

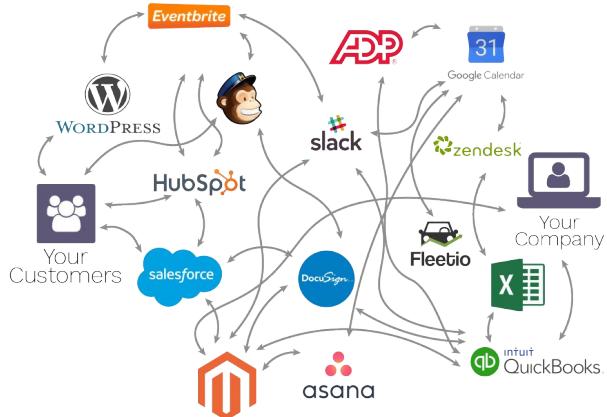


Rapsodoo
SalesFlow Pack

**CRM
Vertrieb
Elektronische
Rechnung**

Warum Odoo

Statt einzelner
Stand-alone-Software



Die All-in-One-Lösung





Vereinfachen Sie den Flow mit

odoo

Mit dem **CRM-, Vertriebs- und E-Rechnungs-Paket** von Rapsodoo steuern Sie den gesamten kommerziellen Zyklus integriert.

Sie organisieren Kontakte, unterstützen die Erstellung von Angeboten und Aufträgen und stellen die Ausstellung, den Versand und die Archivierung von Rechnungen sicher – durch Automatisierung administrativer Prozesse und Reduzierung von Fehlern.

Das Paket bietet einen durchgängigen Flow vom ersten Kontakt bis zur Rechnungsstellung und **steigert Effizienz, Kontrolle und Servicequalität**.

Rapsodoo SalesFlow Pack



CRM



Distributor Contract

Expected Revenue: \$19,800.00 Probability: 100.00 %

Contact: Gemini Furniture

Email: john.b@tech.info

Phone: +1 212 349 2324

Salesperson: Mitchell Admin

Expected Closing: Dec 1 ★★★

Tags: Information, Other

Notes: Add a description...

Send message Log note WhatsApp Activity

Planned Activities: Tomorrow: "Call to renew service contract" +1 212 349 2324



Moderne, mobile-freundliche Benutzeroberfläche mit intelligenten Filtern für eine bessere Übersicht über die Vertriebsaktivitäten.



Die Opportunity-Pipeline kann per Drag & Drop verwaltet werden – und vieles mehr.



Effektive Templates, die Tätigkeiten mit geringem Mehrwert reduzieren und operative Zeiten verkürzen.



Analyse der Opportunities mit erweiterten Filtern, Gruppierungen, Dropdown-Menüs usw.



CRM-Dashboard zur sofortigen Übersicht über die KPIs des gesamten Vertriebsteams.

Eingehende Leads werden direkt nach dem Versand von E-Mails, Website-Besuchen oder dem Ausfüllen von Online-Formularen erstellt.



Verwaltung von Aktivitäten, Fristen und Erinnerungen mit direkter Zuweisung an Teammitglieder.



Vordefinierte oder individuell anpassbare Dashboards dank eines leistungsstarken Reporting-Systems, bereit zur gemeinsamen Nutzung im Team.

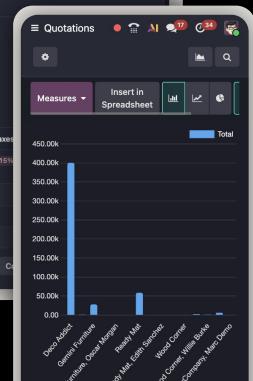
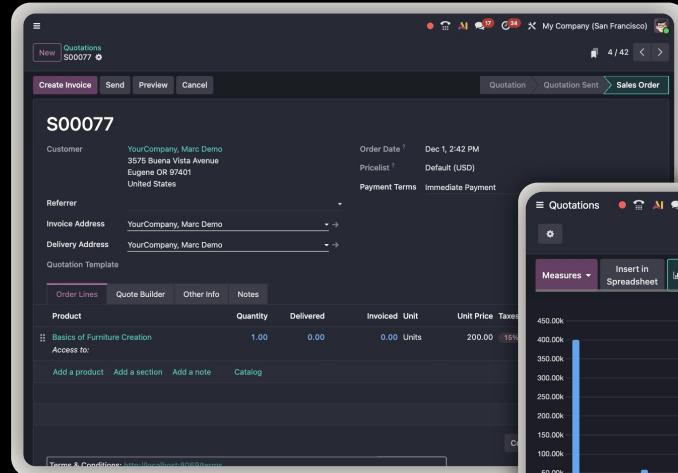


Analyse potenzieller Kunden zur Bewertung des Return on Investment (ROI) Ihrer Marketingkampagnen.





Vertrieb



- Mobilität** zur Verwaltung von Angeboten und Aufträgen von überall – dank Web- und Mobile-Oberfläche.
- Preislisten und Rabatte:** mehrere Preislisten, Preisregeln sowie kundenspezifische oder produktbezogene Rabatte.
- Kundenportal:** ein dedizierter Zugang für jeden Nutzer zur Einsicht in Angebote, Aufträge und Rechnungen.
- Automatisierungen** und Integrationen mit CRM, Rechnungsstellung und Lager.
- Reports und Analysen** zur Überwachung von Margen, Verkaufsperformance und Forecasts mit erweiterten Dashboards und Reports.
- Elektronische Signatur** zur Freigabe von Angeboten und Verträgen direkt online.
- Produktkatalog** mit Beschreibungen, Bildern und Varianten zur Vereinfachung der Kundenauswahl.
- Upselling und Cross-Selling:** Möglichkeit, während des Verkaufs alternative oder ergänzende Produkte vorzuschlagen.
- Angebote und Aufträge** mit wenigen Klicks.
- Vollständige Integration**, die Vertrieb mit Einkauf, Lager und Produktion verbindet – durchgängige Prozesse ohne Unterbrechungen.

Rapsodoo SalesFlow Pack Elektronische Rechnung



Empfang und Erfassung von Eingangsrechnungen direkt vom SDI sowie deren automatische Verbuchung im Buchhaltungssystem.



Prüfung und Validierung der Daten sowie Empfang von Benachrichtigungen über Fehler oder Ablehnungen durch die Steuerbehörde (Agenzia delle Entrate).



Digitale Archivierung aller elektronischen Rechnungen zur Erfüllung gesetzlicher Anforderungen sowie für die interne Einsicht.



Automatische Erstellung und Übermittlung elektronischer Rechnungen im XML-Format sowie direkte Versendung an die Steuerbehörde (Agenzia delle Entrate) ohne manuelle Zwischenschritte.



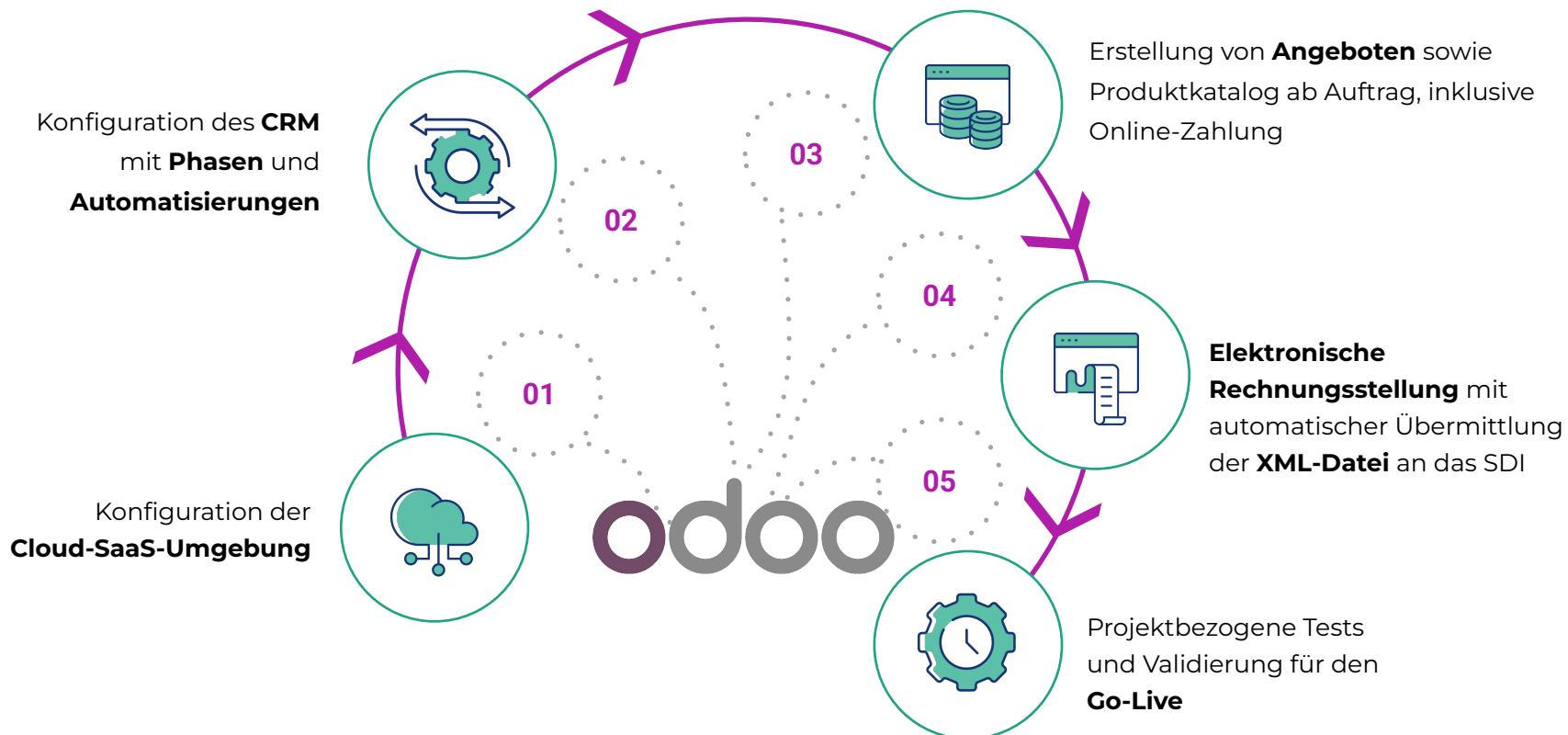
Vollständige Integration der elektronischen Rechnungen mit Vertrieb, Einkauf, Buchhaltung und Lager für einen durchgängigen digitalen Workflow.

The screenshot displays the Rapsodoo SalesFlow Pack software interface. It shows three main windows: 1) A mobile device screen showing a customer invoice for 'INV/2023/00327' with payment terms of 15 days and a green 'PAID' button. 2) A laptop screen showing the 'Invoicing' module with an invoice for 'INV/2023/00004' to 'Initials' with a due date of 06/12/2023. 3) A separate window showing a list of invoices with columns for Number, Customer, Invoice Date, Due Date, Activities, Tax Excluded, Total, and Status. The status column includes icons for 'Not Paid', 'In Payment', 'Paid', and 'Partially Paid'.



Projekt **ANGEBOT**

Das Projekt mit Rapsodoo



Leistungs- & Kostenübersicht



Leistungs- & Kostenübersicht



Projekt

Leistung

- CRM-Konfiguration
- Konfiguration der Verkaufs-App
- Konfiguration Accounting
- Schulung mit insgesamt 8 Stunden
- PDF-Guides für Super-User
- „Schlüsselfertiges“ Projekt

Driver/ Kennzahlen

Einmalige
Gebühr

Implementierungs- kosten

7.000,00 €

Leistungs- & Kostenübersicht - OPEX

Odoo-Lizenzierung + Cloud *

Leistung

- Odoo-Lizenzen (10 Benutzer)
- Odoo.sh Cloud (1 Arbeiter – 60 GB Speicher)
- Produktion und Test

Driver/ Kennzahlen

Verpflichtung
1 Jahr

Implementierungs-kosten

3.000 €
(10 Benutzer +
Odoo.sh)

Support Assistenz- & Wartungsservice

Leistung

- Funktionaler und technischer Support bis zu maximal 12 Stunden

Driver/ Kennzahlen

Implementierungs-kosten

1.800,00 €



Danke

Mario Pitingolo

Rapsodoo CEO & Co-Founder
mario.pitingolo@rapsodoo.com
