



**COME PUÒ UN SOFTWARE
PER LA TENTATA VENDITA
OTTIMIZZARE IL MAGAZZINO?**



**NELLA DISTRIBUZIONE ITINERANTE
LA TENTATA VENDITA RAPPRESENTA
UNO DEI MODELLI OPERATIVI PIÙ
COMPLESSI ED ESIGENTI.**

Gestire una flotta di agenti commerciali che consegnano direttamente la merce dal furgone, emettono documenti di trasporto o fatture in tempo reale e incassano i pagamenti sul campo richiede una grande precisione.

GESTIRE UNA FLOTTA DI AGENTI COMMERCIALI CHE CONSEGNANO DIRETTAMENTE LA MERCE DAL FURGONE, EMETTONO DOCUMENTI DI TRASPORTO O FATTURE IN TEMPO REALE INCASSANDO I PAGAMENTI SUL CAMPO, RICHIEDE UNA PRECISIONE ENORME.

Come Funziona e Quali sono le Caratteristiche di un Software per Tentata Vendita?

Il software per la tentata vendita è una soluzione informatica progettata per gestire in modo efficace le operazioni effettuate da agenti in mobilità. Questo tipo di software permette di ottimizzare il processo di vendita, dalla gestione degli ordini alla fatturazione, fino all'incasso dei pagamenti, tutto in tempo reale.

Il flusso di lavoro si basa sul concetto di magazzino viaggiante, una strategia operativa che trasforma il trasporto delle merci in tempo di stoccaggio utile.

Carico della merce: prima della partenza, il furgone viene rifornito e la merce viene associata digitalmente al mezzo tramite il gestionale di magazzino.

Visita e vendita on the road: durante il giro visite pianificato, l'agente utilizza l'applicazione mobile per consultare le anagrafiche dei clienti, verificare la disponibilità delle scorte a bordo e registrare l'ordine o la vendita.

Emissione documenti e incasso: il sistema genera automaticamente il Documento di Trasporto (DDT) o la fattura immediata, gestendo contestualmente i pagamenti (anche tramite POS mobile).

Sincronizzazione dei dati: le informazioni confluiscono in tempo reale o al rientro nel database centrale dell'azienda, aggiornando contabilità, scorte e prima nota senza alcuna immissione manuale.

Un buon software per tentata vendita deve presentare diverse caratteristiche fondamentali, tra cui:

- *Interfaccia user-friendly per facilitare l'uso da parte degli agenti*
- *Integrazione con il sistema di gestione aziendale per garantire un flusso di informazioni continuo*
- *Funzionalità per la gestione dei pagamenti e delle fatture in tempo reale*
- *Supporto per la gestione dei resi e delle scadenze*

Quali sono i Vantaggi di una Gestione Avanzata della Tentata Vendita?

Digitalizzare la rete di vendita itinerante tramite un software specifico porta a una svolta radicale nei processi aziendali.

Eliminazione degli errori e del tempo perso: non è più necessario ricopiare a fine giornata le comande cartacee o le bolle scritte a mano, azzerando i classici errori di trascrizione.

Controllo rigoroso delle giacenze: l'agente sa sempre con esattezza quale merce si trova sul proprio furgone e la direzione aziendale monitora in tempo reale i movimenti delle scorte periferiche.

Operatività in modalità offline: le migliori applicazioni per la vendita in mobilità continuano a funzionare anche in assenza di copertura internet, memorizzando i dati localmente per sincronizzarli non appena torna disponibile il segnale.

Stampa documenti sul campo: l'abbinamento del terminale con stampanti portatili Bluetooth consente di rilasciare nell'immediato ricevute, bolle o fatture cartacee valide a norma di legge.

L'efficacia del lavoro sul campo non dipende solo dal software, ma anche dall'hardware utilizzato dagli operatori. **Un buon gestionale per la tentata vendita deve presentare diverse caratteristiche fondamentali, tra cui: l'interfaccia user-friendly, integrazione con il sistema di gestione aziendale, funzionalità per la gestione dei pagamenti e supporto per la gestione dei resi e delle scadenze.** Quando si sceglie un di terminale tentata vendita, è necessario considerare diversi aspetti chiave; vediamoli di seguito.

Ergonomia e facilità d'uso: l'interfaccia deve essere intuitiva, consentendo all'agente di completare un'operazione di vendita in pochissimi tocchi, anche in condizioni di mobilità scomode.

Resistenza e certificazioni: gli operatori logistici lavorano in ambienti esposti a sbalzi termici, polvere e urti accidentali. L'uso di palmari o smartphone resistenti previene costosi fermi macchina.

Connettività ibrida: i dispositivi devono supportare la connessione cellulare (4G/5G) per la sincronizzazione dei dati e il modulo Bluetooth stabile per il collegamento con stampanti termiche e lettori di codici a barre.

Qual'è il Valore Aggiunto di Sceglierci come Partner Strategico?

Zen srl si propone come punto di riferimento d'eccellenza per l'installazione, la personalizzazione e l'assistenza sulle soluzioni gestionali di Mexal; attraverso un team di professionisti esperti è in grado di affiancare le aziende in ogni fase del percorso. Puoi scoprire nel dettaglio le potenzialità dei servizi offerti da Mexal visitando direttamente la pagina dedicata alla nostra [Soluzione Software Completa!](#)