

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

ALLEGATO N. 5

SCHEDA TECNICA DA ALLEGARE ALLA DOMANDA

A) - DATI SULL'IMPRESA RICHIEDENTE				
A1) - Denominazione	REGA Oscar			
A2) - Forma giuridica	Ditta Individuale			
A3) - Codice Fiscale	RGESCR75R07L845B	Partita IVA	03601051216	
A4) - Sede legale	Piano di Sorrento	Napoli	80063	
	<small>Comune</small>	<small>Provincia</small>	<small>CAP</small>	
	Corso Italia, 143			
	<small>Via e n. civico</small>			
A5) - Telefono	xxxxxx	Fax	xxxxxx	
		E-mail	regaoscar@virgilio.it	
A6) - Legale Rappresentante	REGA	Oscar	Titolare	
	<small>Cognome</small>	<small>Nome</small>	<small>Qualifica</small>	
A7) - Atto costitutivo ⁽¹⁾				
	<small>Estremi</small>		<small>Scadenza</small>	
A8) - Capitale sociale ⁽¹⁾		di cui versato		
A9) - Iscrizione al Registro delle Imprese	Napoli	622142	20.9.99	
	<small>DI</small>	<small>Al n°</small>	<small>Dal</small>	
A10) - Iscrizione all'INPS	C/mmare di Stabia	1.9.1999	Commercio	
	<small>Ufficio di</small>	<small>Dal</small>	<small>Settore</small>	
A11) - Categoria di impresa ⁽²⁾	31.12.08	3	876.241,60	
	<small>Periodo di riferimento</small>	<small>Effettivi ULA</small>	<small>Fatturato</small>	
				554.924,31
				<small>Totale di bilancio</small>
A12) - Incaricato dell'impresa per la pratica	Giuseppe Romano	0815330050	0815330050	
	<small>Sig.</small>	<small>Tel.</small>	<small>Fax</small>	
A13) - Indirizzo cui inviare la corrispondenza	Piano di Sorrento	NA	80063	
	<small>Comune</small>	<small>Provincia</small>	<small>CAP</small>	
	Corso Italia, 143			
	<small>Via e n. civico</small>			

(1) Solo per le società ed i consorzi;

(2) Tutti i dati devono riguardare l'ultimo esercizio contabile chiuso e sono calcolati su base annua. Per le imprese di costituzione recente i cui conti non sono stati ancora chiusi, i dati sono stimati in buona fede ad esercizio in corso.

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

B) - DATI SUL PROGRAMMA DI INVESTIMENTI

B1) - Ubicazione dell'unità locale oggetto dell'investimento:

Comune Provincia CAP
 Via e n° civico Telefono Fax

B2) - Tipologia del programma di investimenti

B3) - Date effettive o previste relative al programma:

B3.1) - Data (gg/mm/aaaa) di avvio a realizzazione del programma
B3.2) - Data (gg/mm/aaaa) di ultimazione del programma

B4) - Spese del programma (al netto dell'IVA) a fronte delle quali si richiedono le agevolazioni		
Voci di spesa	Spese dirette	Importo in migliaia di Euro
A	Progettazione, direzione lavori, piano marketing,accessorie	9,00
B	Impianti	
C	Macchinari, attrezzature e strumenti	30,21
D	Immobilizzazioni immateriali	89,89
TOTALE		129,10

C) - ELEMENTI PER IL CALCOLO DEL VALORE TECNICO DEL PROGETTO

C1) - Caratteristiche innovative e qualitative del progetto, sia ai fini dell'incremento di efficienza della macchina gestionale, sia in funzione del completamento/ potenziamento di infrastrutture ICT già esistenti :

Il titolare dell'impresa è pervenuto alla determinazione di investire in un programma di profonda trasformazione della sua attuale organizzazione con un forte connotato innovativo sia per quanto riguarda l'aspetto gestionale, sia per quanto riguarda la parte commerciale. Il progetto prevede, infatti, di mettere in rete i 5 negozi che attualmente sono gestiti allo scopo di mettere a fattore comune sia le informazioni ed i dati di carattere gestionale, sia i dati riguardanti la clientela per poter così predisporre politiche ed attività di marketing molto più incisive dell'attuale pratica di ricorrere ad affissioni di manifesti stradali. La più evoluta ed innovativa situazione gli consentirà perciò di poter predisporre azioni di marketing tagliate su misura rispetto al target di volta in volta individuato. Naturalmente questo programma prevede di potenziare le attuali infrastrutture ICT esistenti anche per poter disporre, a programma realizzato, di una struttura gestionale che gli possa consentire di disaggregare i dati per punto vendita con l'obiettivo di avere a disposizione un controllo di gestione punto vendita per punto di vendita.

a) azioni specifiche da svolgere, con particolare riguardo alle modalità organizzative e gestionali :

- A progetto realizzato: 1) formazione di tutto il personale all'uso dei nuovi SS.WW di uso promiscuo;
 2) definizione delle Job Descriptions ed individuazione delle risorse da dedicare in particolare all' uso del GAD ed all'utilizzazione dell'e-marketing; 3) formazione specifica per queste due risorse;
 4) individuazione e formazione della risorsa che è destinata a gestire il magazzino, la contabilità, la reportistica

P.O.R. Campania 2007-2013

Obiettivo Operativo 5.2

Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto mediante l'I.C.T.

b) gli interventi da realizzare potenzieranno le attività della filiera produttiva (impianti di trasformazione, punti vendita aziendali, introduzione e/o sviluppo dell' e-commerce)

__ Gli interventi da realizzare potenzieranno e trasformeranno notevolmente le attività aziendali, in quanto verrà coinvolta dall'innovazione organizzativa e gestionale non solo l'azienda nel suo complesso ma anche le attività dei singoli punti di vendita. In tale ottica assumerà una rilevanza strategica l'introduzione dell'e-commerce al momento completamente assente.

c) il progetto è a completamento/potenziamento di infrastrutture di Information & Communication Technology già esistenti:

__ Il progetto potenzierà in maniera significativa l'attuale insufficiente dotazione infrastrutturale. E' prevista infatti l'acquisizione di work stations , di terminali touch screen e di un server per il ricovero e la gestione dei dati gestionali e commerciali presso la sede centrale.

d) il progetto prevede il miglioramento dell'organizzazione aziendale (riduzione della sottoccupazione aziendale, riconversione e/o incremento occupazionale, ecc.) e della sicurezza sui luoghi di lavoro :

__ Il progetto ha come importante caratteristica di arricchire le attuali mansioni degli addetti che dalla semplice e modesta mansione di commessi/e potranno evolvere verso quella più ricca di contenuti di gestori di clientela con un alto tasso di servizio. Non si ravvisano problemi circa la sicurezza sui luoghi di lavoro che sono al momento ottimamente presidiati in base alla normativa vigente

C2) - Incidenza sulla qualificazione del prodotto/servizio con un relativo aumento della competitività sul mercato

__ Il servizio così meglio qualificato servirà a dare all'azienda un vantaggio competitivo di tutto rispetto nei confronti dei concorrenti. In altre parole l'obiettivo principale consiste nel fare il salto di qualità da "bottegaio" ad imprenditore di una rete di punti di vendita.

a) il progetto prevede la realizzazione di nuovi prodotti e/o la diversificazione di alcuni altri e/o la certificazione di qualità delle produzioni/servizi aziendali :

__ Il progetto non può che intervenire sulla qualità del servizio non essendo previste attività manifatturiere. E proprio per questo è stata avvertita l'esigenza di dotarsi di certificazione di qualità.

b) Incremento percentuale del Valore Aggiunto aziendale atteso con gli interventi cofinanziati a regime :

__ E' atteso un incremento di almeno il 15% del Valore Aggiunto atteso con gli interventi cofinanziati a regime.

c) Sostenibilità economica, deducibile dal rapporto fra costo totale del progetto e fatturato annuo aziendale :

__ La sostenibilità economica del programma di investimento è certamente alla portata dell'azienda che, peraltro, all'occorrenza, può disporre anche di più che sufficienti mezzi propri dell'imprenditore.

d) Sostenibilità ambientale, in presenza di interventi e/o macchinari che consentono di ridurre le emissioni in atmosfera ovvero di migliorare la gestione dei rifiuti aziendali :

__ Non è prevista emissione in atmosfera, mentre per i rifiuti è sufficiente il ricorso al servizio di raccolta differenziata assicurato dal comune.

(ampliare lo spazio quanto necessario)

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

C3) - Rilevanza della componente giovanile e femminile

a) Età del richiedente (impresa individuale) - Età media dei soci (per Società di persone) - Età dell'Amministratore unico ovvero media dei componenti il consiglio di amministrazione (per Società di capitali):
33 anni

b) Sesso del richiedente (impresa individuale), Sesso prevalente dei soci (per Società di persone), dell'Amministratore Unico ovvero prevalente fra i componenti del consiglio di amministrazione (per Società di capitali)
Sesso: maschile

(ampliare lo spazio quanto necessario)

D) - Allegato Tecnico		
Spese agevolabili	Descrizione	(In k/euro)
A) PROGETTAZIONE		
Progettazione		5,00
Direzione dei lavori		4,00
Piano di marketing e accessorie		9,00
TOTALE A) PROGETTAZIONE		9,00
TOTALE SPESE DI PROGETTAZIONE AMMISSIBILI		9,00
B) IMPIANTI		
Elettrico		0,00
Telematico		0,00
TOTALE B) IMPIANTI		0,00
C) MACCHINARI, ATTREZZATURE E STRUMENTI		
C.1) Macchinari		
Macchinario 1	2 Servers Lenovo + 3 PC + 3 monitor	4,50
Macchinario 2	4 terminali di cassa mod. Hollywood	16,90
Macchinario 3	Altro HW come da allegato (5,46) + intranet (3,35)	8,81
TOTALE MACCHINARI		30,21
C.2) Attrezzature		
Attrezzatura 1		0,00
Attrezzatura 2		0,00

P.O.R. Campania 2007-2013
Obiettivo Operativo 5.2
Regime di Aiuti per l'Innovazione Organizzativa, di Processo e di Prodotto
mediante l'I.C.T.

Attrezzatura 3		0,00
TOTALE ATTREZZATURE		0,00
C.3) Strumenti		
Strumento 1		0,00
Strumento 2		0,00
Strumento 3		0,00
TOTALE STRUMENTI		0,00
TOTALE C) MACCHINARI, ATTREZZATURE E STRUMENTI		0,00
D) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI		
Programmi informatici	come da allegati	77,49
Acquisizione tecnologia		0,00
Certificazione di qualità	consulenza per cert. di qualità	12,40
TOTALE D) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI		89,89
TOTALE INVESTIMENTO		129,10

Il sottoscritto REGA Oscar
nato a Vico Equense il 7.10.1975
residente in Piano di Sorrento
Corso Italia, n° 214
Comune Piano di Sorrento CAP 80063 Provincia Napoli
in qualità di titolare dell'impresa denominata:
REGA Oscar forma giuridica Ditta Individuale
con sede legale in Corso Italia n° 143
Comune Piano di Sorrento CAP 80063 Provincia Napoli
Iscritta al registro delle imprese di Napoli con il n° 622142
C.F. RGESCR75R07L845B P.IVA 03601051216

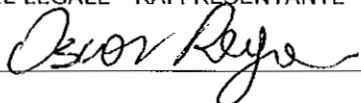
DICHIARA

**ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.P.R. n. 445 del 28/12/2000, consapevole delle
sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere e falsità negli atti,
richiamate dall'art. 76**

che tutte le notizie fornite nella presente Scheda tecnica, composta di n. 5 fogli, e nell'altra documentazione a corredo del modulo di domanda corrispondono a verità.

Luogo e data Piano di Sorrento, 24.9.2009

IL LEGALE RAPPRESENTANTE⁽³⁾



(3) Allegare copia di un documento di identità in corso di validità e sottoscritto, avendo cura che tale copia sia leggibile. In caso di cittadini extracomunitari occorre invece l'autenticazione da parte di un pubblico ufficiale (circonscrizione, notaio o ambasciata).

Relazione tecnico-economica per un progetto di investimento a valere sulla Mis. 5.2341
BN 615

Il programma di investimento si propone di interessare le seguenti aree:

- 1) acquisizione di Hardware strettamente connesso e finalizzato al progetto da realizzare;
- 2) acquisizione di un SW gestionale destinato ad apportare all'azienda una profonda innovazione amministrativa, contabile e logistico;
- 3) acquisizione di un SW C.R.M. (Customer Relationship Management) allo scopo di dotare l'azienda di un potente strumento per la gestione commerciale del data base clienti sia attraverso la possibilità di inviare newsletter, sia mediante l'attivazione di un call center. E sempre in un'ottica di ottimizzazione dei tempi di lavoro del personale dipendente e di quelli necessari per la gestione della documentazione, è stata prevista anche la disponibilità di un SW GAD (Gestione Archiviazione Documentale);
- 4) acquisizione della tecnologia denominata E-Commerce in una configurazione molto avanzata;
- 5) certificazione di qualità.

Dato per scontato che l'acquisizione dell'HW di cui al punto 1 non richiede uno specifico approfondimento al di là dei requisiti tecnici che, ancorché importanti, nulla aggiungono alla qualità del progetto ed alle sue caratteristiche di innovazione, una volta definita la struttura del programma di investimento, è necessario ora illustrare in dettaglio i contenuti e la tematica in particolare dei punti dal 2 al 5.

Necessità reali :

L'azienda vende al dettaglio prodotti ed accessori di abbigliamento mediante una rete di vendita di 5 negozi tutti situati nel comune di Piano di Sorrento.

Fino ad oggi ha gestito con software diversi le problematiche di magazzino e di contabilità non riuscendo ad ottenere una visione unica d'impresa. Infatti il vero problema consiste nell'impossibilità tecnica di poter conoscere le "esistenze multideposito" dai punti vendita, utili soprattutto nei settori che, come questo, differenziano i prodotti per taglia e colore polverizzando così le necessità di ogni singolo prodotto. Inoltre ogni forma di statistica necessita, prima, di un lavoro manuale di sintesi dei dati. Mai in tempo reale, e sempre con grande impegno di tempo. Le informazioni richieste dalle case specialmente necessitano, per i "sell out" di tempestività e tempo reale. Inoltre il sistema gestionale impedisce all'azienda la gestione di un corretto sistema di "centri di costo" indispensabile per un corretto sistema previsionale aziendale.

Fattori di innovazione del progetto :

L'utilizzo delle più recenti tecnologie, ha reso possibile restringere il campo delle "reti locali" ad interi gruppi di aziende o sedi delocalizzate.

In passato l'utilizzo di costosi e lentissimi sistemi di connessione dati rendevano, quasi del tutto, inutilizzabili tali tecnologie da parte delle PMI, riservandone l'utilizzo solo a coloro che potevano investire considerevoli somme o pagarne i canoni onerosi.

Pertanto l'azienda, condividendo un database, organizzato con un sistema di "sincronizzazione" degli archivi, potrebbe :

1. Attualizzare le movimentazioni, sia di magazzino che finanziarie;
2. Ottenere risposte dal sistema gestionale aziendale aggiornato in tempo reale;
3. Interagire con sistema di avvisi, carichi di magazzino e monitoraggio delle scorte onde poter livellare i valori e ridurre gli avanzi stagionali;
4. Realizzare un sistema di fidelizzazione grazie al quale il cliente venga "riconosciuto" nei negozi della rete potendo ottenere vantaggi a tutto ricavo dell'azienda;

Soluzione proposta :**IL GESTIONALE**

www.xenianet.it - info@xenianet.it

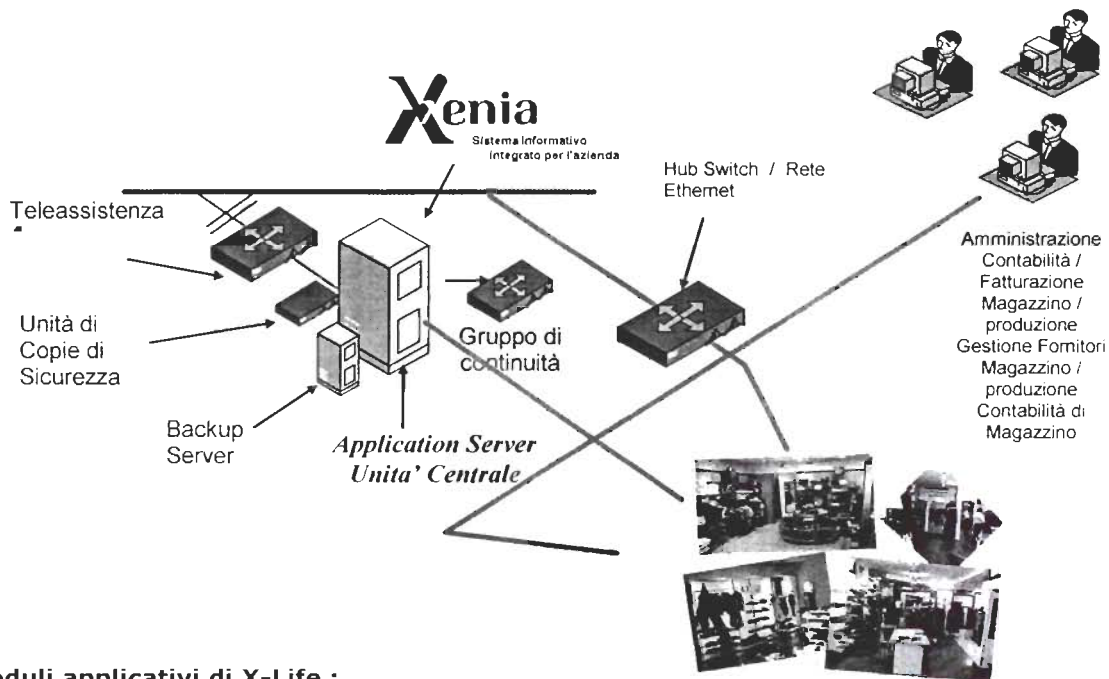
Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

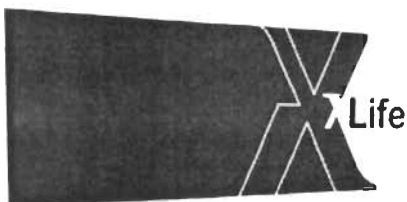
Per quanto esposto, appare indispensabile l'acquisizione di un software gestionale che permetta di trattare in modo specifico la problematica. Ovvero un sistema di gestione completo nella sede centrale e, per ogni punto vendita, un sistema specifico per la vendita al banco che sia interfacciato a registratori di cassa ed a sistemi per la rilevazione di codici a barre, e che consenta l'acquisizione "informatica via FTP" dei dati dal server centrale.

Per meglio comprendere il sistema, ecco una esemplificazione grafica :



I moduli applicativi di X-Life :

- Contabilità
- Bilancio IV Direttiva CEE
- Cespiti
- Budgets Contabili
- Inventari Contabili
- Portafoglio Attivo e Passivo
- Fatturazione
- Provvigioni
- Statistiche Vendite/Acquisti
- Gestione Kit
- Dichiarazione Annuale IVA
- Estratti Conto a Partite Aperte
- Riclassificazione di Bilancio
- Controllo di gestione
- Estratto Conto Bancario
- Magazzino
- INTRA CEE
- Enasarco
- Budget
- Ordini Clienti e Fornitori



La soluzione è rappresentata da **X-Life** con i moduli **X-Shop**, **X-VAB** e **X-MKT**

X-Life è un sistema ERP - Enterprise Resources Planning

Caratteristiche tecniche :

Sono state utilizzate tecniche d'avanguardia per ottenere un prodotto semplice e d'uso immediato facile da usare anche per utenti non esperti.

Le problematiche sono state risolte e affrontate tenendo conto delle diverse esigenze, con la possibilità di personalizzare facilmente la singole funzioni e adattarle alla proprie necessità.

Si possono gestire un numero illimitato di aziende e passare da una gestione ad un'altra semplicemente selezionando il database desiderato.

Utenti esperti possono crearsi stampe e reports "su misura" per ogni tipo di esigenza con strumenti standard di Office.

L'impostazione modulare, fornisce gli strumenti per una completa gestione delle attività dell'azienda quali la gestione commerciale, la rete di vendita, gli acquisti, l'amministrazione e la contabilità, la gestione finanziaria, il controllo di gestione e la pianificazione delle risorse.

Permette di reperire, correlare e rielaborare rapidamente le informazioni fornendo in chiave gestionale una visione completa dell'azienda ed il necessario supporto decisionale ed esecutivo

Le applicazioni sono raggruppate per menù, ed ogni operatore può eseguire solamente le funzioni di sua competenza che possono essere personalizzabili per ciascuno

Ognuno ha un accesso differenziato alle diverse applicazioni e si può fare in modo che ogni operatore possa eseguire solamente le funzioni di sua competenza e non possa invece eseguire operazioni o accedere ad informazioni per le quali non ha l'autorizzazione

Per ogni utente/postazione di lavoro, è possibile gestire accessi differenziati ai programmi, personalizzare il menu, abbinare una stampante per programma/postazione di lavoro/tracciato di stampa, definirne la destinazione di stampa (stampante, disco, fax, e-mail).

Possibilità di ricercare i dati in base a qualsiasi campi previsto nell'archivio

Possibilità di ricercare tramite vari operatori (uguale, maggiore uguale, minore, ...)

Il risultato di una qualsiasi ricerca può essere visualizzato in anteprima di stampa, stampato o salvato in un file formato excel, word, pdf..

L'ordinamento di visualizzazione, stampa o export può essere deciso dall'operatore.

Totale rispetto degli standard tecnici per le applicazioni MS WINDOWS®

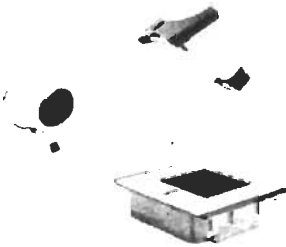
X-VAB e X-SHOP

Questi prodotti gestiscono tutte le problematiche inerenti la gestione della vendita al banco ai clienti, fornendo, tutte le funzioni necessarie per un'ottimizzazione della attività di vendita.

I prodotti per la vendita al banco, comprendono tutte le funzionalità di base presenti generalmente in altri prodotti simili.

La vendita al banco della comprende le seguenti funzioni :

- Vendita al banco anche in assenza di connessione Internet
- Interfacciamento con i registratori di cassa
- Interfacciamento con il gestionale aziendale



Lettori Ottici

I lettori ottici, vengono utilizzati nella vendita al banco per permettere agli operatori una registrazione veloce e sicura della merce acquistata.

Tramite i lettori ottici forniti dalla Xenia.net la vendita al banco risulterà completamente sicura e priva di errori.

Si eviteranno quindi, tutti quei problemi legati alla registrazione dei prodotti venduti in maniera manuale e si otterrà anche un enorme vantaggio dalla rapidità con cui potranno essere effettuate le vendite al banco.

www.xenianet.it - info@xenianet.it

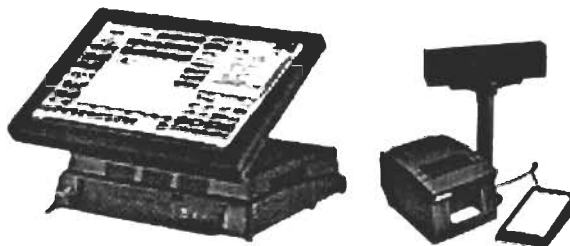
Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

Linea Pos

La linea pos permette la scontrinatura fiscale, con la possibilità di pagamento con carta di credito o bancomat. Sarà quindi possibile, offrire ai propri clienti, attraverso la linea pos per la vendita al banco della Xenianet, la possibilità di pagare tramite bancomat o carta di credito. La vendita così generata, verrà automaticamente salvata all'interno del sistema della vendita al banco.



Stampa

La linea stampa, offerta dalla Xenianet oltre a permettere la scontrinatura fiscale, da la possibilità di poter creare etichette, cartellini e tutti gli elementi necessari per poter personalizzare i propri prodotti, tutto integrandosi perfettamente con la vendita al banco offerta dalla Xenianet



Controllo

I terminalini permettono la possibilità di verificare i dati presenti nel proprio gestionale, con i prodotti presenti in negozio. Questi strumenti, oltre quindi ad offrire un alto indice di controllo, permettono di mostrare a video tutti i dati presenti nel proprio sistema di vendita al banco e verificare, in tal modo, la presenza di errori e/o l'assenza di determinati prodotti all'interno del proprio gestionale di vendita al banco.



La soluzione per il **Web-Marketing: X-MKT**

La nascita di internet ha aperto nuove strade al marketing, dal momento che il web è diventato una sorta di mercato planetario, a cui possono accedere contemporaneamente milioni di persone in pochi secondi e da ogni parte del mondo.

Tuttavia, se molti sono i potenziali acquirenti, altrettanti sono i venditori; disporre di un servizio migliore della concorrenza è sicuramente un'arma vincente, che però da sola non basta: oltre alla qualità, infatti, occorre visibilità. In altre parole ogni azienda deve fare in modo che il proprio *stand online*, cioè il sito web, sia più visibile di quelli concorrenti, ovvero si piazzino ai primi posti sui motori di ricerca.

Questi sono gli obiettivi principali di quello che si definisce web marketing, raggiungibili tramite l'ottimizzazione e il posizionamento per i motori di ricerca.

Lo *spider* di un motore di ricerca effettua la scansione delle pagine web non in base alla loro interfaccia grafica, ma al codice HTML nascosto dietro di esso. Tuttavia, per essere letto fin in fondo, il codice deve abbondare di parole chiave ed, inoltre, essere ottimizzato, cioè pulito, epurato da tutto ciò che ostacola la registrazione (o indicizzazione) da parte dello *spider* nel database del motore di ricerca.

Dopo il lavoro preliminare di ottimizzazione e di indicizzazione, si passa al posizionamento per i motori di ricerca. E' forse questa l'operazione che sembra, in modo più tangibile delle altre, incrementare il *business* di un' azienda. Infatti, trovarsi ai primi posti nei risultati delle ricerche, che milioni di persone fanno ogni giorno in rete, significa poter promuovere il proprio prodotto prima della concorrenza.

Malgrado false credenze, il web marketing è piuttosto uno strumento, una risorsa, che un rimedio magico contro la concorrenza che ogni attività inevitabilmente deve affrontare. La conferma sta nel fatto che il suo scopo è quello di dare, ponendolo immediatamente sotto gli occhi dell'utente, maggiore visibilità al sito di una determinata azienda. E' logico, dunque, che poi la veste grafica, l'accessibilità, l'usabilità, la navigabilità, il livello del content e, non da ultimo, la qualità del servizio offerto faranno il resto.

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

IMPEGNO ECONOMICO :

Codice	Descrizione	Q.ta'	Prezzo	TOTALE	Assist.za annuale
	Analisi delle problematiche, coordinamento delle attività presso il cliente di n. 2 consulenti senior per la predisposizione e monitoraggio delle attività	1	€ 3.600,00	€ 3.600,00	
X-LIFE	Software di gestione completo dei seguenti moduli : <ul style="list-style-type: none"> • Statistiche • Magazzino e fatturazione • Documenti di carico / scarico • Contabilità 	1	€ 14.800,00	€ 14.800,00	€ 1.300,00
X-shop	Programma di vendita al Banco veloce con possibilità di interfacciamento al registratore di cassa. Legge archivio X-Life e genera report giornaliero di vendita con prima nota cassa autonoma dal programma principale	5	€ 1.600,00	€ 8.000,00	€ 400,00
X-VAB	Raccolta di programmi di utilità per X-SHOP : <ul style="list-style-type: none"> • Invio e ricezione archivi in aree FTP • Riscontro bolle di carico con terminalini • Acquisizione e trasmissione ordini da terminalini • Stampa codici a barre 	1	€ 2.800,00	€ 2.800,00	€ 200,00
TOTALE IVA DI LEGGE ESCLUSA				€ 29.200,00	

Codice	Descrizione	Q.ta'	Prezzo	TOTALE	Assist.za annuale
X-MKT	Realizzazione di un sistema di fidelizzazione clienti da integrare nel sistema gestionale di vendita al banco che permetta di valutare le abitudini di consumo della clientela. Con un sistema di "CARD" personalizzate, e non fornite con il presente preventivo, ogni cliente potrà recarsi, indifferentemente in uno dei punti vendita della rete, ed accumulare vantaggi da determinare successivamente nelle effettive possibilità (sconti, gadgets, prodotti). Un sistema automatizzato provvederà ad avvertire il cliente "ad ogni spesa effettuata" con un messaggio SMS dell'importo accumulato e del nuovo saldo. Lo stesso sistema permetterà di informare i clienti sulle offerte speciali loro riservate, sulle aperture periodi di saldi anticipate ai soli possessori di tali CARD ecc.ecc.	1	€ 6.000,00	€ 6.000,00	
TOTALE IVA DI LEGGE ESCLUSA				€ 6.000,00	

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

SERVIZI D'INSTALLAZIONE

Codice	Descrizione	Q.ta'	Prezzo	Assistenza annuale
	PRELOAD SOFTWARE INSTALLAZIONE HARDWARE & SOFTWARE	1	€ 4.500,00	
	TOTALE IVA DI LEGGE ESCLUSA		€ 4.500,00	

C.R.M. Customer Relationship Management

STRATEGIE PROCESSI E COMPETENZE MANAGERIALI A SUPPORTO DELLA RIPRESA

È largamente diffusa l'opinione che "siamo vicini ad un periodo di ripresa dell'economia". A questa prospettiva si accompagna la domanda su come il Sistema Italia sarà in grado di affrontare, sostenere e rendere permanente la spinta positiva. La risposta deve essere necessariamente cercata appunto a livello di sistema, da una serie di punti di vista che vanno dalla politica economica al ruolo del nostro apparato educativo nel formare competenze eccellenti, al peso degli investimenti in ricerca. In questo contesto, ci proponiamo di sviluppare il tema da un ulteriore angolo visuale, quello della trasformazione di natura più strettamente manageriale, proponendo una riflessione:

- sui processi strategici da attivare fin da oggi per mettere in grado le nostre imprese di entrare nella ripresa sfruttandone a pieno il drive positivo;
- su alcune competenze critiche che dovranno caratterizzare il management della ripresa.

I PROCESSI PER L'INNOVAZIONE

L'esperienza di aziende eccellenti dimostra che per avere successo nel focalizzare, sostenere, diffondere l'innovazione, occorre governare due processi chiave:

- una gestione strategica del processo di relazione con il cliente (CRM)
- un' altrettanto strategica gestione delle persone che generano e sostengono l'innovazione.

Il CRM strategico

Innovazione, quindi, e innovazione rapida, focalizzata, fortemente percepita dal cliente e dal cliente "premiata" in termini di premium price e di fedeltà. Torna quindi di moda lo slogan, forse mai veramente tradotto in realtà: portare il cliente in azienda (da marketing a market-in, si diceva), e portare, sempre, in ogni occasione di acquisto e di contatto, tutta l'azienda dal cliente. Il CRM deve assumere un ruolo decisamente centrale nella catena del valore, trasformandosi da un sistema di puro customer care a un modello integrato volto a moltiplicare la quantità e il valore - per il cliente e per l'azienda - delle occasioni di contatto, che sono alla base della ricerca del vantaggio competitivo immediato, ma anche dell'innovazione focalizzata sulla continuità del risultato nel medio periodo.

In un numero sempre maggiore di business, infatti, si registra una crescente difficoltà a sostenere vantaggi competitivi legati ad una percepibile superiorità "tecnica" nella performance dell'offerta (per effetto di un fenomeno di progressivo livellamento verso l'alto della qualità del prodotto e di una ormai ampia diffusione delle tecnologie) o ad una spinta competitività sull'efficienza (che è diventata un prerequisito) e sul prezzo (che - salvo rare eccezioni - non può che tradursi nel medio periodo in una inesorabile erosione della redditività).

Come risposta a queste criticità le aziende devono sempre più spesso orientare le proprie strategie su un terzo tipo di driver, quello della "customer intimacy", centrato su un insieme di leve di generazione del valore di natura prevalentemente immateriale quali la "consulenza" sulla personalizzazione del prodotto, l'erogazione di una esperienza "totale" attraverso l'inserimento nell'offerta di servizi integrativi ad alto valore aggiunto, una alta qualità e intensità di relazione con il cliente. Il CRM strategico è il processo che consente di progettare, realizzare, sostenere la customer intimacy.

Ed è proprio questo modello di business, centrato sul valore della customer orientation, che, trasformato in componente profonda della cultura aziendale di tutte le funzioni e a tutti i livelli, può guidare l'innovazione competitiva, in un ottica di massima convergenza di tutte le risorse materiali e immateriali verso fattori di successo focalizzati sul cliente.

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

La people strategy

Se la competitività si basa in misura crescente su fattori soft, diventa fondamentale la capacità dell'azienda di generare i comportamenti, le competenze, i valori che rappresentano la business strategy in atto, attraverso la costruzione e la gestione di una People Strategy, intesa come insieme di politiche, progetti e prassi gestionali.

La People Strategy non è, quindi, solo la strategia del personale, ma quella parte della strategia di business che definisce quale valore ottenere dalle persone e come ottenerlo. In contesti in cui la competizione è su innovazione e customer intimacy, "ottenere valore dalle persone" non è uno slogan vuoto ma una necessità di business. E se è vero, come è vero, che competenze e comportamenti complessi e diffusi sono ottenibili solo attraverso un lavoro continuo di tutti i ruoli di supervisione (le prassi gestionali reali), è chiaro che la People Strategy non è della Funzione Personale, ma di tutto il management. Ma quale People Strategy per sostenere l'innovazione? Una People Strategy finalizzata a focalizzare tutte le risorse sui progetti volti a cogliere le opportunità innovative. E che, per questo, tende a superare tutti i vincoli e le tendenze precedenti all'omogeneizzazione per identificare e valorizzare con decisione segmenti e individui chiave per il loro contributo potenziale all'innovazione e a gestirli in modo estremamente personalizzato. L'azienda chiede imprenditorialità, creatività, rischio sui progetti di innovazione, e offre agli individui ad alto valore forti opportunità di autorealizzazione con larghi spazi di autonomia nella gestione del proprio sviluppo. Nel frattempo deve garantire che il livello di competenze e di motivazione presente nel personale con profili personali di minor valore sia sempre al livello richiesto dalle sfide strategiche.

In questo contesto ai capi di linea sono richiesti un forte contributo nell'identificazione delle risorse ad alto valore e nel loro empowerment, e una leadership molto attenta a creare appartenenza, orientamento al cambiamento e sostegno alle competenze nelle altre risorse.

IL PROFILO DI COMPETENZE DEI MANAGER

In sintesi, dalla nostra riflessione risulta che i fattori che dovrebbero guidare il management nel definire e sviluppare le caratteristiche di competenza necessarie per gestire la ripresa sono riconducibili ad alcune affermazioni fondamentali:

- In un ambiente che rimane ad alta instabilità e a competizione crescente, saranno premiate le aziende più rapide nel salire a bordo della ripresa
- L'innovazione è per una impresa costruita per durare
- La ricerca della customer intimacy è finalità e strumento dell'innovazione
- La People Strategy deve chiedere e dare valore a persone con valori, competenze, comportamenti di forte imprenditorialità

Il manager della ripresa, quindi:

- È rapido e rigoroso nel processo di diffusione delle capacità di innovazione e di trasformazione dell'idea di business in risultati mediante alti standard di qualità realizzativa;
- È capace di leggere le esigenze di customer intimacy e tradurle in richieste chiare di comportamento per qualsiasi funzione e livello aziendale. È, quindi, "competente in competenze" orientate al cliente;
- Accetta la sfida di gestire persone ad alto valore e molto demanding: non difende il suo potere di posizione;
- Sa generare appartenenza e motivazione in risorse fortemente differenziate: sa usare leve di motivazione e di sviluppo delle competenze altrettanto fortemente differenziate.

Quale leadership in questa situazione? La rapidità di realizzazione delle scelte strategiche su campi di gioco per definizione sempre diversi e poco noti, richiede forte leadership, ma una leadership basata quasi esclusivamente sull'esemplarità dei comportamenti. Non è però l'essere esempio del vecchio capo operativo, ma l'essere d'esempio nel senso di mettere in atto con rigore e passione comportamenti che rappresentino e rendano visibile la strategia su tutti i palcoscenici che l'azienda offre. E se l'attore non solo ha mestiere ma leadership, la rappresentazione diventa appassionante per chi assiste.

Soluzione per l'archiviazione ottica dei documenti G.A.D.

1. Caratteristiche del programma



Le finalità dell' "Archiviazione documentale" sono:

l'acquisizione della documentazione cartacea mediante scanner piano con ADF (Alimentatore automatico di fogli);
l'assegnazione di caratteristiche univoche quali un progressivo numerico, la pratica di appartenenza per ogni singolo documento nonché il cliente e la data di scansione del singolo documento per la successiva indicizzazione ed

operazioni di ricerca.

Vediamo nel dettaglio le singole voci:

a. Acquisizione mediante Scanner ADF

L'acquisizione della documentazione cartacea avviene attraverso uno strumento denominato scanner che, attraverso un alimentatore automatico di fogli, provvede alla digitalizzazione ed alla successiva compressione così da renderli disponibili per l'archiviazione sul server.

I documenti potranno essere sistemati sull'alimentatore automatico di fogli e lo scanner provvederà, automaticamente alla scansione degli stessi ed all'archiviazione sul server. All'atto dell'inizio della procedura di acquisizione verranno richiesti i dati identificativi della pratica e del cliente, nonché se tutti i documenti posizionati sullo scanner appartengono alla stessa pratica ed allo stesso cliente.



b. Indicizzazione mediante identificativi univoci

L' archiviazione dei documenti, una volta terminata l' acquisizione, avviene attraverso una particolare indicizzazione formata da una serie di codici univoci che contribuiscono al successivo ritrovamento di quel documento o di un insieme di documenti facenti parte della stessa pratica o dello stesso cliente, mediante una interfaccia di ricerca.

c. Operazioni di ricerca

Mediante determinate informazioni è possibile ricercare i documenti archiviati così da essere disponibili in ogni momento per la stampa o per la semplice consultazione.

Non c'è nulla di più facile che recuperare il Documento desiderato nell' enorme massa di informazioni memorizzate e gestite: basta avere una sola traccia per poter accedere immediatamente alle informazioni di cui si necessita!

I metodi di ricerca disponibili sono flessibili e si adattano ad ogni esigenza.

Tra i molteplici disponibili ricordiamo:

Ricerca per singola chiave

Con questo sistema si può reperire un Documento utilizzando una delle Chiavi con cui è stato classificato. E' probabilmente il metodo più semplice e rapido. Ad esempio in un ipotetico 'Archivio Corrispondenza' si potrebbe trovare una lettera utilizzando il campo Mittente, oppure il campo Data o il campo Protocollo.

Ricerca mediante interrogazione SQL

Questo è indubbiamente il sistema più flessibile di ricerca. Si può trovare un Documento od un gruppo di documenti impostando una serie di condizioni anche contemporaneamente su tutti quanti i campi chiave del Documento. Ad esempio in un ipotetico 'Archivio Protocollo' si potrebbero trovare tutte quelle lettere in cui il campo Data sia contenuto in un certo intervallo ed il campo Mittente sia uguale ad un certo nome; mentre in un ipotetico 'Archivio Fatture' si potrebbero reperire tutte quelle fatture con il campo Importo maggiore di un certo numero emesse soltanto da un certo elenco di Ditte.

Le condizioni impostabili per ciascun campo sono tutte quelle previste dal linguaggio di interrogazione SQL. Inoltre anche chi non conosce tale linguaggio, grazie alla funzione di Assistente SQL, può effettuare sofisticate ricerche in maniera visuale, senza scrivere una sola parola. Tutte le interrogazioni possono essere parametrizzate e riutilizzate in qualsiasi momento.

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

Ricerca per browse.

Tale metodo di ricerca è molto indicato nei casi in cui si vuole avere una visione generale dell' Archivio. Infatti viene presentato un vero e proprio elenco ordinato dei Documenti archiviati con le rispettive chiavi identificative. L' ordine dei documenti può essere cambiato in maniera immediata. Inoltre tale elenco tabellare può essere fatto scorrere in lungo ed in largo e ci si può selezionare il Documento desiderato a cui si avrà immediato accesso.

Ricerca sequenziale

E' esattamente lo stesso tipo di ricerca che viene effettuata manualmente in uno schedario. Si possono scorrere in avanti ed in dietro le schede con le Chiavi identificative dei Documenti, e scegliere così quello richiesto. Anche qui l' ordine dei documenti può essere cambiato in maniera immediata. Inoltre lo scorrimento può essere automatizzato, in modo che venga proposto in automatico il documento seguente ad intervalli regolari di tempo fino a che l' utente non interrompe il processo.

Ricerca per contenuto

E' il sistema di ricerca più potente. Infatti si può trovare un documento conoscendo una qualsiasi parola o radice di parola contenuta in una Pagina qualsiasi del Documento da trovare, senza utilizzare nessuna delle Chiavi con cui è stato identificato il Documento. Si pensi a come può essere utile in ogni situazione. Ad esempio in un ipotetico 'Archivio Rassegna Stampa' si potrebbe trovare un articolo di giornale utilizzando una qualsiasi parola in esso contenuta. Dopo aver trovato un Documento memorizzato in un Archivio, il programma permette di consultare ed utilizzare le Pagine in esso contenute in modo estremamente naturale ed intuitivo.

Le pagine del documento elettronico possono essere infatti sfogliate esattamente come per un documento fisico. Si può passare da una pagina alla seguente o alla precedente, saltare alla prima pagina del documento o all' ultima, selezionare direttamente una certa pagina e passare direttamente a quella. Naturalmente si possono vedere contemporaneamente più pagine, dello stesso Documento o anche di Documenti differenti, e con le funzioni di antialiasing disponibili (preserve-black e scale-to-gray), che migliorano la qualità dell' immagine, la consultazione risulta soddisfacente anche su computer dotati di monitor funzionanti in bassa risoluzione.

Per rendere più agevole la visualizzazione delle singole Pagine, il software permette a disposizione diverse utilissime funzioni che possono far avanzare, ingrandire, ridurre, ruotare e capovolgere il contenuto della Pagina. In più se una Pagina contiene una registrazione audio o un filmato, se ne può avviare ed arrestare la riproduzione in qualsiasi momento e da qualsiasi punto!

Oltre che visualizzate, le Pagine possono essere anche stampate con una qualsiasi stampante collegata al sistema: se ne otterrà, istantaneamente, una copia in tutto e per tutto conforme all' originale, come se si stesse usando una fotocopiatrice di alta qualità !

Sono disponibili finanche delle funzioni che permettono di migliorare la qualità delle Pagine contenenti immagini, cambiarne il contrasto, la luminosità, la nitidezza, aumentarne o diminuirne le dimensioni, effettuare ritagli.

Le pagine dei documenti possono essere esportate come files in diversi formati standard (pdf, tif, etc...), così da poter essere distribuite a terzi o riutilizzate con altri programmi di grafica, di elaborazione testi, di visualizzazione, etc.... Si può anche inviarle direttamente mediante fax o posta elettronica. Con un documento elettronico si riesce a fare tutto quello che si fa con un documento cartaceo, e molto di più !

2. Vantaggi dell'applicazione

Quindi i principali vantaggi che può dare l'archiviazione ottica dei documenti sono:

La riduzione degli spazi dedicati all' archivio è estrema: si passa dai molti metri cubi necessari per contenere montagne di carta, ai pochissimi centimetri cubi necessari a contenere le stesse informazioni

Minimizzazione dei costi di gestione: meno costosissimo spazio occupato, meno personale necessario ad archiviare, riordinare e ricercare manualmente documenti a volte introvabili.

La riservatezza e la sicurezza degli archivi è totale: i documenti non sono alla portata di tutti, ma sono accessibili solo a chi è abilitato.



www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

Inalterabilità dei documenti: niente perdite accidentali o dolose di documenti, niente più documenti sbiaditi, strappati o macchiati.

Condivisione istantanea e ufficio senza carta: non più documenti cartacei che passano da una scrivania ad un'altra, ma condivisione totale ed immediata, anche via Internet.

Aumento della produttività: eliminazione di tempi morti e più tempo per pensare, decidere ed agire

Integrazione multimediale dei dati: informazione più completa, più immediata e meglio fruibile.

Miglioramento dell'immagine aziendale: risposte sempre pronte e certe, in qualsiasi momento.

3. Requisiti hardware

Caratteristiche di una postazione per l'acquisizione

Il programma non richiede particolari dispositivi hardware e si adatta alle più diverse situazioni. È evidente che, nel caso si debbano acquisire molti documenti, la disponibilità di un Personal Computer di discreta capacità e velocità, agevola enormemente il lavoro. Particolare attenzione va prestata agli scanner. Vi sono numerosi dispositivi in commercio ma quelli adatti per l'acquisizione dei documenti devono avere due caratteristiche peculiari.

· La velocità (almeno 15 / 20 pagine al minuto)

· Un driver completamente pilotabile (ideali sono i driver Twain Cfm). Per l'acquisizione di immagini a colori, possono essere collegate fotocamere digitali, preferibilmente con interfaccia Twain.

Per il corretto funzionamento dell'archiviazione documentale nonché per ridurre i tempi di scansione alla luce dei volumi di lavoro attesi, è necessario che i dispositivi hardware abbiano caratteristiche adeguate alle specifiche singole esigenze.

4. Ambiente operativo

a. Lato Server

Il software per l'acquisizione della documentazione cartacea, la gestione dello scanner e la successiva indicizzazione è sviluppato in ambiente Microsoft Visual Basic, con una base dati compatibile con le più diffuse applicazioni Microsoft sotto il sistema operativo Microsoft Windows.

b. Lato client

Per le operazioni di consultazione e ricerca delle informazioni archiviate ed indicizzate non vi è bisogno di alcun software da installare, poiché il sistema si avvale delle moderne tecnologie che fanno uso di strumenti che permettono l'utilizzo dei software attraverso Microsoft Internet Explorer. Il vantaggio principale di questo tipo di applicazioni è la velocità di esecuzione, l'utilizzo su macchine anche non estremamente potenti, la facilità di assistenza e manutenzione che viene comunque effettuata soltanto dal lato server e non per ogni client che utilizza l'applicazione stessa.

Ne scaturiscono, quindi, svariati vantaggi derivanti dalla velocità di esecuzione in caso di malfunzionamenti del sistema, di aggiornamenti del programma con nuove funzionalità, che non abbisognano di installazioni su ogni macchina che utilizza l'applicazione per la consultazione e la ricerca, **ma solamente sulla macchina che funge da server per l'archiviazione e l'indicizzazione.**

5. Addestramento all'uso

È previsto un addestramento **gratuito** all'utilizzo del software, sia per quanto concerne l'utilizzo dal lato server, sia quello dal lato client. Per quanto riguarda l'utilizzo dell'applicazione dal lato server, l'addestramento **sempre gratuito** si svilupperà sulle modalità di corretto utilizzo dello scanner secondo standard prefissati (velocità, stato dei documenti cartacei, risoluzione, dimensioni dell'immagine acquisita) oltre che sulle modalità di utilizzo dell'interfaccia per la generazione di protocolli univoci al fine dell'identificazione successiva del materiale archiviato.

Dal lato client la formazione **gratuita** del personale consisterà nell'illustrazione dell'interfaccia di ricerca e consultazione del materiale archiviato attraverso l'utilizzo di Microsoft Internet Explorer. Sono previsti dei tempi di addestramento estremamente brevi poiché, dal lato server la procedura è quasi completamente automatizzata ed i dati da introdurre da parte dell'operatore saranno richiesti soltanto all'inizio della

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

procedura di scansione per determinare a quale pratica o a quale cliente il materiale che si sta archiviando appartiene. Per quanto riguarda, invece, il lato client la procedura utilizza uno strumento di interfaccia già ben conosciuto da chi opera in internet e l'addestramento consisterà semplicemente nella spiegazione dell'utilizzo dei criteri di ricerca del materiale archiviato (parametrizzazione).

6. Manualistica

E' previsto un manuale utente dove saranno contenute le informazioni per il corretto utilizzo del sistema sia dal lato server che dal lato client; esso consentirà anche agli utenti meno esperti, attraverso una rapida e facile consultazione, l'uso del software.

7. Espansione del sistema

- Eventuale installazione di sistemi Juke-Box di cd rom per l'archiviazione permanente automatizzata;
- Eventuale apertura del sistema software di archiviazione documentale alla rete internet per la ricerca e consultazione dall'esterno;
- Installazione e configurazione di un gateway e firewall per la creazione di una VPN (Virtual Private Network) per la ricerca e la consultazione INTERNET della documentazione archiviata.

IMPEGNO ECONOMICO :

> Newsletter

Anagrafica contatti
Gestione Newsletter, Promo, comunicazione
Pannello di controllo per spedizione messaggi
Backoffice

NLA-ASP	Newsletter – Attivazione	1	1.800,00
NLC-ASP	Newsletter – Installazione	1	240,00
TOTALE Newsletter IVA DI LEGGE ESCLUSA			€ 2.040,00

> Call Center

Anagrafica Contatti
Gestione Utenti
Gestione Reparti
Registrazione Chiamate
Visualizzazioni e stampe della cronistoria delle chiamate
Login di accesso per utente per controllare le notizie di propria competenza
Gestione delle chiamate con aggiornamento risposta e stato risolto si/no

CCA-ASP	Call Center – Attivazione	1	1.960,00
CCC-ASP	Call Center – Installazione	1	920,00
TOTALE Call Center IVA DI LEGGE ESCLUSA			€ 2.880,00

> CRM – Customer Management

Funzioni : Call center – assistenza clienti – TeleMarketing – Reporting

Call Center (Vedi sopra)
Anagrafica estesa contatti
Dettaglio E/C

Ordini In corso
 Stato ordini
 Comunicazioni Spedite
 Area riservata alla registrazione di tutte le iterazioni con il Contatto in fase di assistenza o in fase commerciale
 Login di accesso per utente per visualizzare le notizie di propria competenza
 Visualizzazioni e stampe della cronistoria dei contatti precenti
 Statistiche di contatto
 Gestione Newsletter, Promo, comunicazione
 Pannello di controllo per spedizione messaggi
 Backoffice

CRMA-ASP	CRM- Attivazione	1	2.400,00
CRMC-ASP	CRM – Installazione	1	220,00
TOTALE C.R.M. IVA DI LEGGE ESCLUSA			€ 2.620,00

> G.A.D. – Gestione Archiviazione Documentale

GAD-ASP	Gestione Archiviazione Documentale - Attivazione	1	6.000,00
GADC-ASP	Gestione Archiviazione Documentale – Installazione ed addestramento	1	1.200,00
TOTALE G.A.D. IVA DI LEGGE ESCLUSA			€ 7.200,00

RIEPILOGO GENERALE

Codice	Descrizione	Q.ta'	P.Totale
NLA-ASP	Newsletter – Attivazione	1	2.040,00
CCA-ASP	Call Center – Attivazione	1	2.880,00
CRMA-ASP	CRM- Attivazione	1	2.620,00
GAD-ASP	Gestione Archiviazione Documentale - Attivazione	1	7.200,00
TOTALE C.R.M. IVA DI LEGGE ESCLUSA			€ 14.740,00

E-COMMERCE

1. Area E-Commerce

➤ PORTALE "NOME AZIENDA.IT"



www.xenianet.it – info
 Xenia Net Srl – Sede legale : Via Tenente
 Sede operativa : Via Provinciale San G
 Tel. 081 61.71.726 - Fax

- "HOME" page realizzata in ambiente Flash/Html/ASP con immagini e colori che rispecchiano i prodotti e l'azienda;
- Applicazione di **E-COMMERCE** con la gestione autonoma dei prodotti e prezzi ;
- Transazione bancaria con **gateway bancario** x pagam.con carta di credito o altre forme da voi prescelte;
- Area **tematica** dei prodotti trattati;
- Area dove visionare i **cataloghi** distinti per categoria merceologica;
- un'area dove consultare, ed eventualmente scaricare, **listini** e documentazione da consultare;
- Iscrizione alla **newsletter** (da gestire nell'area backoffice) con inserimento automatico in aree omogenee;
- Area **NEWS** dove far scorrere le notizie più importanti (promozioni, offerte, ecc.);
- Pagina "**DOVE SIAMO**" con una mappa ed i riferimenti, una piccola storia dell'"**AZIENDA**";
- Pagina "**CONTATTI**" per raccogliere i dati dei clienti eventualmente interessati;

➤ BACKOFFICE

In un'area di backoffice potranno essere aggiornati in "**totale autonomia**" i contenuti, le foto e, "**tutti**" i testi del sito.

Alcune applicazioni potranno fornire dati utili quali :

- Statistiche di contatto ;
- Resoconti economici ;
- Servizio Newsletter ai nominativi iscritti al servizio, con selezionabilità previste nei form di acquisizione;

2. Area Prodotti per visionare filmati e anteprime prodotti

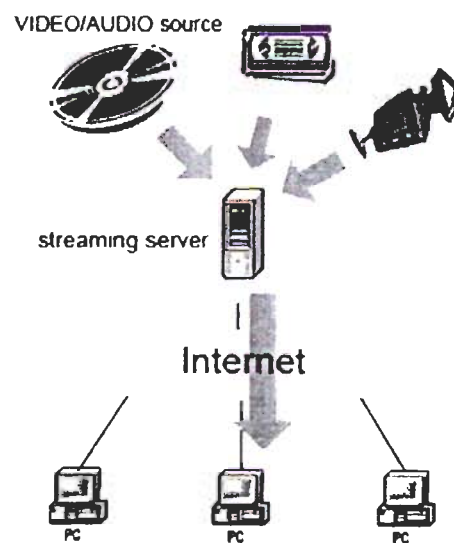
Il termine **streaming** identifica un flusso di dati audio/video trasmessi da una sorgente a una o più destinazioni tramite una rete telematica. Questi dati vengono riprodotti man mano che arrivano a destinazione.

Streaming on demand

I contenuti audio/video sono inizialmente compressi e memorizzati su un server come file. Un utente può richiedere al server di inviargli i contenuti audio/video. Non è necessario scaricarli per intero sul PC per poterli riprodurre: i dati ricevuti vengono decompressi e riprodotti pochi secondi dopo l'inizio della ricezione. Questo ritardo serve a creare un polmone per rimediare a ritardi o microinterruzioni della rete. Di questo tipo sono i flussi streaming di Real Video e Real Audio, Windows Media Player, QuickTime, Adobe Flash Video (quest'ultimo tipo di formato file utilizzato nel sito di Youtube).

Streaming live

Simile alla tradizionale trasmissione radio o video in **broadcast**. Anche in questo caso i dati sono trasmessi utilizzando opportune compressioni per alleggerire più possibile il carico sulla rete. La compressione dei contenuti introduce nel flusso un ritardo di circa dieci secondi. Nel campo dello streaming live, di solito, questo ritardo non costituisce un problema.



3. Studio per il posizionamento dei siti.

> Registrazione e posizionamento nei maggiori motori di ricerca;

Riuscire ad **aumentare la visibilità dei siti** sul web, al fine di incrementare il numero delle visite degli utenti, è il desiderio di qualunque webmaster o proprietario di un sito web.

I motori di ricerca sono uno degli strumenti migliori per riuscire ad acquisire un'**alta visibilità** su Internet, in quanto consentono di veicolare gli utenti proprio verso quei siti web che gli utenti stessi sono interessati a trovare. **I motori di ricerca** sono strumenti per mezzo dei quali è possibile ricercare alcuni termini (parole) all'interno di una grande quantità di siti web. In seguito ad una ricerca, i motori di ricerca riportano una lista di siti che contengono i termini cercati. Un primo importante passo da compiere è imparare a distinguere i motori di ricerca dalle **directory** o "cataloghi". Una directory contiene una raccolta di indirizzi di siti web, catalogati per tipologia dei contenuti, che sono stati espressamente selezionati da personale umano.



In sintesi, i webmaster e i proprietari di siti web fanno richiesta per venire catalogati e le directory accettano nel proprio archivio solo i siti web che raggiungono un certo standard qualitativo.

1. Gli obiettivi

L'obiettivo dei motori di ricerca è quello di fornire agli utenti dei risultati di ricerca attinenti ai termini cercati. L'obiettivo del webmaster è quello di creare un sito dai contenuti interessanti, ben strutturati e correlati ai termini che gli utenti cercheranno sui motori.

2. Il posizionamento richiede tempo e non è automatizzabile

È estremamente difficile ottenere buoni risultati applicando ciecamente semplici regolette, come farebbe un automa. Il posizionamento richiede la presenza di un cervello umano abbastanza intelligente da comprendere cosa sta facendo e abbastanza curioso da desiderare di approfondire le tecniche. Non esistono soluzioni facili e veloci per gente pigra.

3. L'ottimizzazione è parte integrante del sito

Il posizionamento non è un processo da applicare ad un sito successivamente alla sua creazione, ma qualcosa da tenere in considerazione fin dalla fase progettuale del sito stesso. I siti che ottengono i migliori risultati sono quelli che sin dall'inizio hanno curato l'ottimizzazione delle pagine e dei contenuti. Gli altri possono incontrare difficoltà.

4. I contenuti sono tutto

I motori di ricerca sono particolarmente ghiotti di siti dai contenuti interessanti, possibilmente corposi e ben strutturati e impaginati all'interno del sito. I testi da pubblicare sulle pagine del sito vanno scritti con attenzione e bisogna assicurarsi che siano ben attinenti ai temi trattati dal sito e che contengano alcuni dei termini che gli utenti presumibilmente cercheranno sui motori. Una pagina carente di testo è una pagina priva dell'ingrediente principale.

Registrazione nei motori

La registrazione nei motori di ricerca è meglio effettuarla manualmente; per poi visitare le apposite pagine di registrazione fornite dai motori e segnalare l'indirizzo del sito. Poi ci si può dimenticare della registrazione: nei due/tre mesi successivi è bene lasciar perdere la presenza sui motori e tornare a lavorare sul sito per migliorare e aumentare i suoi contenuti. Trascorsi i tre mesi, si deve tornare a controllare se i motori hanno incluso il sito nei propri archivi e la posizione ottenuta con le keywords sulle quali si è puntato.

> Project & concept Design

Obiettivo:

incontri di consulenza internet dedicati alla traduzione delle idee del cliente per il raggiungimento degli

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

obiettivi e dei target prefissati. Progettazione dei contenuti del sito, della navigazione e della usabilità in base ai contenuti. Scelta della piattaforma tecnologica per il completamento del progetto.

Attività:

1. Studio e Ricerca del / i nome / i a dominio libero per la registrazione
2. Acquisizione dati aziendali , loghi , immagini, informazioni generali.. etc
3. Determinazione degli obbiettivi del sito
4. Scelta degli utenti di riferimento
5. progettazione dello schema di navigazione
6. Studio Usabilità, Interattività ed Animazione
7. Studio della concorrenza
8. Pianificazione e raccolta delle risorse (grafica, bottoni, filmati, foto, sfondi,...etc)

Obiettivo:

Realizzazione dell'interfaccia grafica (sito web) in coerenza con l'immagine coordinata aziendale ed i contenuti del sito tramite l'integrazione delle tecnologie web concordate nella fase di project.

Attività:

1. Disbrigo pratica di registrazione / trasferimento dominio presso il NIC (Registration Authority.)
2. Elaborazione interfaccia grafica sito web (homepage, Stile, Bottoni, sfondi, etc.)
3. Elaborazione musicale ed effetti sonori
4. Mappa di navigazione e Moduli di ricerca
5. Verifica della compatibilità delle pagine con i browser piu' diffusi
6. Creazione dei fogli di stile CSS
7. Creazione applicazioni Javascript
8. Creazione pagine HTML,Flash,Asp,Php

Obiettivo:

L'attività di gestione redazionale dei contenuti tramite l'aggiornamento e la manutenzione delle pagine web del sito e l'assistenza alle componenti del progetto quali posta elettronica e sistemi di sicurezza.

Attività:

1. **Manutenzione ed Aggiornamento** delle pagine web
2. **Manutenzione caselle** di posta elettronica
3. **Copie di backup** del sito web
4. **Assistenza Telefonica su browser e client** di posta elettronica
5. **Assistenza Telematica** su sito web
6. Consulenza Internet per la sicurezza della rete aziendale

> Banner

1. Creazione banner pubblicitari 460x60 pix oppure 230x60 pix in gif animata o flash
2. Eventuale registrazione nei circuiti gratuiti di scambio banner

IMPEGNO ECONOMICO :

Descrizione	Quant	Una Tantum	Canone annuo
AMMINISTRAZIONE SERVER NOMI A DOMINIO, GESTIONE POSTA ELETTRONICA, SERVIZI ANTRI INTRUSIONE, ANTIVIRUS, SISTEMA DI BACKUP, ACCESSI REMOTI	1	€ 4.000,00	€ 550,00

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

Realizzazione del "PORTALE" con le caratteristiche descritte: <ul style="list-style-type: none"> • Project & concept Design • 6 ½ giornate web project c/o la sede del Cliente • Web Design, sviluppo layout ed interfaccia base sito web • Applicazione ASP catalogo e carrello; • Assistenza web & Content management ; • Realizzazione di Banners; 	1	€ 6.050,00	
1. Area E-Commerce Vendita di prodotti	1	€ 4.500,00	€ 650,00
2. Area Prodotti per rivedere on line le riprese di filmati di sfilate o anteprime prodotti in più dimensioni	1	€ 5.000,00	€ 500,00
3. Studio per il posizionamento motori di ricerca.	1	€ 2.500,00	€ 350,00
Gestione dei contenuti del sito, analisi della comunicazione e traduzione in una lingua (inglese)	1	€ 1.000,00	
AREA BACKOFFICE ed AMMINISTRAZIONE DEL SITO			
TOTALE GENERALE IVA DI LEGGE ESCLUSA		€ 23.050,00	€ 2.050,00

N.B. I canoni e l'assistenza non sono ammissibili a contributi a valere sulla Mis. 5.2

CERTIFICAZIONE DI QUALITA'

A) Introduzione.

La qualità è un requisito permanente della vita moderna.

I consumatori vogliono comperare solo prodotti e servizi di elevata qualità, per esempio, nei trasporti, nei servizi sanitari, nelle telecomunicazioni, nell'energia, nel campo della formazione e dell'istruzione, nei servizi alle imprese, nel commercio, nella distribuzione.

La qualità è una caratteristica della vita di ogni giorno, pertanto anche per il settore della ditta "**Cliente**" la qualità deve diventare parte integrante della filosofia dell'impresa.

L'attuazione di una politica per la qualità, quale strumento strategico dell'approccio orizzontale della nuova politica della Comunità, deve esaltare la consapevolezza della qualità, lo sviluppo armonioso delle infrastrutture della qualità, e un uso più ampio di nuovi metodi per la gestione della qualità, allo scopo di conseguire gli obiettivi definiti nel trattato di Maastricht miranti a:

- accelerare l'adattamento ai cambi strutturali;
- incoraggiare la creazione di un ambiente che favorisca l'iniziativa e lo sviluppo di imprese Comunitarie;
- incoraggiare la cooperazione fra le imprese;
- promuovere un maggiore sfruttamento del potenziale delle imprese e di politiche per l'innovazione, la ricerca e lo sviluppo dei vari settori.

www.xenianet.it - info@xenianet.it

Xenia Net Srl - Sede legale : Via Tenente Corrado, 22 - 83100 - Avellino

Sede operativa : Via Provinciale San Gennaro 12/ A - 80124 - Napoli

Tel. 081 61.71.726 - Fax 081 230.33.34

Quindi la politica Comunitaria per la qualità consentirà, non solo di soddisfare maggiormente i requisiti dei vari mercati - siano essi regionali, nazionali, Comunitari o internazionali - con prestazioni di livello più elevato che in precedenza e con maggiore competitività rispetto ai loro concorrenti interni ed esterni, ma anche di soddisfare più compiutamente le nuove aspettative della società in termini di uso più efficiente delle risorse disponibili.

B) Cooperazione e principio di sussidiarietà.

Allo scopo di onorare i principi di sussidiarietà e di trasparenza, la politica Comunitaria per la qualità prende in considerazione le varie iniziative e misure progettate e messe in atto a livello regionale, nazionale ed europeo, allo scopo di rafforzare e sviluppare un ambiente tecnico uniforme, tecnico competente, credibile ed efficace per assicurare un funzionamento più liscio del mercato interno

C) Il principio di approccio orizzontale.

La politica d'impresa della Comunità è basata su un "approccio orizzontale" che tende a migliorare la competitività alla base, eliminando nel contempo le debolezze e rafforzando i punti forti, senza concentrarsi su settori particolari.

La politica per la qualità è pertanto uno degli elementi strategici di questo "approccio orizzontale" alla politica d'impresa, insieme alle politiche relative alla ricerca e allo sviluppo, all'addestramento e alle piccole e medie imprese.

D) Principio sociale.

La politica per la qualità europea si propone di incoraggiare lo sviluppo di un approccio europeo alla qualità basato sullo sfruttamento del potenziale umano come elemento chiave delle organizzazioni, l'integrazione flessibile delle diverse culture nazionali degli Stati Membri e la promozione di un migliore clima fra i Funzionari e chi dirige, stabilendo obiettivi comuni allo scopo di migliorare il livello e la qualità della vita dei cittadini dell'Unione Europea.

E) Principio strutturale.

Lo sviluppo della politica europea per la qualità promuove il rafforzamento delle infrastrutture della qualità attraverso una cooperazione più stretta, maggiore efficienza e livelli più adatti ai nuovi requisiti dell'economia europea.

F) Principio concettuale.

La definizione di questa politica per la qualità è basata sull'adozione di un nuovo più ampio concetto di qualità.

Ciò riflette l'estensione con cui il prodotto/servizio soddisfa le prescrizioni, la sua adeguatezza e le caratteristiche addizionali di eccellenza ad un prezzo competitivo.

Esso rappresenta pure, tuttavia, una nuova filosofia verso la gestione strategica delle imprese basata sul pieno coinvolgimento della direzione e dei Funzionari e il miglioramento continuo, con l'obiettivo finale della soddisfazione del cliente.

Allo stesso tempo, questo nuovo concetto di qualità allarga la nozione di cliente all'interno dell'impresa considerando ciascun dipendente come cliente di quanto lo precede e come fornitore di quanto lo segue.

G) Principio di globalizzazione internazionale.

L'attuazione della politica per la qualità mira, inizialmente, a consolidare il principio di mutuo riconoscimento nella legislazione e in altre aree regolamentate e contribuire in questo modo alla libera circolazione di merci e servizi nel mercato interno e, in secondo luogo, promuovere la creazione di una genuina cultura dinamica per la qualità nella Comunità.

H) Gli obiettivi di una politica per la qualità.

La politica per la qualità considerata non sorge dagli obblighi contenuti nella legislazione, ma da una domanda implicita all'interno dell'economia europea e questa politica deve creare le condizioni per:

- *la creazione di una nuova cultura della qualità in Europa che prenda in considerazione il ruolo chiave del consumatore e coinvolga tutti i partner economici;*
- *lo sviluppo della competitività dell'economia europea rispetto ad altri blocchi economici;*
- *l'esistenza nel mercato europeo di prodotti e servizi di qualità;*

Nel formulare una politica per la qualità come parte integrante della politica d'impresa della Comunità, la Commissione ha cercato di conseguire i seguenti obiettivi:

- promuovere la convergenza della domanda all'interno dei mercati nazionali e comunitario verso obiettivi qualitativi comuni;
- rafforzare la dinamica dell'eccellenza;
- promuovere l'uso di tecniche di gestione della qualità all'interno della Comunità;
- rinforzare e promuovere le infrastrutture della qualità per soddisfare le nuove condizioni di mercato e rispondere alle evoluzioni della situazione mondiale;
- irrobustire la dinamica della qualità assicurando coerenza e coesione fra le aree coperte dalla legislazione e quelle delle attività private;
- contribuire al completamento del mercato interno livellando la qualità dei prodotti e dei servizi;
- aiutare l'economia europea a conseguire prestazioni più elevate e maggiore competitività rendendo i vari strumenti e metodi della qualità più accessibili alle imprese comunitarie.

I) Sviluppo e dimostrazione dei metodi e tecniche della qualità.

Questo aspetto tende a facilitare l'accesso per le imprese allo sviluppo e all'impiego di nuovi metodi e tecniche per la qualità attraverso obiettivi specifici:

- promozione della gestione della qualità da parte di imprese industriali e di servizio, delle pubbliche autorità e dagli organismi di valutazione della conformità

- promozione della comunicazione di conoscenza intra-comunitarie sulla gestione della qualità, particolarmente per le piccole e medie imprese, attraverso misure per trasferire le migliori pratiche fra gli organismi nazionali o europei per la promozione della qualità;
- sviluppo di coesione fra i vari strumenti per la gestione dell'innovazione e della qualità;
- sviluppo di scambi di esperienze fra politiche nazionali e regionali per la promozione della qualità come strumento per gestire l'innovazione nella Comunità.

IMPEGNO ECONOMICO

Sulla base di una stima di circa 20 giornate di consulenza per raggiungere l'obiettivo certificazione, l'impegno economico che dovrà sostenere **la Ditta "Cliente"** è pari a :

€ 12.400,00 (dodicimilaquattrocento) + IVA

NO

Negli importi suddetti sono comprese le spese di viaggio del Consulente dal proprio domicilio a quello della Ditta Cliente ed inoltre sono comprensivi del materiale didattico e normativo necessario.

I suddetti importi non sono comprensivi dei costi di certificazione relativi all'intervento dell'Ente di Parte Terza suggerito e sono da richiedere direttamente all'ente.

Agli importi preventivati dall'Ente dovranno essere aggiunti i costi di viaggio, vitto ed alloggio dell'Ispettore.

N.B. I costi per canoni annui e per assistenza non sono ammissibili a contributi a valere sulla Mis. 5.2

La presente relazione è stata curata dal Dott. Salvatore Moria, Responsabile Tecnico della Xenianet Srl, società di informatica e di consulenza organizzativa con sede operativa in Napoli alla Via Prov. S.Gennaro, n° 12

Napoli, 30.9.2009

XENIANET S.r.l.

