



CONNETTERE un network per
CONDIVIDERE i processi aziendali ed
AUMENTARE efficienza e redditività
NON È MAI STATO COSÌ FACILE

GSP è la nuova suite aziendale sviluppata attorno a chi vuole controllare, in modalità avanzata, lo stato di salute del proprio business, all'interno di un mercato in continua evoluzione.

Un sistema modulare aperto, che beneficia delle più moderne tecnologie di comunicazione Cloud e condivide in *real time* dati transazionali da fonti diverse. Basta solo identificare, selezionare ed utilizzare le applicazioni software che meglio rispondono alle esigenze dell'organizzazione.

GSP è il nuovo ecosistema informatico per la gestione del punto vendita, sia esso singolo o di gruppo, che permette l'accesso istantaneo a tutti i dati raccolti, ordinati in un layout intelligente ed intuitivo, pronto a garantire analisi veloci ed accurate di ogni comparto gestionale.

La centralizzazione dei dati e delle decisioni consente all'operatore di controllare, misurare e pianificare in *real time*, la totalità delle performance di ogni punto vendita, finalizzando le azioni al raggiungimento di nuovi obiettivi aziendali.

Sono questi i motivi per i quali si guarda sempre con costante attenzione al principio di **“affidabilità del dato”**, garanzia di successo del processo di *decision making*, ed alla *user experience* complessiva, resa fluida dalla semplicità di utilizzo e dalla personalizzazione delle informazioni.

PERCHÈ SCEGLIERE GSP?



Allinearsi alle esigenze del proprio mercato



Impiegare strategie efficaci e flessibili



Raggiungere una maggiore competitività



Migliorare la performance commerciale del network

A CHI SI RIVOLGE?



- Singoli punti vendita
- Gruppi di farmacie e parafarmacie
- Gruppi d'acquisto
- Consorzi farmaceutici
- Distribuzione intermedia
- Retail

PRINCIPALI FUNZIONALITÀ

ACCESSIBILITÀ	In qualsiasi momento, da qualunque luogo e con tutti i tipi di dispositivo: PC, Tablet e Smartphone (Android, iOS, Microsoft). Per utilizzare GSP è sufficiente una semplice connessione ad internet.
CROSS-BROWSER	GSP è ottimizzato per l'uso con i più diffusi Web Browser: Chrome, Safari, Firefox, Edge.
INTERFACCIA	Fluida ed intuitiva, azzerà i tempi di apprendimento e rende facile ed immediato l'uso delle diverse funzionalità.
COMPATIBILITÀ	GSP è compatibile con i principali software in uso presso le farmacie.
CLOUD COMPUTING	GSP è ottimizzato per l'utilizzo su piattaforme Cloud.
LICENZA	Basata sui Punti Vendita, con la possibilità di abilitare un numero illimitato di operatori.
MULTI BUSINESS	Consente di ottenere l'analisi statistica delle performance di aggregazioni di più Punti Vendita o catene commerciali.
MULTI PROFILE SYSTEM	Gestione degli utenti basata su profili, ai quali corrispondono diversi livelli di visibilità sui dati. Ogni account può avere più profili abilitati (es. Amministratore di Gruppo, Amministratore di Punto Vendita e Operatore) e può, quindi, accedere ai dati secondo un diverso grado di visibilità, ma utilizzando la medesima coppia username/password.

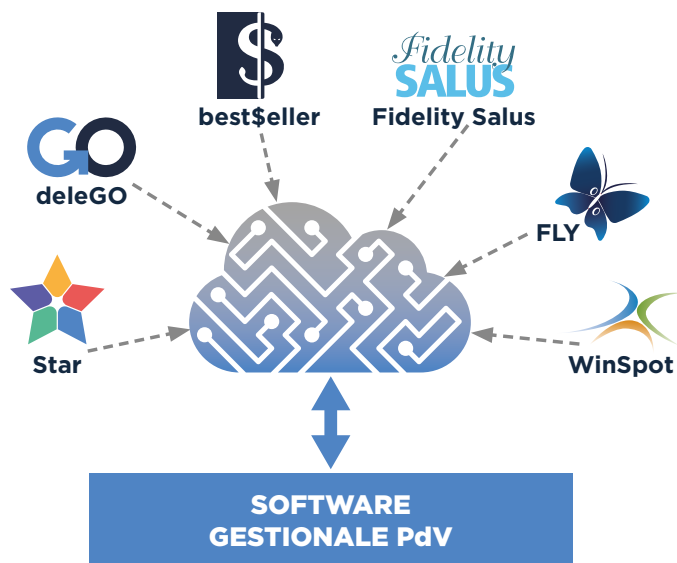


**OPERATIVITÀ DECISIONALE IN REAL TIME**

GSP è in comunicazione con i gestionali in uso presso i punti vendita da cui reperisce informazioni riguardo alla loro operatività. I gestionali inviano al concentratore i dati di vendita, acquisti e magazzino.

Seguendo il **paradigma Analisi-Controllo-Operatività**, GSP consente un'analisi approfondita di tutti e tre questi comparti gestionali in *real time*.

Tale comunicazione è bidirezionale. Questo significa che i gestionali sono in grado, allo stesso tempo, di ricevere informazioni dal sistema centralizzato. Il canale comunicativo consente di avviare, con GSP, la fase di **operatività decisionale**. Sarà possibile, ad esempio, decidere le strategie di vendita e comunicarle in automatico ai gestionali dei diversi impianti, quali il prezzo di un prodotto, lo sconto da applicare ad un articolo o ad una cerchia di clienti ben definita, oppure la creazione di ordini di acquisto e via dicendo.



ANALISI E CONTROLLO DEL PROPRIO GRUPPO SONO CRUCIALI NELLA SCELTA DELLE STRATEGIE DI BUSINESS CHE POSSONO CONCRETIZZARSI IN UNA EFFETTIVA CRESCITA DELLA REDDITIVITÀ

bestSeller

L'applicazione indispensabile per favorire il corretto impiego di strategie di marketing, incentivando e premiando al contempo le capacità professionali e commerciali dei collaboratori del punto vendita.

deleGO

DeleGO consente ad una "Rete di Software Gestionali" di automatizzare il processo di riordino quotidiano dei prodotti ad alta rotazione, secondo un modello centralizzato, garantendo l'ottimizzazione dei tempi operativi nei singoli punti vendita.



STAR è il concentratore dati avanzato che raggruppa, analizza e normalizza i dati trasmessi dai punti vendita al sistema centrale, al fine di consentire l'analisi approfondita dei dati di gestione e promuovere attività di Business Intelligence.

Fidelity SALUS

Il sistema integrato di marketing basato sull'utilizzo delle Loyalty Card e sulla profilazione della clientela in farmacia, con l'obiettivo di accentuare il focus verso il consumatore e migliorarne la concentrazione degli acquisti.



FLY porta l'analisi del punto vendita ad un livello superiore, attraverso la misurazione delle performance aziendali in relazione ad uno o più cluster di riferimento. Rapidissimo nell'individuare le aree di intervento, permette di ovviare all'insorgenza di qualsivoglia problematica gestionale.



Il sistema multimediale completo per gestire le code di clienti ed allestire un palinsesto audio-visivo personalizzato all'interno del punto vendita, con messaggi promozionali e musica ambientale.

