

Procedura / Specifiche	GAT 2010 Essential x 1 Utente € 390,00	GAT 2010 Standard x 1 Utente € 590,00	GAT 2010 Professional x 2 Utenti € 790,00	GAT 2010 Enterprise x 5 Utenti € 990,00
GESTIONE UTENTI: Anagrafica dei clienti, date manutenzioni programmate e contratti attivi.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE UTENTI: Dati di fatturazione, dati responsabili, file allegati e stampe archiviate in pdf, elenco destinazioni diverse, archivio sms inviati ed archivio e-mail inviate.	No	Si	Si	Si
Apparecchi: posseduti dai clienti secondo classificazione a tre livelli: Marca, Tipologia, Modello e Matricola. Data ultima e successiva di manutenzione ordinaria, data inst., scadenza garanzia, data acquisto, Installatore	Si	Si	Si	Si
Apparecchi: Ubicazione apparecchio presso destinazione, file allegati, schede tecniche per tipologia.	No	Si	Si	Si
GESTIONE CONTRATTI: abbinato al cliente ad un apparecchio o a più apparecchi. Permette di specificare: Data contratto, periodicità (mensile, annuale), costo periodo, condizioni, se prevista manutenzione ordinaria programmata, ore interventi a scalare o numero max interventi.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE CONTRATTI: Impostazione fatturazione periodica.	No	No	Si	Si
GESTIONE CHIAMATE: abbinato al cliente ad un apparecchio o a più apparecchi. Permette di inserire le chiamate straordinarie (le ordinarie vengono inserite in automatico) o gli apparecchi da riparare in laboratorio. E' possibile, quindi, assegnare il tecnico e data / ora per l'appuntamento (anche in automatico tramite un algoritmo appositamente studiato). Oppure è possibile pianificare l'appuntamento successivamente tramite agenda. Stampa del foglio di lavoro da consegnare al tecnico per l'intervento.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE CHIAMATE: Ogni chiamata può avere uno stato di avanzamento (cronologia) per tenere traccia di ogni processo lavorativo. E' possibile anche, l'Invio automatico degli sms o dell'e-mail al tecnico o al cliente.	No	Si	Si	Si
GESTIONE INTERVENTI: abbinato al cliente ad un apparecchio o a più apparecchi. Permette l'inserimento degli interventi e contestuale chiusura delle chiamate. Possono essere quindi specificati: l'elenco dei ricambi utilizzati, la manodopera, i km trasferta e il diritto di chiamata. Infine l'intervento può assumere lo stato "da fatturare" o "fatturato" e/o "merce consegnata". Stampa del rapportino di intervento.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE INTERVENTI: E' possibile anche, l'Invio automatico degli sms o dell'e-mail al tecnico o al cliente.	No	Si	Si	Si
GESTIONE INTERVENTI: ** novità ** Geolocalizzazione su mappa con indicazioni stradali degli interventi da eseguire giornalmente.	No	Si	Si	Si
PLANNING APPUNTAMENTI (AGENDA): grafica "stile outlook" e drag&drop che permette la visualizzazione degli appuntamenti dei tecnici o la pianificazione delle chiamate. In quest'ultimo caso, basterà trascinare la casella dell'appuntamento sulla data e sul tecnico per fissare l'appuntamento. Inoltre sono previste le delle liste per visualizzare gli appuntamenti da assegnare, saltate o di solo manutenzione ordinaria programmata.	Si	Si	Si	Si
MAGAZZINO ARTICOLI: con scarico dei ricambi utilizzati negli interventi. Anagrafica ricambi e articoli e consultazione dei movimenti in cui il ricambio stesso è stato utilizzato (es.: Interventi)	Si	Si	Si	Si
GESTIONE BARCODE: Inserimento barcode in articolo, stampa etichetta ed lettura durante le procedure di vendita/scarico e acquisto/carico	No	No	Si	Si
GESTIONE PIU' DEPOSITI: con possibilità di specificare quindi il carico e lo scarico della merce da un magazzino specifico.	No	Si	Si	Si
GESTIONE PREVENTIVI: abbinabile ad una chiamata per la quale è stata richiesto il preventivo prima di un intervento o libero per prevenire qualsiasi tipo di spesa. L'inserimento del preventivo può procurare il cambio automatico dello stato della chiamata (ad. esempio: preventivo in attesa di accettazione)	Si	Si	Si	Si
GESTIONE RECLAMI: abbinabile ad una chiamata o inserimento libero. Permette di archiviare eventuali reclami da parte del cliente sull'intervento effettuato o su qualsiasi altra cosa.	No	Si	Si	Si
GESTIONE ORDINI CLIENTI: abbinabile ad una chiamata oppure in inserimento libero. Permette di confermare un ordine di ricambi per il cliente. L'inserimento può procurare il cambio automatico dello stato della chiamata (ad. esempio: merce da ordinare)	No	No	Si	Si
GESTIONE ORDINI FORNITORI: potrà essere inserito liberamente oppure generato in automatico dall'apposita funzione a partire dalla raccolta degli ordini dei clienti. L'inserimento può procurare il cambiamento di tutte le chiamate collegate agli ordini clienti (ad. esempio: merce ordinata al fornitore). Infine, con degli appositi pulsanti, sarà possibile cambiare gli stati in: "ordine inoltrato al fornitore", "merce arrivata", "carico automatico ddt".	No	No	Si	Si
GENERAZIONE AUTOMATICA ORDINI FORNITORI: permette la generazione degli Ordini a Fornitore a partire dagli Ordini dei Clienti inseriti e non ancora evasi.	No	No	Si	Si
D.D.T VENDITE: permette l'inserimento dei documenti di trasporto verso il cliente. Genera quindi lo scarico automatico della merce in magazzino.	No	No	Si	Si
FATTURE VENDITE: permette l'inserimento dei documenti di vendita ai clienti. Genera quindi lo scarico automatico della merce, la contabilizzazione in prima nota della fattura emessa e la generazione delle scadenze da incassare (scadenario attivo).	No	No	Si	Si
VENDITE AL BANCO: permette la vendita della merce con scarico automatico del magazzino anche tramite lettori di codici a barre.	No	No	Si	Si

FATTURAZIONE AUTOMATICA DA INTERVENTI: permette la fatturazione a blocco (ad. esempio mensile) di tutti gli interventi effettuati e non fatturati. Verranno quindi generate le fatture per gli interventi anche raggruppandoli per cliente di fatturazione (che potrà essere diverso dal cliente a cui si è eseguito l'Intervento).	No	No	Si	Si
TRASFERIMENTI TRA DEPOSITI, questa procedura permette il carico/scarico della merce fra sedi secondarie o magazzini periferici (esempio: furgoni)	No	No	Si	Si
FATTURAZIONE AUTOMATICA CONTRATTI: Fatturazione Preventivi o Ordini. Trasformazione DDT a Fattura.	No	No	Si	Si
FATTURE DI ACQUISTO: con specifica della causale contabile, protocollazione automatica e inserimento del documento originale scannerizzato. L'inserimento genera il carico del magazzino, la contabilizzazione in prima nota della fattura di acquisto e la generazione delle scadenze da pagare (scadenario passivo)	No	No	Si	Si
D.D.T. DI ACQUISTO: permette l'inserimento dei documenti di trasporto dai fornitori. Genera quindi il carico automatico della merce in magazzino.	No	No	Si	Si
CARICO GIACENZE INIZIALI: particolare documento di acquisto che permette la rilevazione delle esistenze in modo da poter partire in qualsiasi momento dell'anno con le esistenze degli articoli aggiornati.	No	No	Si	Si
PRIMA NOTA CASSA / BANCA / CLIENTI / FORNITORI, vengono memorizzati cronologicamente le fatture emesse, la registrazione delle fatture di acquisto, la registrazione delle spese sostenute, gli incassi dei clienti e i pagamenti ai fornitori.	No	No	Si	Si
SCADENZARIO CLIENTI: vengono memorizzate in ordine di scadenza le rate generate dai clienti da incassare dai clienti. Potranno essere stampate, consultate secondo il periodo (mese/trimestre/anno) e potranno essere incassate specificando l'importo, la data ed il conto.	No	No	Si	Si
SCADENZARIO FORNITORI: vengono memorizzate, in ordine di scadenza, le rate generate dalle fatture da pagare ai clienti. Potranno essere stampate, consultate secondo il periodo (mese/trimestre/anno) e potranno essere incassate specificando l'importo, la data ed il conto.	No	No	Si	Si
STAMPA REGISTRI IVA: Stampe selezionando il periodo (mese/trimestre/anno) delle fatture di acquisto, delle fatture di vendite e Liquidazione IVA.	No	No	Si	Si
BACKUP / RESTORE: la procedura permette il salvataggio dei dati, e può essere effettuato su richiesta o in automatico, tramite impostazioni nei parametri, per essere eseguito all'uscita o all'entrata in GAT	Si	Si	Si	Si
INVIO SMS: E' possibile inviare liberamente (o in automatico), tramite anche dei modelli configurabili dagli utenti, SMS ai tecnici o ai clienti. Gli invii verranno quindi memorizzati nel cliente. Le ricariche possono essere acquistate presso la RCSOFT.	No	Si	Si	Si
INVIO E-Mail: E' possibile inviare liberamente (o in automatico), tramite anche dei modelli configurabili dagli utenti, E-mail ai tecnici o ai clienti. Gli invii verranno quindi memorizzati nel cliente.	No	Si	Si	Si
ARCHIVIAZIONE AUTOMATICA DOCUMENTI: ogni stampa prodotta dal software verrà catalogata ed archiviata in formato PDF in un archivio del cliente.	No	Si	Si	Si
IMPORTAZIONE ARCHIVI ESTERNI: Clienti, Ricambi, Apparecchi, Contratti, Preventivi e Fornitori a partire dal formato file .csv (riproducibile da Excel tramite "salva con nome" e "tipo file:csv").	Si	Si	Si	Si
<u>CARATTERISTICHE PRESENTI SOLO SULLA VERSIONE THERMO</u>				
GESTIONE ALLEGATO G: archiviazione e stampa secondo vari modelli (1 pagina, più pagine, ad aghi o personalizzabile) dell'allegato, secondo il DLG.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE ALLEGATO F: archiviazione e stampa secondo vari modelli (1 pagina, più pagine, ad aghi o personalizzabile) dell'allegato secondo il DLG.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE LIBRETTO DI IMPIANTO: archiviazione e stampa del libretto secondo le disposizione del DLG.	Si	Si	Si	Si
GESTIONE LIBRETTO DI CENTRALE: archiviazione e stampa del libretto secondo le disposizione del DLG.	Si	Si	Si	Si
<u>MODULI OPZIONALI</u>				
EDITOR DI STAMPE: permette la modifica di tutte le stampe presenti nell'applicativo. L'editor, è lo stesso con cui le stampe sono state create ed è rivolto ad un personale con un minimo di conoscenza tecnica.	€ 100,00	€ 100,00	€ 100,00	Si
GESTIONE MISURATORI FISCALI: rivolto agli installatori di registratori di cassa, permette l'esplicazione dei modelli di immissione / variazione / disinstallazione degli stessi misuratori fiscali.	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00
GESTIONE CONTATORI APPARECCHI: rivolto ai centri che noleggiavano fotocopiatrici e/o stampanti e che hanno l'esigenza di conteggiare il numero di copie delle macchine per poi emettere fattura per l'eccedenza del consumo.	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00
GESTIONE FIDELITY CARD: rivolto ai call-center, che intendono incentivare le chiamate utilizzando le card per raccolta punti e per sconti supplementari.	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00	€ 90,00
GESTIONE FILIALI: permette la suddivisione degli archivi clienti, chiamate e interventi per filiale. La sede centrale avrà la visibilità su tutto, mentre ogni filiale vedrà i propri archivi e non quelli degli altri	€ 190,00	€ 190,00	€ 190,00	€ 190,00
VERSIONE RETE: Per l'accesso contemporaneo da più PC della stessa rete locale.	€60/oltre al 1° utente	€60/oltre al 1° utente	€60/oltre al 2° utente	€60/oltre al 5° utente