

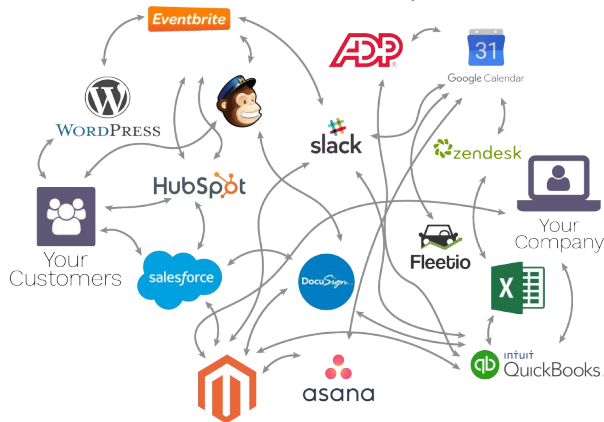


Rapsodoo
SalesFlow Pack

CRM
Vertrieb
Elektronische
Rechnung

Warum Odoo

Statt einzelner
Stand-alone-Software



Die All-in-One-Lösung



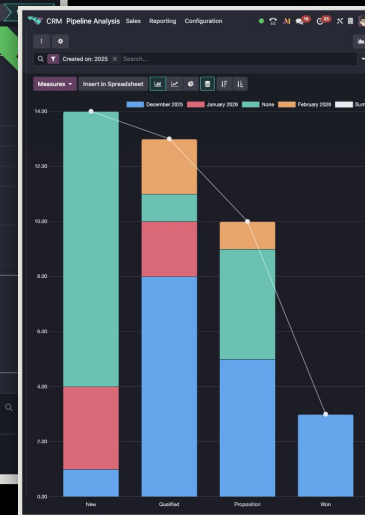
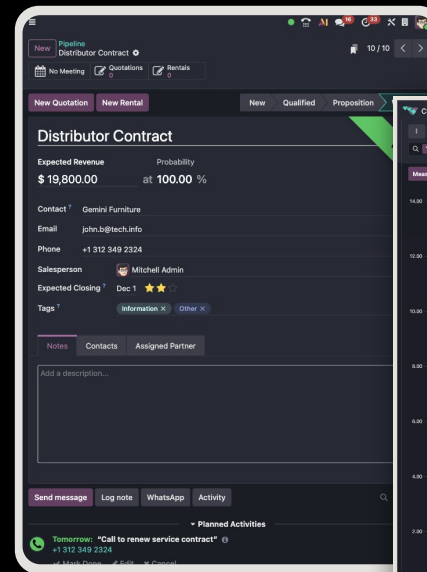
Vereinfachen Sie den Flow
mit

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.**



➤ **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.

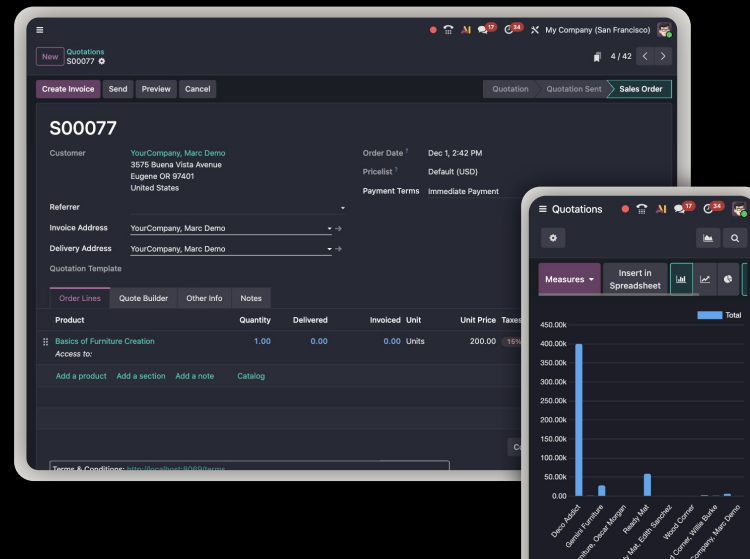
➤ **CRM-Dashboard** zur sofortigen Übersicht über die KPIs des gesamten Vertriebsteams.

➤ **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.



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, Verkaufperformance 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.



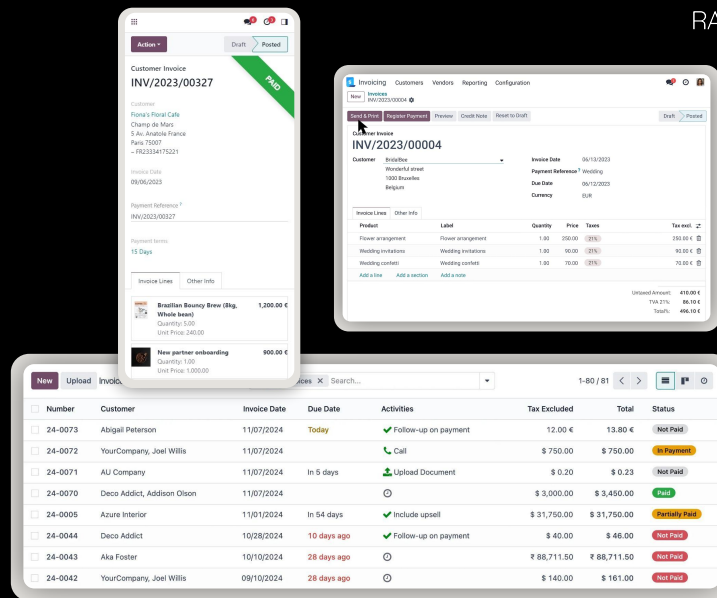
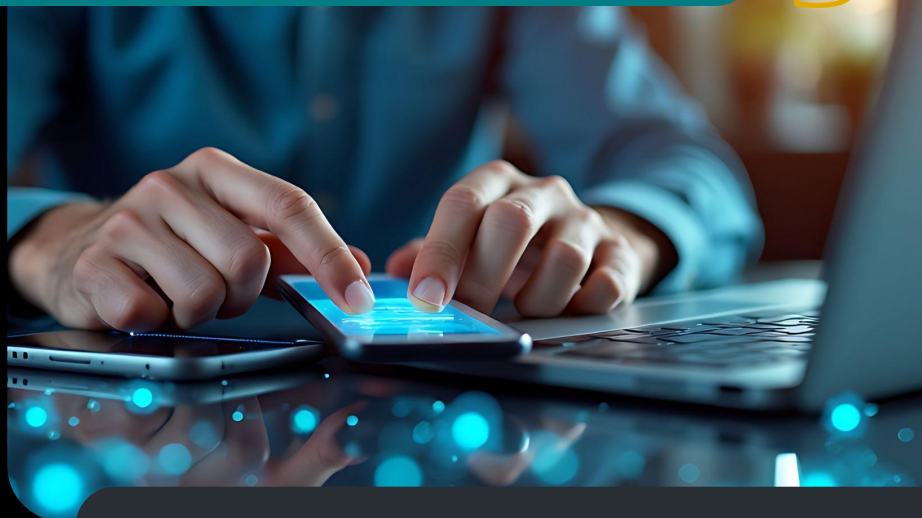
Angebote und Aufträge mit wenigen Klicks.



Vollständige Integration, die Vertrieb mit Einkauf, Lager und Produktion verbindet – für durchgängige Prozesse ohne Unterbrechungen.



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.

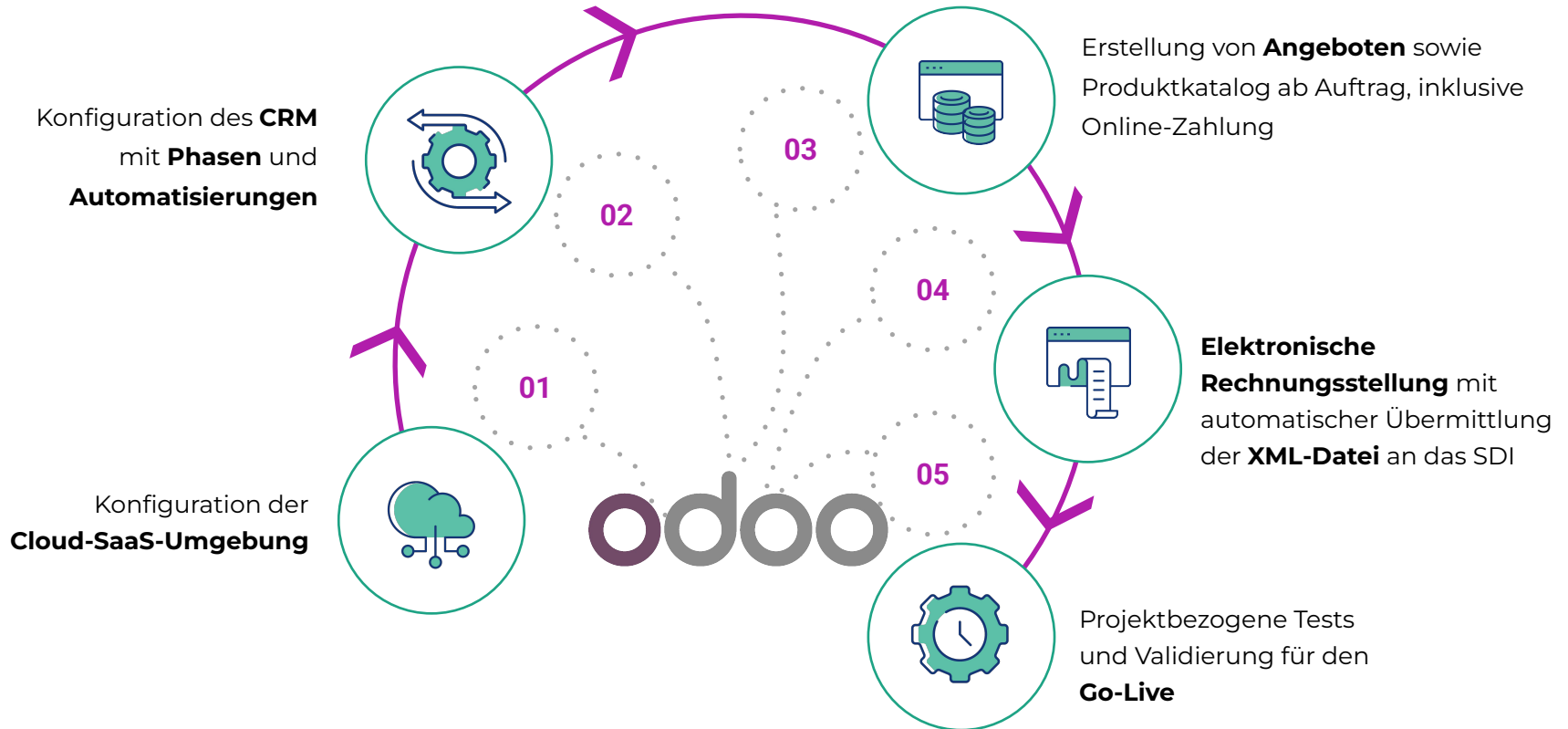


Vollständige Integration der elektronischen Rechnungen mit Vertrieb, Einkauf, Buchhaltung und Lager für einen durchgängigen digitalen Workflow.



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
- „Schlüselfertiges“ Projekt

Driver/ Kennzahlen

Einmalige
Gebühr

Implementierungs- kosten

7.000,00 €

Leistungs- & Kostenübersicht - OPEX

Odoo-Lizenzen + 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
