



xmanager
UTILITIES

Powered by **sistema**
sistemi e tecnologie manageriali

Xmanager Utilities è una suite di soluzioni integrate full web sviluppata da Sixtema in collaborazione con alcuni importanti player del settore Utilities



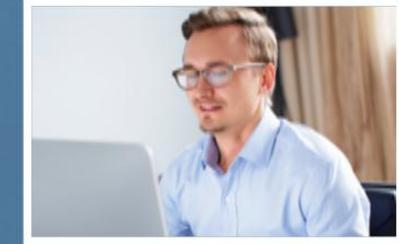
- ✓ potenzia, con soluzioni ad hoc, il processo di gestione e recupero dei crediti verso i clienti, la gestione delle provvigioni verso gli agenti ed il monitoraggio dei kpi core aziendali. Integra e non sostituisce i sistemi informativi esistenti relativi alla rilevazione dei consumi, fatturazione e contabilità.
- ✓ non richiede un radicale cambiamento organizzativo o di architettura informatica perché è basato su una piattaforma aperta e integrabile

La piattaforma software



**Cloud
Responsive
Mobile**

**Accesso sicuro
Profilazione
User-Friendly**



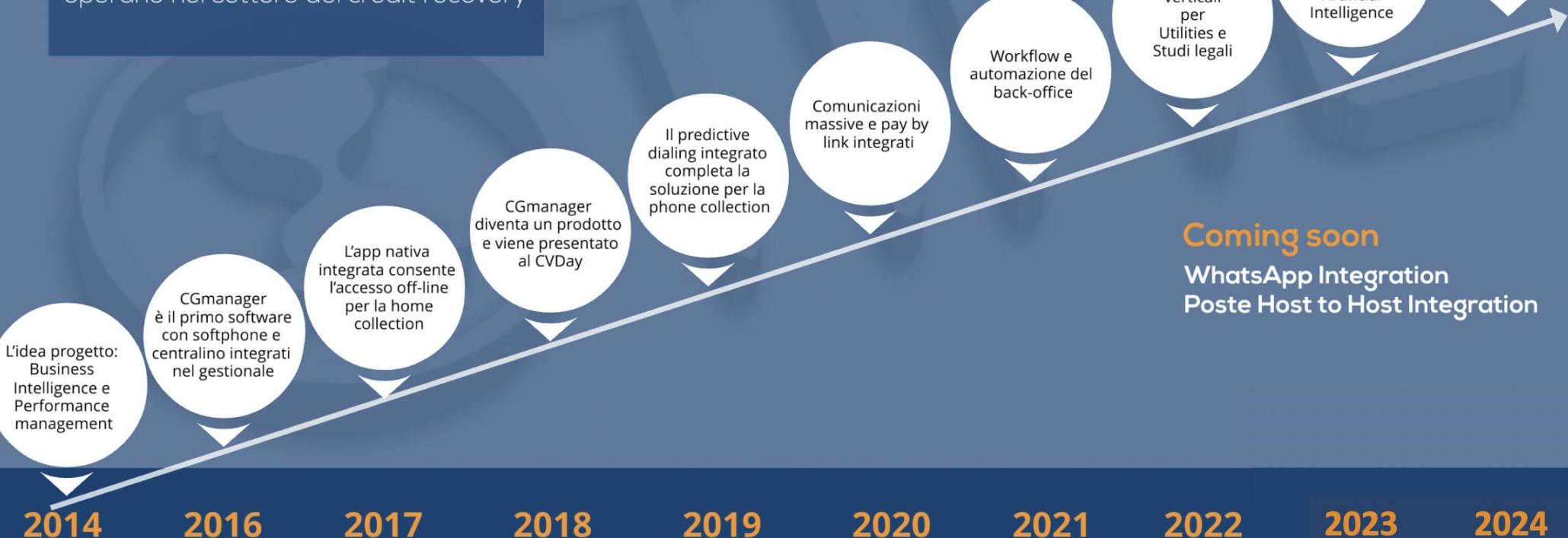
**Modularità
Configurazione
Integrazione**

**Reporting
dinamico
Dashboard
Performance
management**



Gestione e recupero crediti

Il modulo per la gestione e recupero dei crediti è una verticalizzazione di CGmanager, la piattaforma software di riferimento per le aziende che operano nel settore del credit recovery



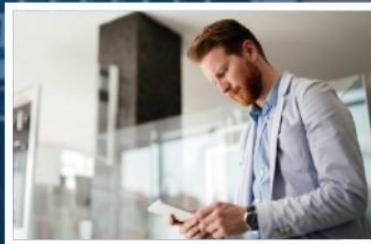
Tutte le funzionalità per il recupero crediti



Le attività di recupero stragiudiziale e legale supportate da un'unica piattaforma

Un'unica applicazione per tutti i tuoi utenti

Agenti



Back-office



Controller

Phone
collection



Direzione

Integrazione con i gestionali

Le funzionalità di integrazione dati consentono di **sincronizzare automaticamente**, con la frequenza definita, i dati di contratti, fatture e pagamenti presenti nei sistemi informativi in uso, in modo da gestire il credito con informazioni sempre *up-to-date*.

CGmanager

Utente connesso: Antonio Russo [demo]

Azienda: Azienda Recupero Crediti CdR: AMMINISTRATORE

CGManager DataWarehouse

Amministrazione Gestione Pratiche Predictive

Menù

Salva e procedi

Torna alla definizione dei campi

Importazione Generica - Mappatura dei campi

Anteprima File

CODICE	CODICE ESTERNO	COMMITTENTE	PRODOTTO	LOTTO	DEBITORE	NDG	CODICE FISCALE	PARTITA IVA	DATA NASCITA	COMUNE DI NASCITA	CAPITALE	INTERESSI	SPESI	ONERI
130460	06/052/00018665 - 06/052/00019381	CR VOLTERA	TR2	1632	XXXXXXXX	YYYYYYYY					9698.19000000000509317032992839813232421875	0	0	0

Obbligatorio Campo Tipo Lunghezza Campo File Formato Default

Obbligatorio	Campo	Tipo	Lunghezza	Campo File	Formato	Default
<input checked="" type="checkbox"/>	Data Affido	DATA		AFFIDO	dd/MM/yyyy	current_date
<input type="checkbox"/>	NDG Cliente	TESTO	100			
<input checked="" type="checkbox"/>	Scadenza Mandato	DATA		SCADENZA	dd/MM/yyyy	current_date
<input checked="" type="checkbox"/>	Posizione	TESTO	50	CODICE		
<input checked="" type="checkbox"/>	Ragione Sociale	TESTO	200	COMUNE DI NASCITA DATORE LAVORO DEBITORE DOCUMENTO DI RICONOSCIMENTO EMAIL DAT LA ENTE RILASCIO DOC FASCIA OPERATIVA		

L'automazione completa delle attività di recupero

Identificazione dei cluster:

- Clienti in fornitura o cessati
- Esposizione del cliente
- Regolarità storica del cliente
- Presenza di assicurazioni e profilo di rischio
- Esiti delle azioni già eseguite

Date di riferimento per le attività:

- Scadenza fatture
- Date piani di rientro e promesse di pagamento
- Data di consegna delle comunicazioni A/R e PEC
- Vincoli per le azioni legali di recupero

AZIONI TIPICHE

invia avviso di pagamento via mail o SMS

invia sollecito di pagamento via mail o SMS

invia diffida PEC o A/R

contatta telefonicamente il debitore

assegna ad una società di recupero esterna

avvia la richiesta di distacco

avvia azioni legali

2 gg. prima della scadenza fattura

1 g. dopo la scadenza fattura

10 gg. dopo la scadenza fattura

5 gg. dopo la consegna della diffida

15 gg dopo il primo contatto telefonico

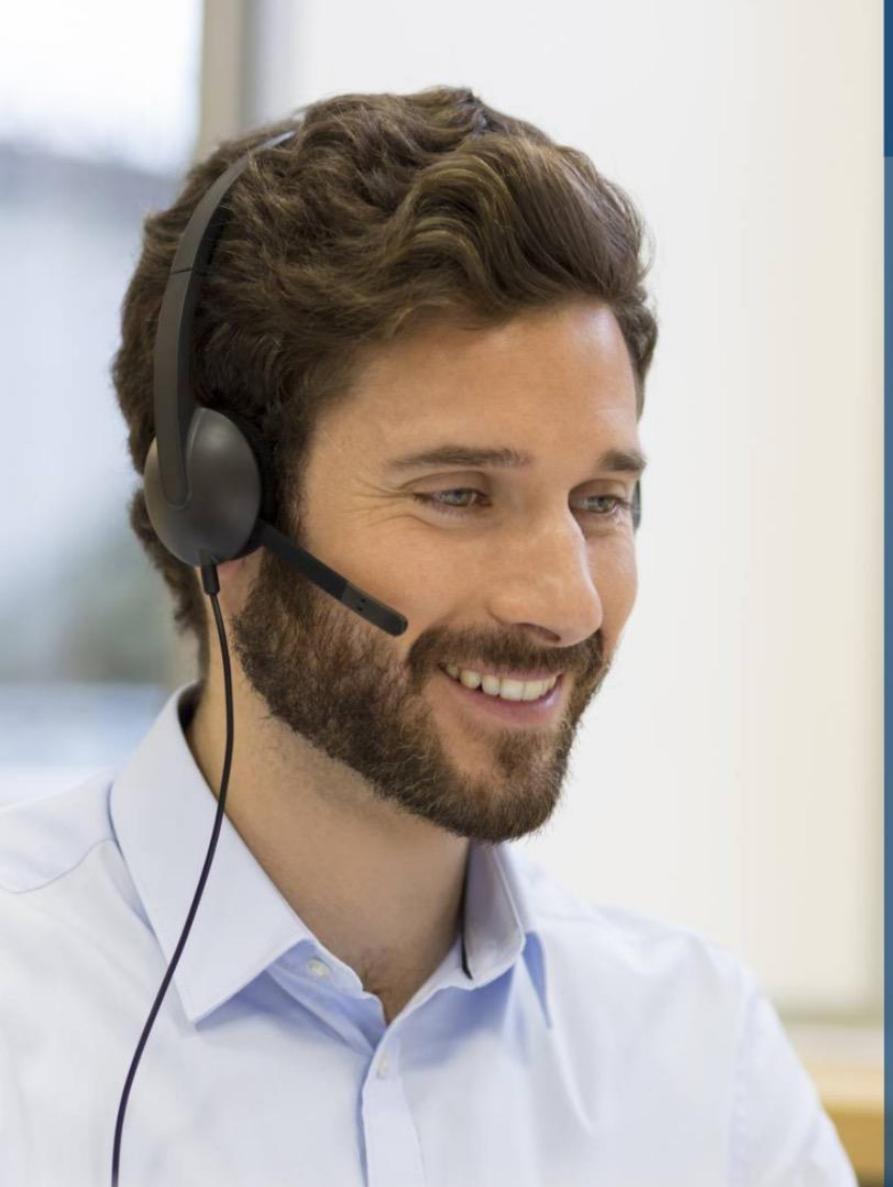
35 gg dopo la consegna della diffida

10 gg dopo il distacco

scadenza fattura

consegna diffida

distacco



Phone Collection: velocità



- ✓ Softphone integrato
- ✓ Apertura automatica della pratica
- ✓ Schedulazione attività
- ✓ Gateway multi-SIM integrati
- ✓ Monitoring delle postazioni
- ✓ *Predictive dialing* integrato
- ✓ Dashboard sulle attività di fonia

Il coinvolgimento degli agenti nel processo di recupero

The screenshot shows a map of Italy with several red location markers. A callout box on the map provides details for a specific entry: DB2 - CS1 - 0000005783765200, Debitor: MO [REDACTED], Indirizzo: FR2, 70, RIETI, RI. Below the map is a modal window titled "Assegnazione pratica ad esattore". It contains the following information:

Pratica N°	0000005783765200	DEUTSCHE BANK S.P.A.	DB2 - CS1
Esattore	FON - Agente FON (Esattore INTERNO)		
Data Affido Esattore	07/09/2018	Data Affido Pratica	06/09/2018
Data Scadenza Esattore	29/09/2018	Scadenza Mandato	28/12/2018

At the bottom of the modal are two buttons: "Azzera Assegnazione" and "Salva".



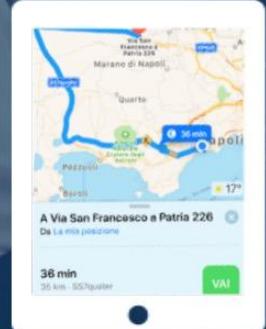
- ✓ Affido per area geografica
- ✓ Affido bilanciato per numero pratica e valore
- ✓ Ri-affido automatico per stessa pratica o debitore
- ✓ Aggiunta di criteri personalizzati
- ✓ Dashboard di bilanciamento del carico
- ✓ Ogni team leader può affidare nel suo team

...anche dallo Smartphone

L'APP, perfettamente integrata e sempre allineata con la piattaforma web, permette di gestire in ogni momento ed in modo estremamente facile tutte le attività del recupero crediti.

Tutte le attività degli esattori in mobilità

- ✓ Notifica degli affidi
- ✓ Lavorazione su tablet con interfaccia dedicata
- ✓ Stampa del fascicolo cartaceo
- ✓ Geolocalizzazione
- ✓ Documentazione foto e video
- ✓ APP nativa per Android e iOS con e senza connettività



Monitoraggio dei clienti e analisi del rischio

La piattaforma abilita il monitoraggio continuo dell'intero portafoglio clienti e l'identificazione delle eventuali posizioni a rischio prima ancora che diventino insolute.

Per indirizzare questa esigenza, la piattaforma può essere alimentata da molteplici fonti informative esterne che integrano le informazioni contrattuali, di fatturazione e pagamento dei clienti.

La piattaforma può importare nativamente::

- ✓ dati assicurativi SACE / Latitudine
- ✓ informazioni sullo stato dei clienti di CERVED
- ✓ informazioni relative ai corrispettivi CMOR

Business Intelligence & Reporting

CGmanager

CGManager DataWarehouse

Analisi Home Pratiche Predictive

Home Page AFFIDO_ESA_DAY PROVVEDA BDG - CONSUNTIVO AFFIDO ESATTORI IMPORT REPORT CTR FCA_OPERATORI MESSAGGI SANTANDER_OP INCENTIVE GEOFOTO CONTROLLO

MODULO CGMANAGER - DASHBOARD AFFIDO ESATTORI

Preferiti: sessione Periodo: Anno corrente Dal: 01/01/2018 Al: 22/10/2018 Filtra Azera

Filtro: -

DASHBOARD:

Contentore Pratiche Importo Totale Cash Balance Num Pratiche

Da Assegnare	52.611,74	783.568	107
In Lavorazione	22.358.719,62	73.126.092	7.391

✓ già pronte all'uso

✓ personalizzate, configurabili

✓ operative per il singolo agente

✓ per il team leader

✓ per la direzione

Dimensioni Esporta

» Geo > Regione

Regione	Importo Totale	Cash Balance	Num.Pratiche
—	1.768,86	80.698,50	5
ABRUZZO	187.704,75	1.980.253,43	215
BASILICATA	439.912,00	1.806.898,59	134
CALABRIA	1.305.888,21	2.623.603,00	259
CAMPANIA	9.336.580,99	21.268.170,85	2.308
EMILIA ROMAGNA	199.550,83	3.290.766,62	328
FRIULI VENEZIA GIULIA	9.448,08	220.324,51	23
LAZIO	2.550.884,15	13.269.435,09	1.681
LIGURIA	9.749,54	317.691,01	31
LOMBARDIA	109.080,76	2.540.797,79	291
MARCHE	84.304,67	1.448.180,61	139

Dimensioni Esporta

» Affidate > Esattore

A pie chart illustrating the distribution of data across different categories. The largest segment is yellow (79%), followed by green (5%), blue (5%), orange (4%), red (3%), and purple (3%).

Provvidenze e incentivi real time

Predictive

Configurazione Incentivi - AG2 - CC - HC2A

THE JEWISH COMMUNITY

Lotto
CMP-C03-2018-07-14-CAMPANIA-A2-Fattore ESTERNO

www.elsevier.com/locate/jtbi

L'PROVVIDENZA ITALIA S.P.A.						
PER	PER	PER	PER	PER	PER	PER
PIRELLA - JA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
BUONOCORE ROSA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
CATERINO PASQUALE	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
CINNAMON ANTONIO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
ODIETI MARIANTONIO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
GUERRA MARINA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
FAUTA ANTONELLA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
FONTANILLA MARIA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
FONTANILLA MARIA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
Totale Pratica [0010730100011950]						
		00,00	00,00	00,00	00,00	00,00
GAULICCIOLI DANIELE	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
MALAROSSI PATRICK	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
MARCELLO BATTISTINA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
MARCIARO ANGELO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
MARTINELLO ALESSANDRO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
MATTEI FRANCESCO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
MELUMI SALVATORE	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
PELLINO SALVATORE	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
Totale Pratica [001073010000950]						
		00,00	00,00	00,00	00,00	00,00
PEPE ANTONIO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
VALLUFUCIO NICOLA	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
VASSIANO MASSIMO	00000000000000000000000000000000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000	00-00-0000
Totale Pratica [00107301000026 -]						
		00,00	00,00	00,00	00,00	00,00
Totale provvigionati						
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Totale Committente [ITALIA S.P.A.]						
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
N° Pratiche (1)						
		7.641,94	0,00	142,70	0,00	7.884,64

[View all posts](#) | [View all categories](#)

 Diversi modelli di calcolo delle provvigioni

 Massima flessibilità nella configurazione degli incentivi

Gestione degli anticipi condizionati

 Dashboard di monitoraggio di provvigioni e incentivi



La gestione della rete agenti

- ✓ Rete agenzie e agenti a livelli indefiniti
- ✓ Profilazione degli agenti in base al contratto
- ✓ Gestione degli area manager

Provvigioni e bonus per un mercato in continua evoluzione

Descrizione* ENERGY TB

Natura* Standard

Mercato* Energia Elettrica

Linea* Micro Business

Dal* 01/01/2010

Rinnovo-Conguaglio*

Politiche Storno Storno (7 :) 0% x Storno (4 : 6) 50% x Storno (0 : 3) 100% x

Versione-Tipo 1 Gettone

Classificazione* Pianeta

Indicatore* kWh

Stato* Unificata

Al* 31/12/2022

Fasce

	Fascia	Fascia Min*	Fascia Max	Unatantum (€)	Ricorrente (€)	Unatantum Rinnovo (€)	Ricorrente Rinnovo (€)
0	1	0.1	100	0	2,84	0	2,84
1	2	101	5000	56,8	1,42	28,4	1,42

✓ Politiche differenziate per settori e linee di business applicate ai tipi di contratto previsti per gli agenti

✓ Variazioni rapide per indirizzare le esigenze nate da nuove e impreviste situazioni di mercato

✓ Modalità di storno configurabili e dinamiche

✓ Bonus e incentivi al raggiungimento di obiettivi di periodo

✓ La piattaforma è completamente parametrica per essere adeguata, senza interventi di sviluppo software, alle specifiche esigenze di ogni realtà aziendale e alle continue evoluzioni dei mercati

La gestione del cliente attraverso un CRM multi-canale

- ✓ Gestione e tracciamento di tutte le attività commerciali verso i lead della rete di vendita o quelli acquisiti attraverso attività di social marketing e tele-marketing
- ✓ La soluzione è completamente integrata con un centralino telefonico e sistemi di comunicazione hardware e software per l'invio di mail, PEC, SMS e per la creazione di campagne massive grazie al motore di predictive dialing incluso

I benefici di Xmanager Utilities



nell'area RECUPERO CREDITI

- **incremento dell'efficienza nelle attività di recupero:** l'automazione offerta dal motore di workflow elimina molti passaggi lenti e ripetitivi
- **miglior controllo del processo:** standardizzazione dei modelli di lavoro, dei template di comunicazione, delle azioni verso i clienti
- **flessibilità e adattamento:** i flussi di lavoro possono essere riconfigurati dinamicamente al variare delle esigenze, delle condizioni di mercato e dell'esposizione aziendale
- **riduzione dei tempi di recupero:** uso di canali di comunicazione diversificati verso il cliente tramite mail, PEC, SMS e raccomandate A/R e campagne telefoniche
- **coinvolgimento della rete vendita nel processo di recupero:** le informazioni sui mancati pagamenti e sui piani di rientro sono condivise con gli agenti che sono così incentivati a sollecitare i clienti insolventi

I benefici di Xmanager Utilities

nell'area VENDITE E PROVVIGIONI



- **condivisione real-time dei risultati con agenzie e agenti:** il motore di calcolo alimentato automaticamente con i dati di vendita consente una drastica riduzione del tempo di elaborazione delle provvigioni e l'eliminazione di qualsiasi errore di valorizzazione
- **adeguamento delle politiche di vendita alle variazioni di mercato:** gestione dinamica, configurabile e parametrica delle politiche di incentivazione
- **aumento della retention della forza di vendita:** la possibilità di definire con semplicità bonus legati agli obiettivi e di variarli secondo le esigenze di vendita, consentono di fidelizzare gli agenti
- **incremento della probabilità di trasformare un lead in un nuovo cliente:** il CRM multi-canale abilita una comunicazione efficace e controllata per le attività di acquisizione dei clienti

I benefici di Xmanager Utilities

nell'area BUSINESS INTELLIGENCE & PERFORMANCE MANAGEMENT

- **disponibilità di nuovi strumenti di analisi e controllo:** dashboard intuitive e dinamiche
- **conoscenza dei risultati gestionali:** rappresentazione degli indicatori legati a consumi, fatturato, scoperto, ecc. in report semplici e multidimensionali
- **monitoraggio delle attività di recupero crediti:** tutte le attività di recupero sono tracciate e gli obiettivi di recupero tenuti sotto controllo
- **analisi del rischio sul portafoglio clienti:** l'integrazione dei dati di fonti esterne aumenta la possibilità di identificare posizioni di rischio potenziale

Assistenza a 360°



- ✓ L'attenzione per il Cliente è la nostra caratteristica più apprezzata
- ✓ Incontri periodici di brainstorming con il management dei Clienti consentono di condividere nuove esigenze e di accompagnare il Cliente nelle nuove sfide del suo business
- ✓ Il nostro efficiente sistema di gestione delle richieste direttamente integrato nella piattaforma software consente al nostro team di rispondere con rapidità a qualsiasi richiesta o problema segnalato
- ✓ Il nostro team è sempre disponibile al telefono per le richieste urgenti



Xmanager
UTILITIES

Vuoi provare?

TRY & BUY

- ✓ Demo
- ✓ Analisi personalizzata
- ✓ Preventivo di progetto
- ✓ Sviluppo del progetto con metodologia Agile

Contatti



(+39) 081.2482119

Via Rione Sirignano 7,
Napoli 80121

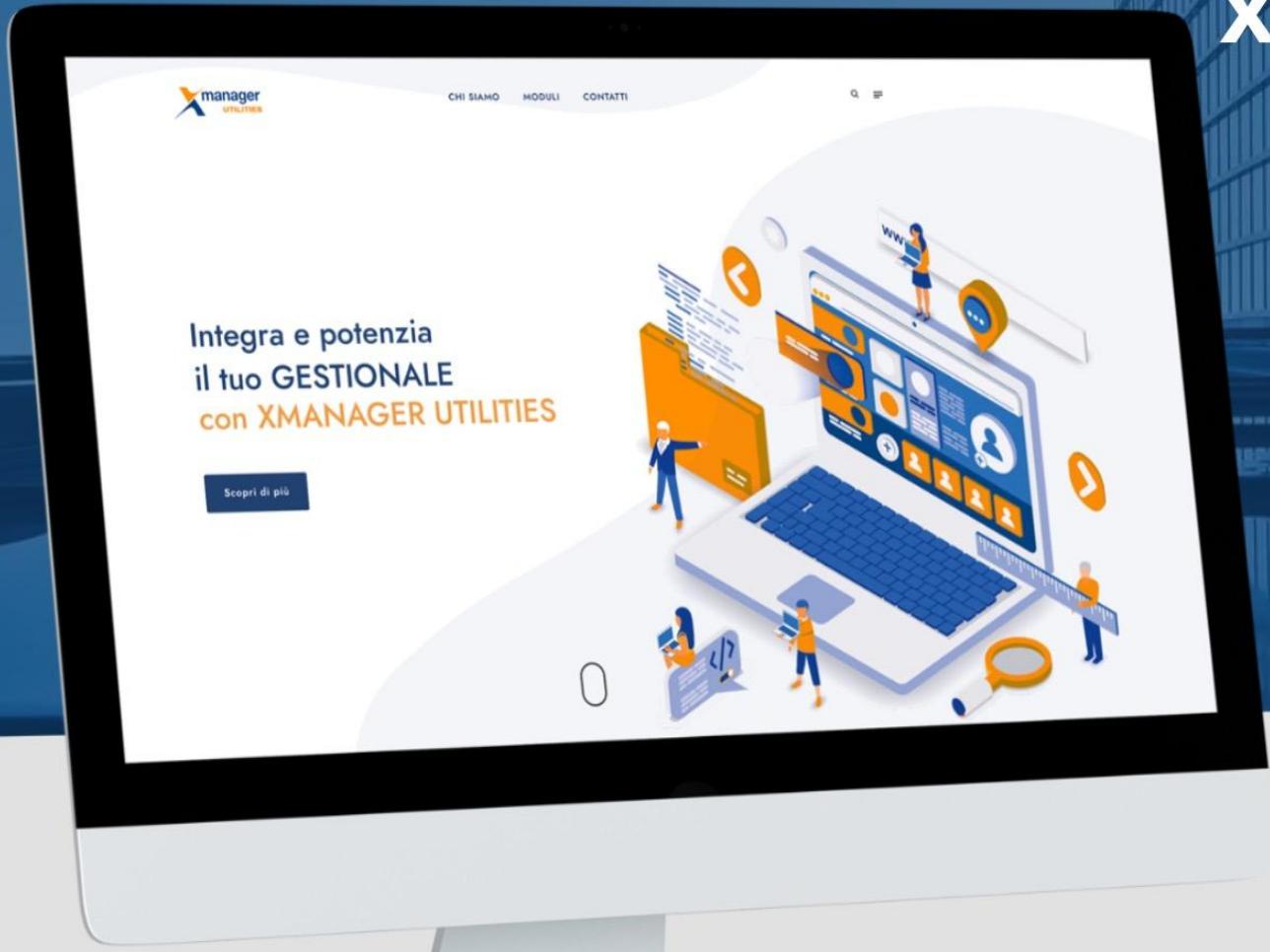
www.xmutilities.it

**xmanger**
UTILITIES

è un prodotto

**sixtema**
sistemi e tecnologie manageriali

Visita il sito web xmutilities.it



LINK
↓


guarda il video di presentazione

