



 **manager**  
**UTILITIES**

Powered by **sixtema**  
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



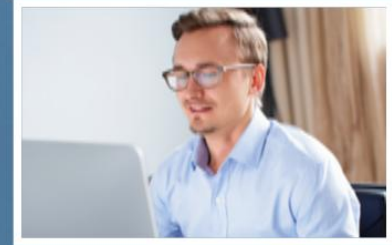
- ✓ **potenzia, con soluzioni ad hoc, il processo di gestione e recupero dei crediti verso i clienti, la gestione delle provvigioni verso gli agenti ed il monitoraggio dei kpi core aziendali. Integra e non sostituisce i sistemi informativi esistenti relativi alla rilevazione dei consumi, fatturazione 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

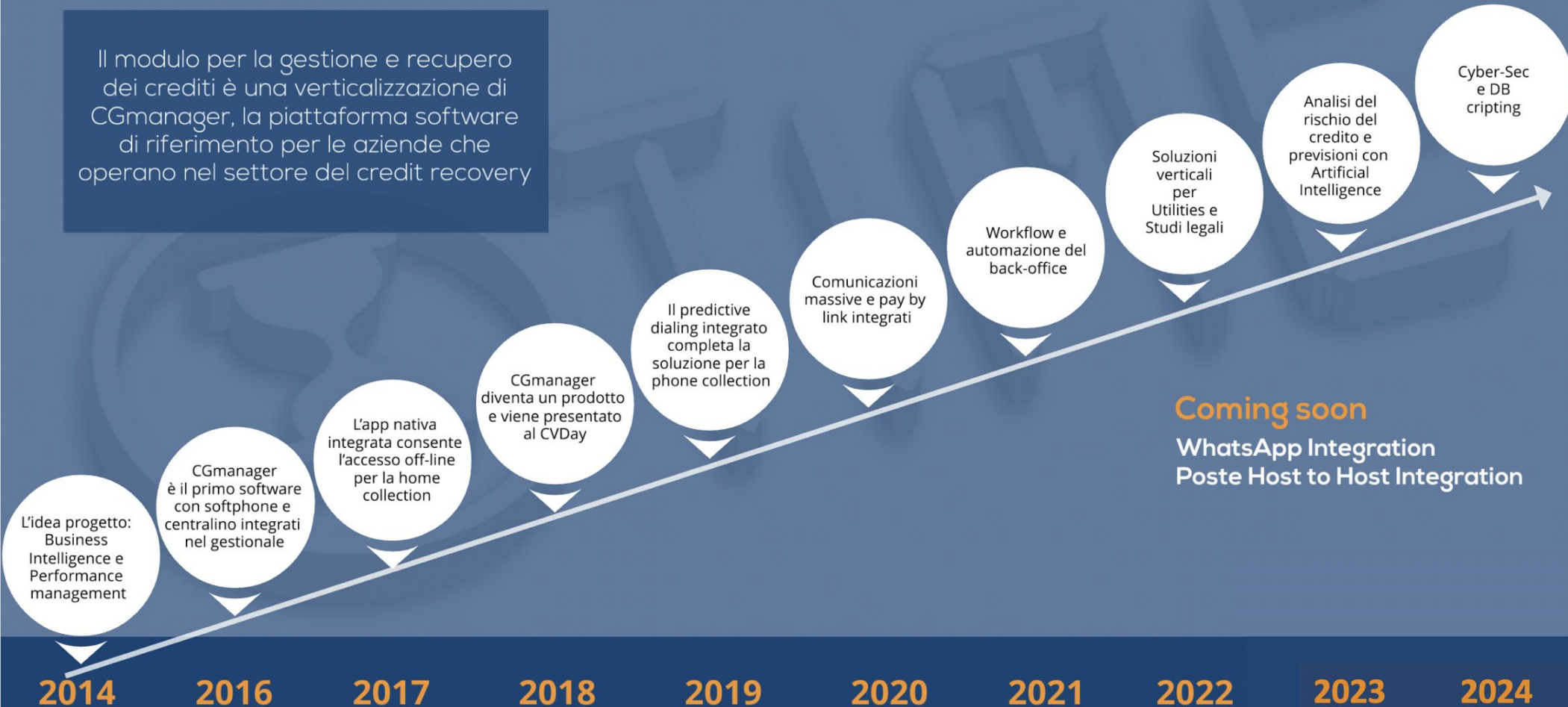
Reporting  
dinamico  
Dashboard  
Performance  
management





# 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



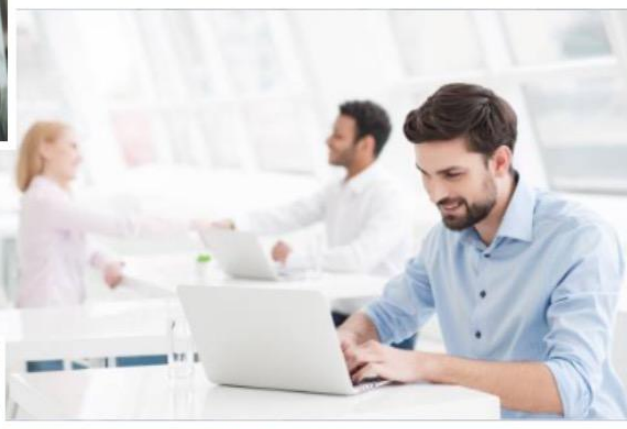
**Le attività di recupero  
stragiudiziale e legale  
supportate da un'unica  
piattaforma**

# Un'unica applicazione per tutti i tuoi utenti

Agenti



Back-office



Phone  
collection



Controller



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	SPESE	ONERI
130460	06/052/00018605 - 06/052/00019381	CR VOLTERRA	TR2	1632	XXXXXXXX	YYYYYY					9098.190000000000005090317032982639813232421875	0	0	0

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 LAV ENTE RILASCIO DOC FIRMA DEL CLIENTE		

# 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



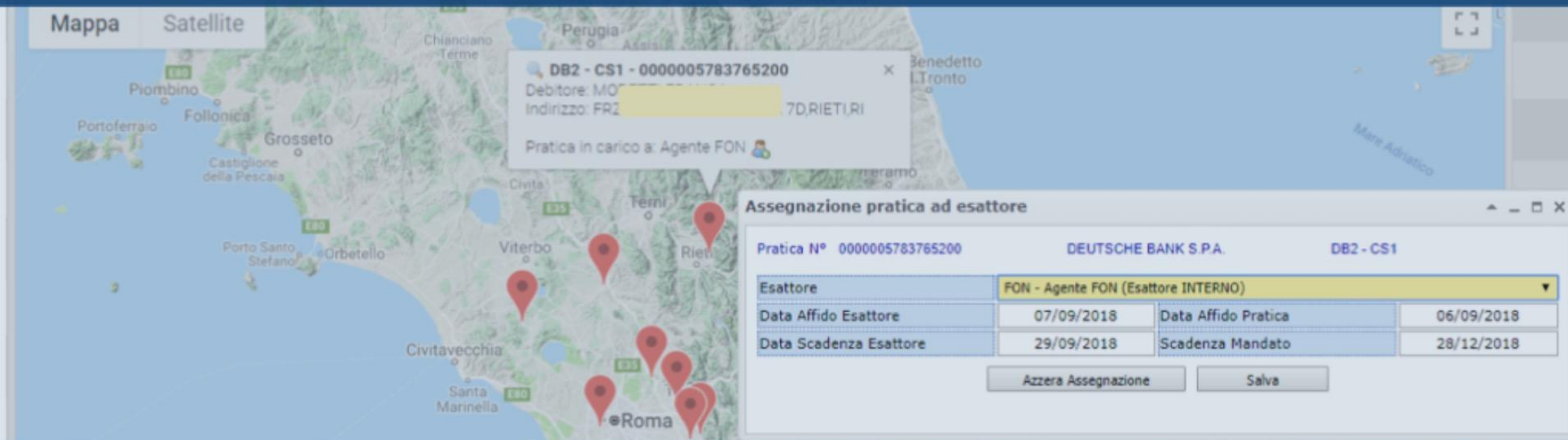


# Phone Collection: velocità



- ✓ 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 displays a web application interface. On the left, a map of Central Italy (Lazio and Umbria regions) is shown with several red location pins. A tooltip window is open over one of the pins, displaying the following information:

- DB2 - CS1 - 0000005783765200
- Debitore: MO [redacted]
- Indirizzo: FR2 [redacted] 7D,RIETI,RI
- Pratica in carico a: Agente FON [agent icon]

On the right, a window titled "Assegnazione pratica ad esattore" is open. It contains a form with the following fields:

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

At the bottom of the form are two buttons: "Azzeramento Assegnazione" and "Salva".



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

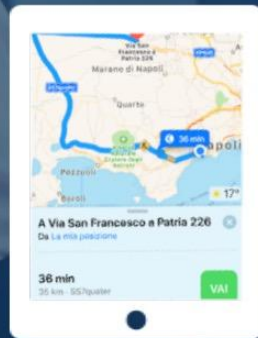


# ...anche dallo Smartphone

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



## DASHBOARD:

- ✓ già pronte all'uso
- ✓ personalizzate, configurabili
- ✓ operative per il singolo agente
- ✓ per il team leader
- ✓ per la direzione

### MODULO CGMANAGER - DASHBOARD AFFIDO ESATTORI

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

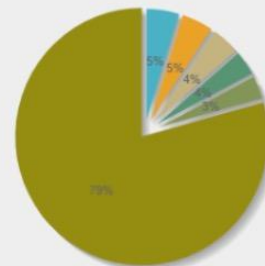
Contenitore Pratiche	Importo Totale	Cash Balance	Num Pratiche
<a href="#">Da Assegnare</a>	92.611,74	789.968	107
<a href="#">In Lavorazione</a>	22.399.729,62	79.126.092	7.391

Committente	Importo Totale	Cash Balance	Num Pratiche
<a href="#">AGOS EDUCATION SPA</a>	961.690,26	5.911.682	727
<a href="#">AGOS S.p.A.</a>	9.660,89	9.661	4
<a href="#">COMPASS SPA</a>	476.298,60	4.665.294	479
<a href="#">CREDIT LIFE SPA</a>	79.913,27	190.328	32
<a href="#">FCA BANK</a>	911.368,14	8.679.048	1.070
<a href="#">FIDITALIA S.P.A.</a>	742.111,18	20.780.235	2.137
<a href="#">FINDOMESTIC BANCA SPA</a>	259.890,90	1.665.488	373
<a href="#">SANTANDER CONSUMER BANK</a>	17.803.671,23	17.803.671	1.436
<a href="#">VERSAMENTI DA ALLOCARE</a>	1.284.049,92	14.394.770	1.239
<a href="#">VERSAMENTI DA ALLOCARE</a>	0,00	0	1

### » Geo > Regione

Regione	Importo Totale	Cash Balance	Num Pratiche
<a href="#">Abruzzo</a>	1.768,86	80.695,50	5
<a href="#">Abruzzo</a>	187.704,75	1.980.253,43	215
<a href="#">Basilicata</a>	439.912,00	1.806.898,59	194
<a href="#">Calabria</a>	1.305.898,21	2.623.603,00	259
<a href="#">Campania</a>	9.336.680,99	21.268.170,85	2.308
<a href="#">Emilia Romagna</a>	199.550,83	3.290.766,62	328
<a href="#">Friuli Venezia Giulia</a>	9.448,08	220.324,51	23
<a href="#">Lazio</a>	2.550.884,15	13.269.435,09	1.681
<a href="#">Liguria</a>	9.749,84	317.691,01	31
<a href="#">Lombardia</a>	109.080,76	2.540.797,79	291
<a href="#">Marche</a>	84.304,67	1.448.180,51	199

### » Affidate > Esattore



che ▾ |  Predictive ▾[illegible][illegible]

- ✓ 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\* 12

Politiche Storno

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

Fasce

	Fascia	Fascia Min*	Fascia Max	Unatantum (€)	Ricorrente (€)	Unatantum Rinnovo (€)	Ricorrente Rinnovo (€)
1	1	0.1	100	0	2.84	0	2.84
2	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



# 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](http://www.xmutilities.it)



è un prodotto



# Visita il sito web xmutilities.it

LINK



CHI SIAMO MODULI CONTATTI



Integra e potenzia  
il tuo GESTIONALE  
con XMANAGER UTILITIES

Scopri di più





# guarda il video di presentazione

