuato l'accesso, tra i quali evidenziamo:

**DASHBOARD** Contiene una panoramica delle statistiche generali di vendita e di dati aggregati relativi alle performance di vendita legate all'applicazione dei protocolli.

**PROTOCOLLI** Sezione in cui è possibile creare, modificare, gestire e consultare i protocolli di vendita.

**PERFORMANCE** Modulo dedicato alla valutazione delle performance di vendita legate all'attuazione dei protocolli con indici di performance generale, indici economici ed indici qualitativi. Si compone di tre sottosezioni che consentono di visualizzare le prestazioni in base a diversi criteri:

- Best Sellers: viene riportata a livello di gruppo la classifica degli operatori con le relative valutazioni delle performance.
- Protocolli: riporta i dati delle performance distinte per protocollo.
- Dettaglio delle performance a livello di Gruppo, Sottogruppo, Punto Vendita o Reparto a seconda del profilo utente con cui è stato effettuato l'accesso.

**MIGLIORAMENTO** Modulo dedicato all'individuazione delle aree di miglioramento delle performance di vendita.

**PREMIALITÀ** Modulo in cui è possibile definire i premi di produzione da elargire agli operatori del punto vendita o del Sottogruppo.

**DATI DI VENDITA** Sezione dedicata al monitoraggio della comunicazione dei dati di vendita tra applicativo in uso nei punti vendita e sistema BestSeller. All'interno del modulo è possibile visualizzare i dati dettagliati ed effettuare l'esportazione.

**GESTIONE** Sezione dedicata alla gestione delle anagrafiche. Si compone delle seguenti sottosezioni:

- Utenze: dedicato alla gestione delle utenze dell'applicativo.
- Punti vendita: dedicato alla gestione dei punti vendita che compongono il gruppo.
- Sottogruppi: in cui è possibile definire delle aggregazioni di punti vendita in base a diversi criteri (posizione geografica, appartenenza alla stessa proprietà, ecc).
- Reparti: dedicata alla definizione dei reparti che possono essere associati ai singoli punti vendita.

