

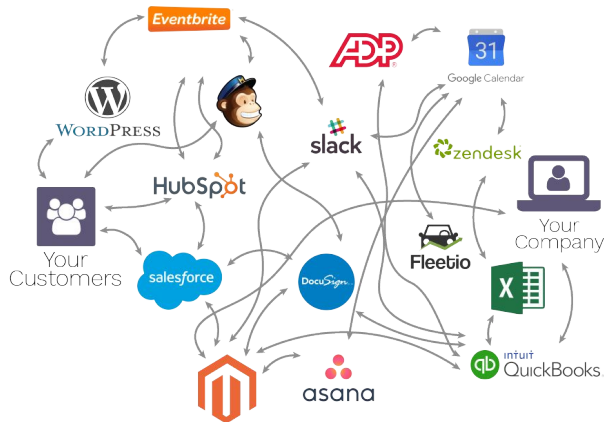


Rapsodoo
SalesFlow Pack

CRM
Vendita
Fattura
elettronica

Perchè odoo

Da software stand-alone



A soluzione All-in-one



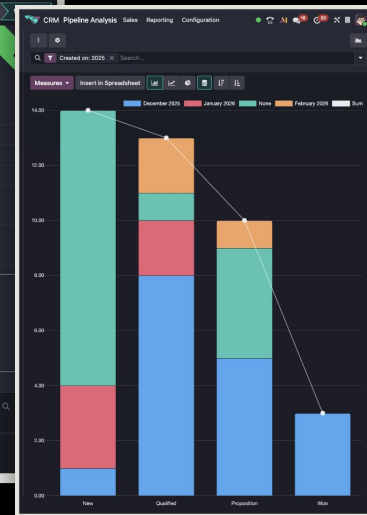
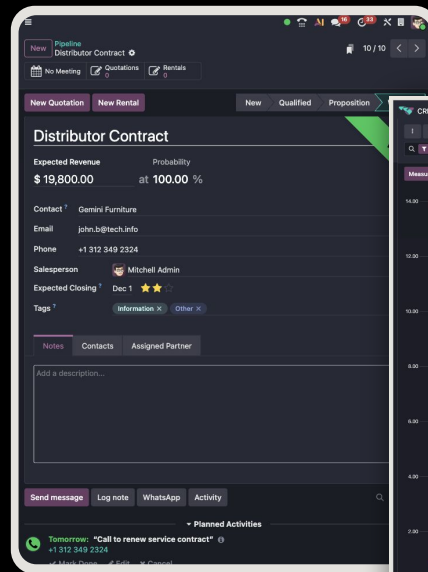
Semplifica
il flusso con

odoo

Con il pacchetto **CRM, Vendita e Fattura elettronica** di Rapsodoo, gestisci l'intero ciclo commerciale in modo integrato.

Organizzi i contatti, supporti la creazione di offerte, ordini garantendo l'emissione, l'invio e la conservazione delle fatture, automatizzando processi amministrativi e riducendo errori.

Offre un flusso fluido dal primo contatto fino alla fatturazione, **aumentando efficienza, controllo e qualità del servizio.**



Interfaccia utente moderna e mobile friendly con filtri intelligenti per avere una panoramica migliore delle attività di vendita.



La pipeline delle opportunità può essere gestita trascinando e rilasciando gli elementi e molto altro ancora.



Template efficaci che consentono di ridurre le attività a basso valore aggiunto, riducendo i tempi operativi.



Analisi delle opportunità con filtri avanzati, raggruppamenti, menu a cascata, ecc.



Bacheca CRM per visualizzare a colpo d'occhio i KPI di tutto il team di vendite.



I Leads in entrata vengono creati direttamente dopo l'invio di e-mail, visite del sito web, compilazione form online.



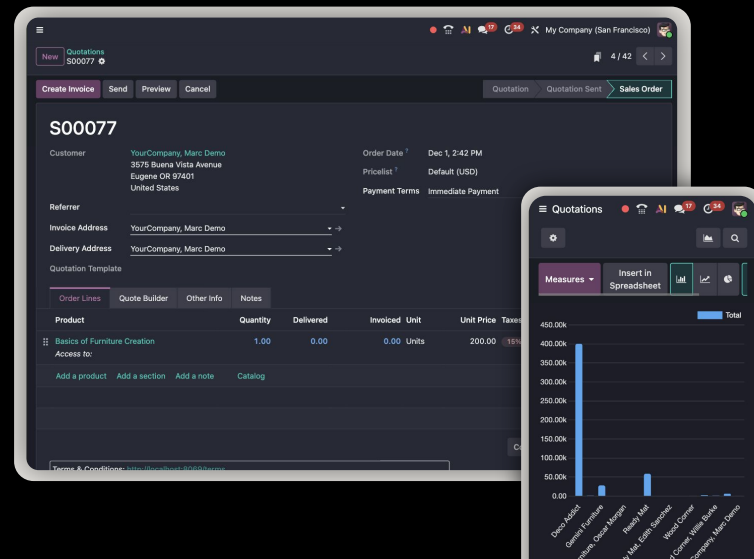
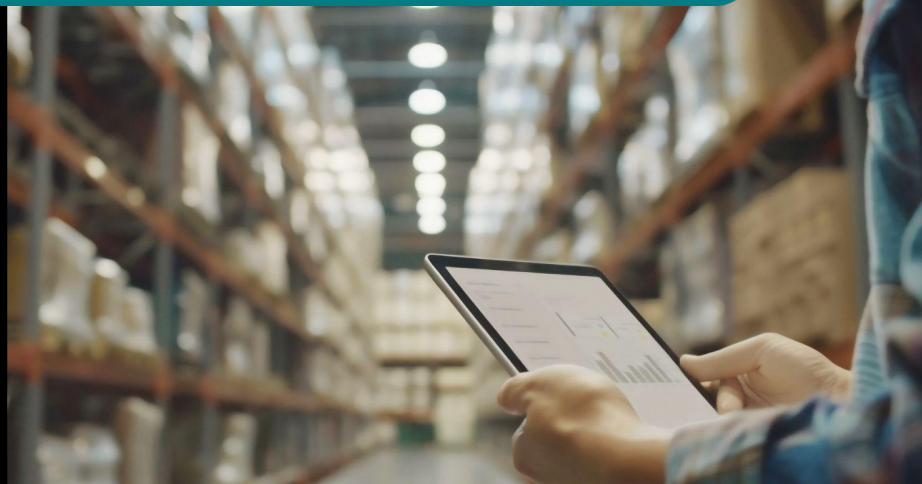
Gestione delle attività, scadenze, reminder con assegnazione diretta ai collaboratori.



Dashboard predefinite o personalizzate grazie ad un avanzato sistema di creazione di resoconti, pronte per essere condivise con il team.



Analisi dei potenziali clienti per valutare il ritorno sugli investimenti (ROI) delle tue campagne di marketing.



Mobilità per gestire offerte e ordini ovunque, grazie all'interfaccia web e mobile.



Listini e sconti: listini multipli, regole di prezzo e sconti personalizzati per cliente o prodotto.



Portale clienti, un accesso dedicato ad ogni utente per consultare offerte, ordini e fatture.



Automazioni e integrazioni con CRM, Fatturazione e Magazzino.



Report e analisi per monitorare margini, performance di vendita e previsioni con dashboard e report avanzati.



Firma elettronica per approvare preventivi e contratti direttamente online.



Catalogo prodotti con descrizioni, immagini e varianti per semplificare la scelta dei clienti.



Upselling e cross-selling, possibilità di suggerire prodotti alternativi o complementari durante la vendita.



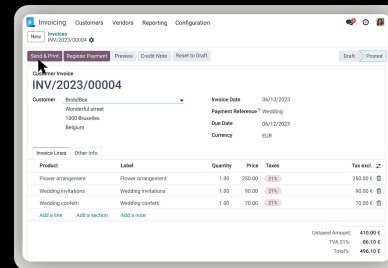
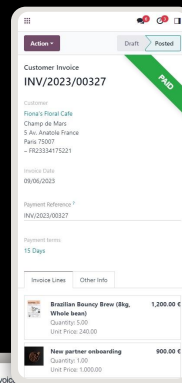
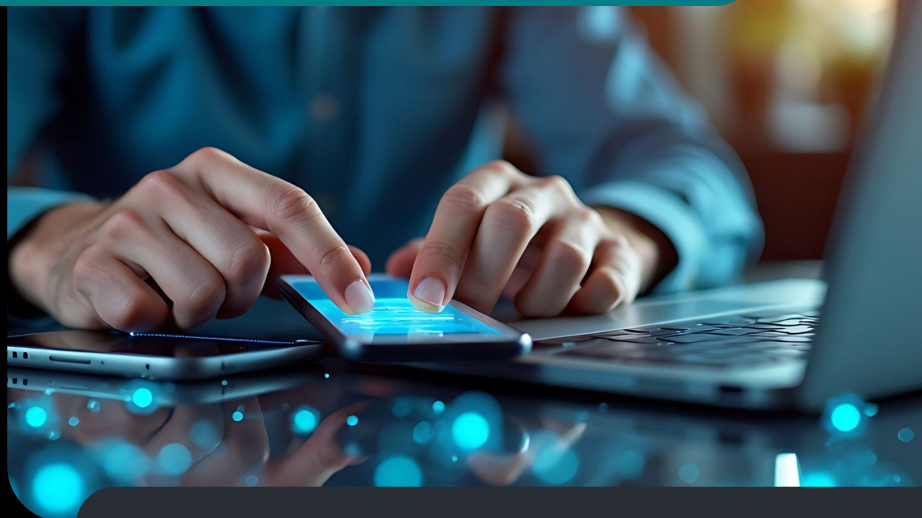
Preventivi e ordini in pochi clic



Integrazione completa che collega le vendite con acquisti, magazzino e produzione per avere processi senza interruzioni.



Fattura elettronica



Number	Customer	Invoice Date	Due Date	Activities	Tax Excluded	Total	Status
24-0073	Abigail Peterson	11/07/2024	Today	Follow-up on payment	12.00 €	13.80 €	Not Paid
24-0072	YourCompany, Joel Willis	11/07/2024		Call	\$ 750.00	\$ 750.00	On Payment
24-0071	AIJ Company	11/07/2024	In 5 days	Upload Document	\$ 0.20	\$ 0.23	Not Paid
24-0070	Deco Addict, Addison Olson	11/07/2024			\$ 3,000.00	\$ 3,450.00	Paid
24-0005	Azure Interior	11/01/2024	In 54 days	Include upsell	\$ 31,750.00	\$ 31,750.00	Continuity Paid
24-0044	Deco Addict	10/28/2024	10 days ago	Follow-up on payment	\$ 40.00	\$ 46.00	Not Paid
24-0043	Aika Foster	10/10/2024	28 days ago		€ 88,711.50	€ 88,711.50	Not Paid
24-0042	YourCompany, Joel Willis	09/10/2024	28 days ago		\$ 140.00	\$ 161.00	Not Paid



Ricezione e registrazione di fatture passive direttamente dal SDI e registrate automaticamente nel sistema contabile.



Controllo e validazione dei dati e ricezione di notifiche di errori o rifiuti dall'Agenzia delle Entrate.



Archiviazione digitale di tutte le fatture elettroniche per gli obblighi di legge e per la consultazione interna.



Creazione e invio automatico di fatture elettroniche in formato XML e inviale direttamente all'Agenzia delle Entrate senza passaggi manuali.



Integrazione completa delle fatture elettroniche con vendite, acquisti, contabilità e magazzino per un flusso digitale completo.

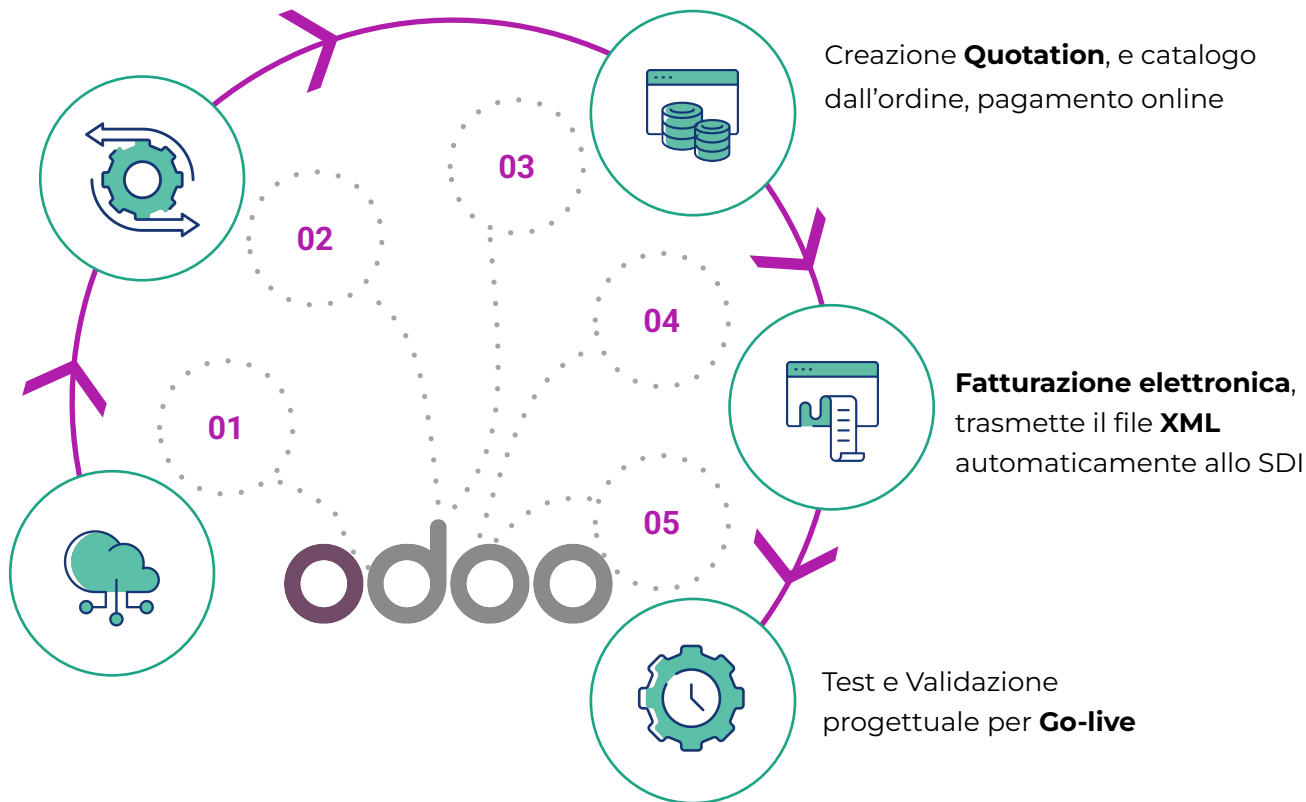


Project **PROPOSAL**

Il progetto con **Rapsodoo**

Configurazione **CRM**, con
fasi e **automazioni**

Configurazione
Ambiente Cloud SaaS





Economics

Progetto

Activity

- Configurazione CRM
- Configurazione dell'app Vendita
- Configurazione Accounting
- Formazione per un totale di 8 ore
- Guide in pdf per i super utenti
- Progetto "chiavi in mano"

Drivers/metrics

One-off fee

Implementation costs

€ 7.000,00

Economics - OPEX

Odoo Licensing + Cloud *

Activity

- Licenze Odoo (10 Utenti)
- Cloud Odoo.sh (1 worker - Spazio 60 Gb)
- Produzione e Test

Drivers/metrics

1 Year
Commitment

Implementation costs

3k
(10 Users +
Odoo.sh)

Support Assistance & Maintenance Service

Activity

- Supporto funzionale e tecnico fino ad un massimo di 12 ore

Drivers/metrics

Implementation costs

€ 1.800,00



Grazie

Mario Pitingolo

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