

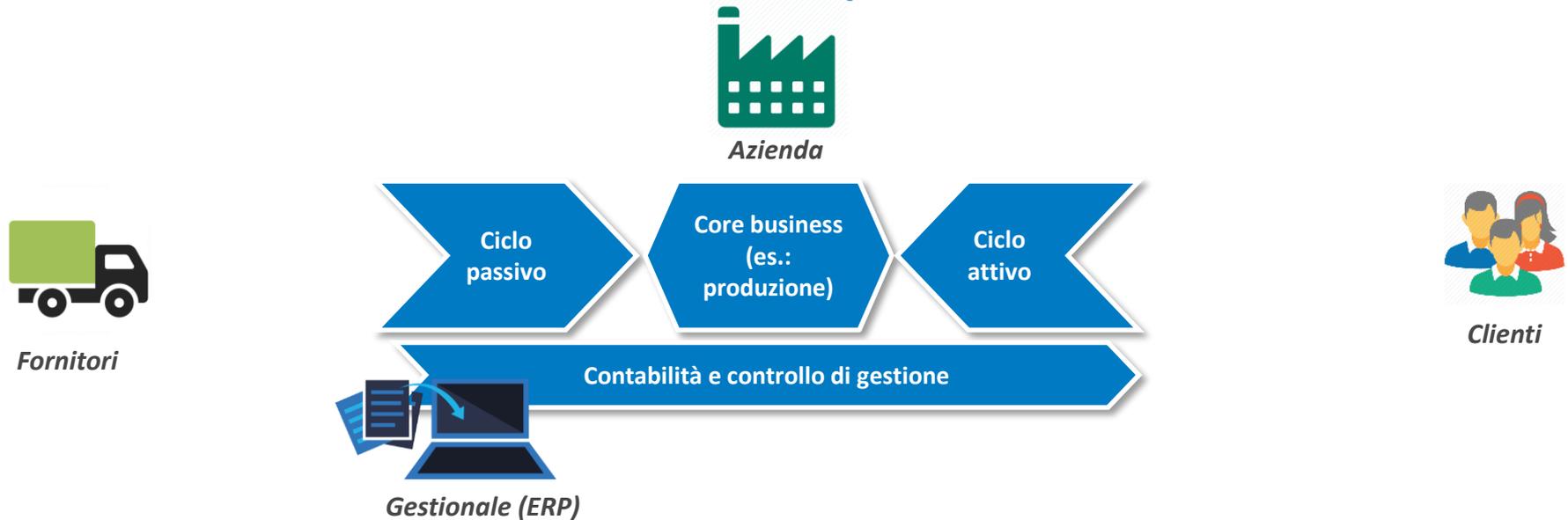


Arca GP



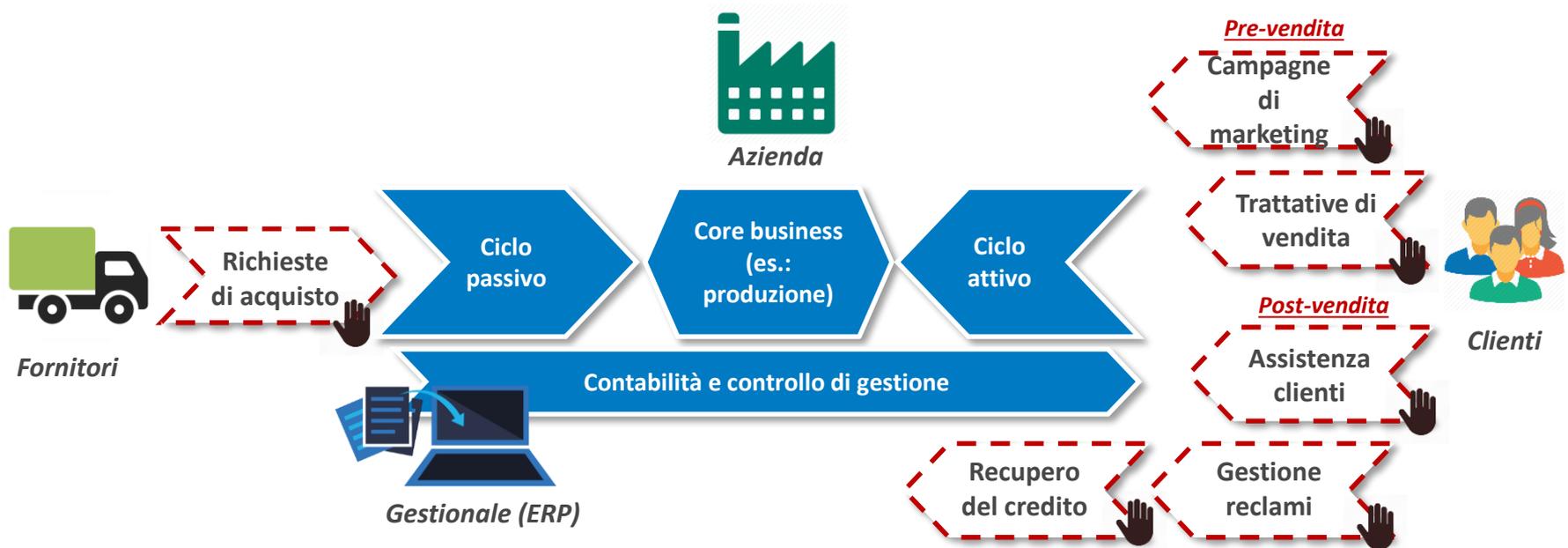
Wolters Kluwer

I processi aziendali prettamente gestionali sono stati informatizzati da tempo...



La quasi totalità delle aziende ha ormai **informatizzato** da tempo, tramite uno o più sistemi ERP, i processi aziendali 'gestionali', rendendoli così **efficaci** ed **efficienti**

...ma esistono tanti altri processi 'chiave'...



I processi 'extra-gestionali' sono spesso **gestiti 'a vista'** o tramite **excel**, con il rischio di **errori**, **inefficienze** e **insoddisfazione** dei clienti

...la cui gestione 'manuale' genera inefficienza e riduce le performance di business!

Trattative di vendita



- **Alberto** si reca dai clienti con degli appunti **cartacei** sulle trattative del giorno; se un cliente è interessato fa un preventivo **cartaceo** o **torna** in azienda
- Il **responsabile di Alberto** pianifica gli appuntamenti via mail e agenda outlook, raccoglie le informazioni sulle trattative in corso in **excel** spesso in **ritardo** e in maniera **incompleta**



Informazioni **incomplete** sui clienti, calendarizzazione appuntamenti **confusa**, **inefficacia** nelle trattative e nelle **vendite**

Campagne di marketing



- **Laura** vuole **proporre** ai suoi clienti un nuovo prodotto e **invia** un'offerta **generica** via **mail**, senza alcuna personalizzazione, mettendo tutti in CCN
- **Laura** contatta poi i clienti: molti **non hanno visto** l'offerta, qualcuno **non risponde**; Laura traccia un promemoria in un **post-it**
- Alcuni clienti acquistano il prodotto ma **Laura non sa** se grazie alla campagna



Campagne di marketing **indifferenziate**, **perdita di informazioni**, nessuna **visibilità** sulla loro **efficacia**, meno **vendite**

Assistenza clienti



- **Claudia** traccia le chiamate ricevute su un **foglio excel** senza conoscere la **storia del cliente** e ingaggia i responsabili della risoluzione **tramite mail**
- Il **responsabile di Claudia** fatica a tenere **traccia delle risoluzioni** dei problemi e delle **performance** dell'assistenza e **non conosce** i punti critici dei suoi prodotti / servizi



Perdita di informazioni, segnalazioni **non gestite** o gestite in ritardo, difficile miglioramento del servizio, **clienti insoddisfatti**

Gestione reclami



- A fronte di un **reclamo** di un cliente, **Paolo telefona** al collega che deve risolvere il problema appuntando la richiesta su un **post-it**; **Paolo** non sa a che **punto** sia la pratica e **chiede** ai colleghi sperando che se ne stiano occupando
- Il cliente **insoddisfatto** continua a **sollecitare** la risoluzione e intanto **sospende** i pagamenti!

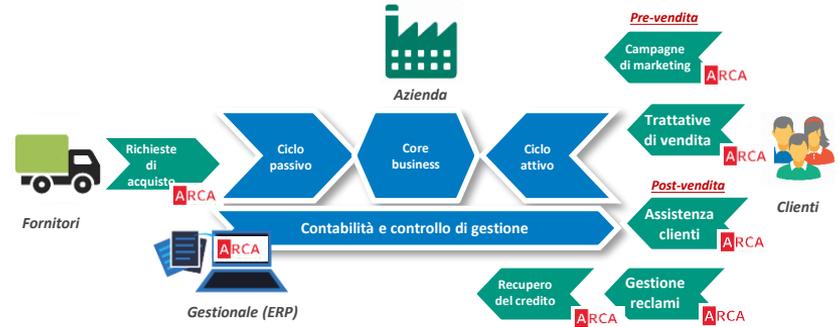


Clienti insoddisfatti, riduzione **incassi**, mancanza di **informazioni** sui prodotti / processi **difettosi**

La soluzione è Arca GP!

ARCA

Arca GP permette di **strutturare, organizzare e monitorare** tutti i **processi aziendali** che ruotano intorno ai **clienti** e ai **partner** di business consentendo all'azienda di ottenere maggiore **efficienza, controllo** delle performance, **efficacia** di vendita, **soddisfazione** dei clienti, **qualità** del prodotto / servizio e tanto altro...



I processi interni dell'azienda sempre sotto controllo!

Cosa fa Arca GP...



Le principali **funzionalità** di **Arca GP** sono:

- **Creazione** di **processi strutturati** potendo scegliere tra **modelli predefiniti** (es.: telemarketing, gestione del credito, ecc...) o del tutto **nuovi**
- **Assegnazione** delle **attività** dei processi agli **operatori** che avranno quindi **pianificazione** precisa di ciò che dovranno fare e relativi **promemoria**
- **Monitoraggio dell'avanzamento** delle attività e dei processi per avere ogni dettaglio sotto **controllo** e apportare azioni correttive
- **Accesso** da qualsiasi **browser / device** ai processi definiti così da permettere agli **operatori** aziendali di gestire le attività assegnate in **mobilità**
- **Cruscotto web** con indici di **performance**

...e come cambia radicalmente i processi aziendali e i loro risultati!

Trattative di vendita



- **Alberto** ha precisa **evidenza** sul suo **smartphone** degli **appuntamenti** e di tutte le **informazioni** sui suoi potenziali clienti; può generare **preventivi** e **ordini** in loco tracciandoli già su **Arca**
- Il **responsabile di Alberto** ha piena evidenza dell'**impegno** dei suoi commerciali e dello **stato** delle trattative

ARCA

Pianificazione efficace degli appuntamenti di vendita, informazioni complete e quindi maggiore efficacia nella vendita

Campagne di marketing



- **Laura** dispone in **Arca** di un **elenco profilato** dei clienti così da identificare i **potenziali interessati** al prodotto e inviare loro una **mail personalizzata**
- I **collaboratori di Laura** contattano i clienti, **tracciano** la manifestazione di interesse e, se irreperibili, inseriscono un **promemoria** così che la lista delle chiamate da effettuare sia **sempre aggiornata** per tutto il reparto
- **Laura** ha **evidenza** dell'**efficacia** delle attività e può apportarvi correzioni

ARCA

Campagne di marketing basate sulle caratteristiche dei clienti e quindi più efficaci, risultati sotto controllo, maggiori opportunità di vendita

Assistenza clienti



- **Claudia** ha evidenza in **Arca** della **storia** del cliente e dei prodotti e può fornire risposte puntuali; **ingaggia** inoltre i colleghi di 2° livello tramite il gestionale
- Il **responsabile di Claudia** ha piena evidenza dell'**impegno** delle sue persone, delle **performance** dell'assistenza e dei **prodotti / servizi offerti** dall'azienda per eventuali **miglioramenti**

ARCA

Clienti più soddisfatti, informazioni puntuali e attendibili, maggiori opportunità di vendita

Gestione reclami



- A fronte di un **reclamo** di un cliente, **Paolo** identifica il motivo del reclamo, lo **registra** e **inoltra** la pratica all'ufficio di competenza tramite **Arca**
- **Paolo** conosce lo **stato** di avanzamento della pratica e **chi la sta seguendo** fino alla completa risoluzione da **comunicare al cliente**
- Grazie ai **dati** registrati in **Arca**, il **responsabile di Paolo** è in grado di **identificare** le aree di intervento per **migliorare** prodotti e servizi

ARCA

Clienti informati sullo stato della pratica e quindi più soddisfatti, passaparola positivo, informazioni puntuali su dove e come migliorare prodotti e servizi

In sintesi...



Il prodotto e i suoi plus

Welcome kit

Procedura guidata di configurazione dei Modelli

Arca GP

Per gestire i processi in azienda è fondamentale cominciare dalla configurazione dei Modelli di Processo.

Ognuno di essi si riferisce ad un'Area aziendale e comprende una serie di attività che tipicamente vengono svolte per Cliente o Fornitore.

Completiamo insieme la configurazione

[Iniziamo](#) [No, grazie](#) [Scopri di più](#)

**** ARCA GP È IN USO GRATUITO FINO AL 31/05/2018 ****

Procedura guidata di configurazione dei Modelli

Alcuni esempi di Attività che potresti gestire meglio nella tua Azienda:

[Il recupero dei crediti?](#) [L'assistenza?](#)

[Le trattative di vendita?](#) [La gestione dei reclami?](#)

Seleziona i Modelli di Processo che Arca GP ti propone. Dopo l'import, potrai modificarli o ampliarli liberamente.

AREA ACQUISTI <input type="checkbox"/> Richieste Di Acquisto (*)	AREA AMMINISTRAZIONE <input type="checkbox"/> Recupero Crediti Da Insoluti (*)
AREA ASSISTENZA <input type="checkbox"/> Gestione Ticket (*)	AREA BACKOFFICE <input type="checkbox"/> Modello Reclamo Clienti (*)
AREA MARKETING <input type="checkbox"/> Gestione Fiera (*) <input type="checkbox"/> Telemarketing (*)	AREA QUALITÀ <input type="checkbox"/> Non Conformità Da Fornitore (*)
AREA SERVIZI <input type="checkbox"/> Gestione Consulenza (*) <input type="checkbox"/> Interventi Tecnici (*)	AREA VENDITE <input type="checkbox"/> Gestione Trattativa (*)

(*) Nella ditta esiste già un Modello con questo nome.

[Precedente](#) [Conferma](#)

Tutorial formativi

Video Tutorial per Arca GP ** ARCA GP È IN USO GRATUITO FINO AL 31/05/2018 **

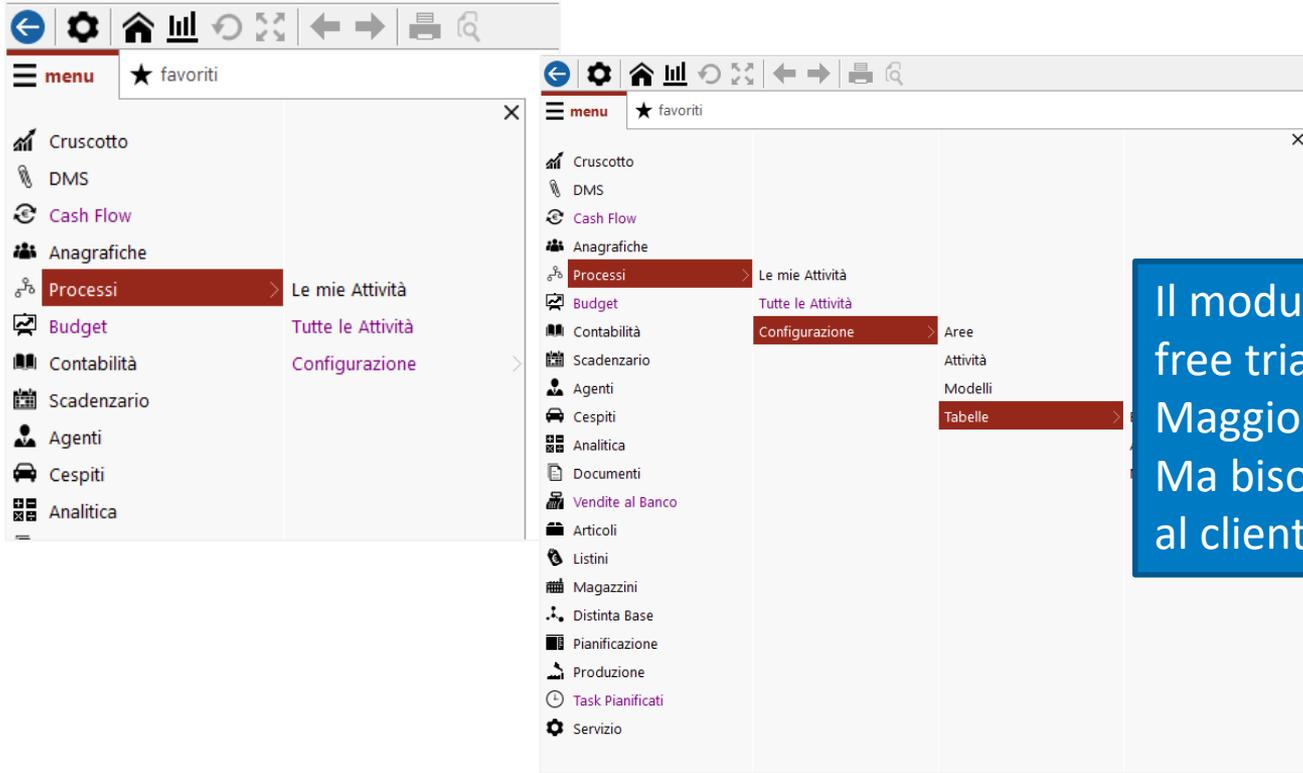
OPERAZIONI PRELIMINARI	ATTIVITÀ DI PROCESSO	PROCESSI	ATTIVITÀ MASSIVE
Primo accesso al menu Processi	Configurazione delle Attività	Iniziare un Processo per un Cliente	Creare Gruppi di Contatti
Abilitazione degli Operatori ad Arca GP ed alle Aree di Processo	Le Azioni possibili delle Attività	L'assegnazione dell'Attività di processo	Generare Attività massive
I Gruppi di Operatori	Le Extra info delle Attività	L'avanzamento di una Attività di Processo	Mailing massivo
MODELLI DI PROCESSO	Le note e gli attributi delle Attività	Dettaglio Attività di Processo	MAILER
Inserimento di un nuovo Modello da procedura guidata	I Promemoria delle Attività	Chiusura di una Attività	Impostazioni del Mailer
Panoramica dei Modelli proposti come esempi	TODO LIST	Collegamento di una Attività ad un Processo diverso (sposta Attività)	STAMPE
Modifica un Modello esistente	Le Mie Attività	Collegamento di un nuovo Processo ad uno già concluso	Interrogazione dei dati
Creazione di nuove Aree e Modelli (Proprietà)	Tutte le Attività	Creazione di un Processo o Attività a partire dai Documenti	Statistiche
I Modelli Cross Area	Modificare la rappresentazione dei dati	Visione delle Attività sui diversi Operatori	Stampa delle Tabelle

Adattabile alle specifiche esigenze delle aziende

Oltre ai modelli già disponibili è possibile creare e configurare nuovi processi definendo per ciascuno di essi:

- Area
- Modello
- Attività
- Extra info
- Eventuali promemoria
- ...

Modellare i Processi a seconda delle peculiarità aziendali



Il modulo è in modalità
free trial fino al 31
Maggio 2018
Ma bisogna farlo sapere
al cliente!!

I Processi

Clienti [C000001 - Casale Alessandro & C S.n.C.]

File Modifica Visualizza Vai Azioni Righe Window Help Debug

Elenco Generale Dati Contabili Varie Sedi Esenzioni Dati Anagrafici Listini Contabilità Documenti **Processi** DMS Analisi

Anno Tutti Mese Tutti

Area	ID	Attività	Dest Div	Contacto	Dt Inizio	Dt Fine	Stato	Regione	Colore
Forza Vendita	1	Visita		Sig.ra Elena Bianchi	30/05/2017		Aperto	Basilicata	Giallo
	15	Invio offerta		Sig.ra Elena Bianchi	31/05/2017		Aperto		
	16	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	31/05/2017		Aperto		
	17	Invio offerta	001	Rag. Antonio Russo	31/05/2017		Aperto		
	18	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	01/06/2017		Aperto		
	19	Invio offerta		Sig.ra Elena Bianchi	01/06/2017		Aperto		
	30	Invio offerta		Sig.ra Elena Bianchi	07/06/2017	08/06/2017	Aperto		
	40	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	06/06/2017	06/06/2017	Aperto		
	102	Telefonata Commerciale		Sig.ra Elena Bianchi	12/06/2017	12/06/2017	Aperto		
	120	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	13/06/2017	13/06/2017	Aperto		
	121	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	13/06/2017	13/06/2017	Aperto		
	122	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	13/06/2017	13/06/2017	Aperto		
	134	Invio offerta		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017	14/06/2017	Aperto		
	141	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	15/06/2017	15/06/2017	Aperto		
Processo Vendita 10	142	Telefonata Commerciale		Sig.ra Elena Bianchi	15/06/2017		Aperto		
	143	Visita		Sig.ra Elena Bianchi	15/06/2017	15/06/2017	Aperto		
Processo Vendita 3	32	Visita		Sig.ra Elena Bianchi	05/06/2017		Aperto	Emilia Romagna	Rosso
	38	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	06/06/2017	06/06/2017	Aperto		
	81	Invio offerta		Sig.ra Elena Bianchi	09/06/2017	09/06/2017	Aperto		
Processo Vendita 6	129	Visita		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017		Aperto		
	130	Telefonata Commerciale		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017	14/06/2017	Aperto		
	131	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017	14/06/2017	Aperto		
Processo Vendita 7	132	Telefonata Commerciale		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017		Aperto		
	133	Trattativa		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017	14/06/2017	Aperto		
Processo Vendita estero z	137	Telefonata Commerciale		Sig.ra Elena Bianchi	14/06/2017		Aperto		
Vendita del software ARCA GP	139	Telefonata Commerciale		Sig.ra Elena Bianchi	15/06/2017		Aperto		

Default Azzera Filtri Nuovo Processo Opzioni Campi

Alcuni esempi di processo

Trattativa commerciale

- Gestione dell'anagrafica del potenziale cliente
- Primo incontro
- Telefonate
- Presentazione dei prodotti/servizi
- Preparazione offerta economica
- Presentazione offerta
- Chiusura trattativa (Positiva/Negativa)
- Analisi della pipeline
- Analisi dei risultati



Direct Marketing (upselling)

- Lista di prospect (clienti / potenziali clienti) con relativa profilazione
- Segmentazione dei soli interessati potenziali (grouping)
- Invio di DEM con offerta mirata e personalizzata
- Successivo recall telefonico
- Promemoria x successive recall
- Successo/insuccesso dell'offerta
- Analisi dei risultati



Assistenza telefonica

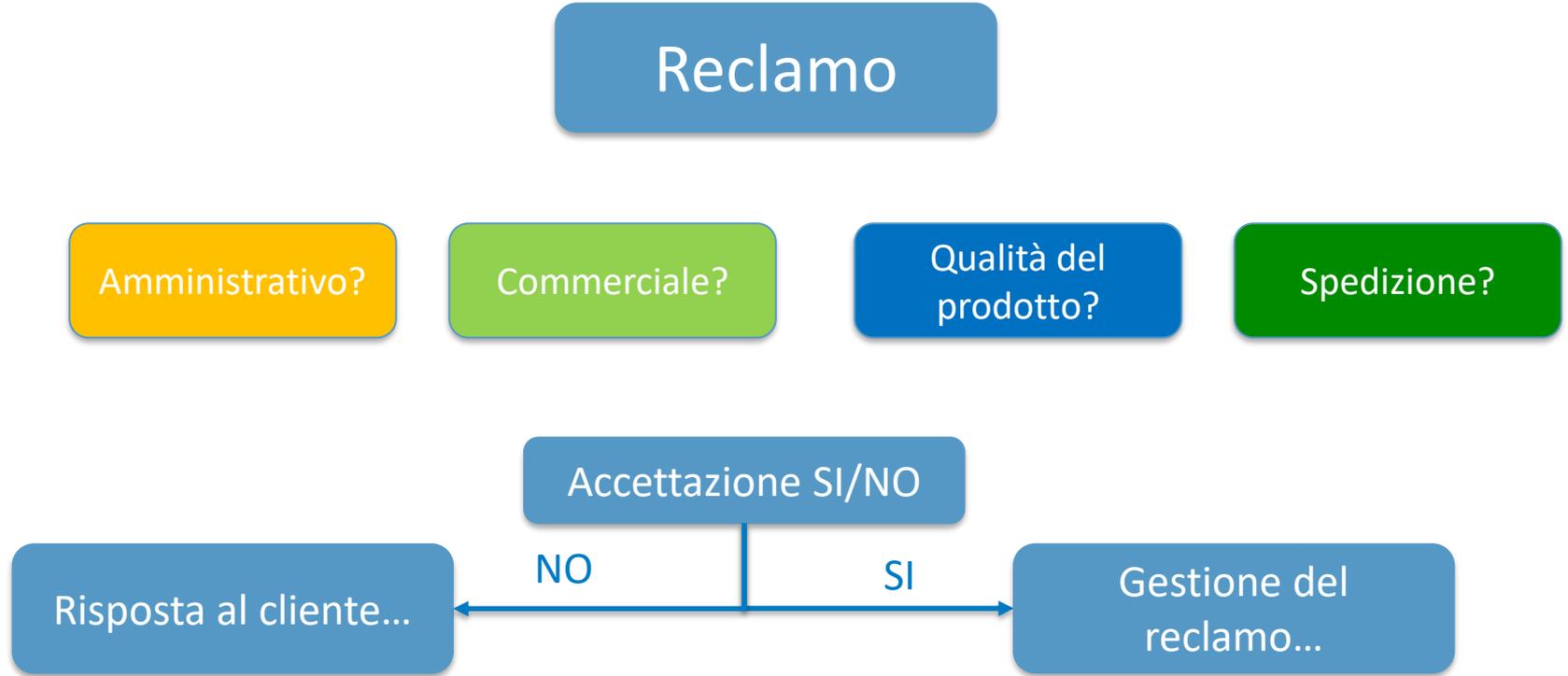
- Registrazione dell'evento «telefonata» (mail o altra modalità)
 - Chi ha chiamato
 - Cosa ha chiesto
 - Fornita/non fornita soluzione
- Inoltro per competenza
- Successivo ricontatto col cliente (o meglio: con la persona che ha richiesto assistenza)
- Chiusura del ticket
- Analisi delle attività



Gestione Reclami

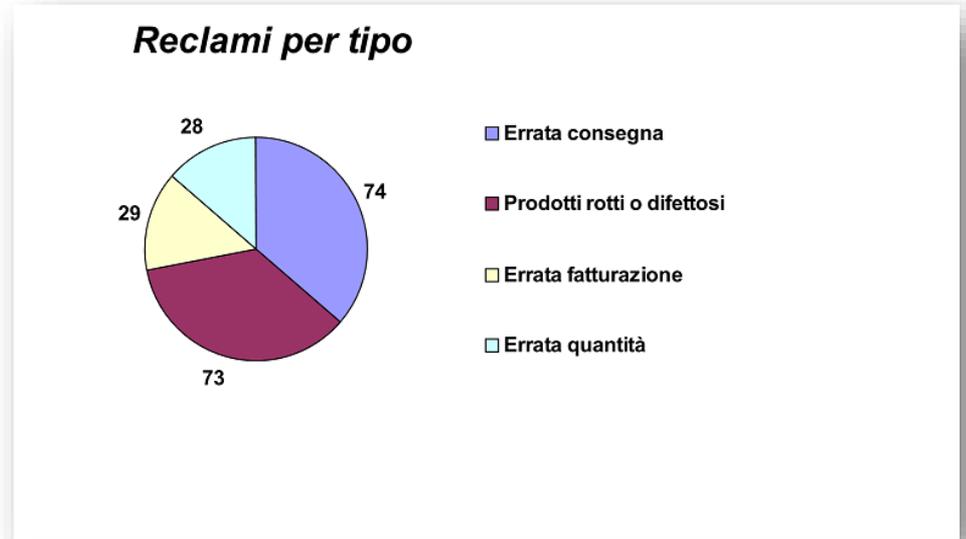
- Registrazione del reclamo
 - Cliente
 - Oggetto del reclamo
 - Natura del reclamo (quale problema si è riscontrato?)
 - Rif. Ddt/fattura
 - ...
- Accettazione/non accettazione del reclamo

Gestione Reclami



Gestione Reclami

- Inoltro all'ufficio di competenza
 - Amministrativo
 - Commerciale
 - Produzione
 - Spedizioni
 - Qualità
- Risoluzione del reclamo
- Comunicazione al cliente
- Analisi dei risultati

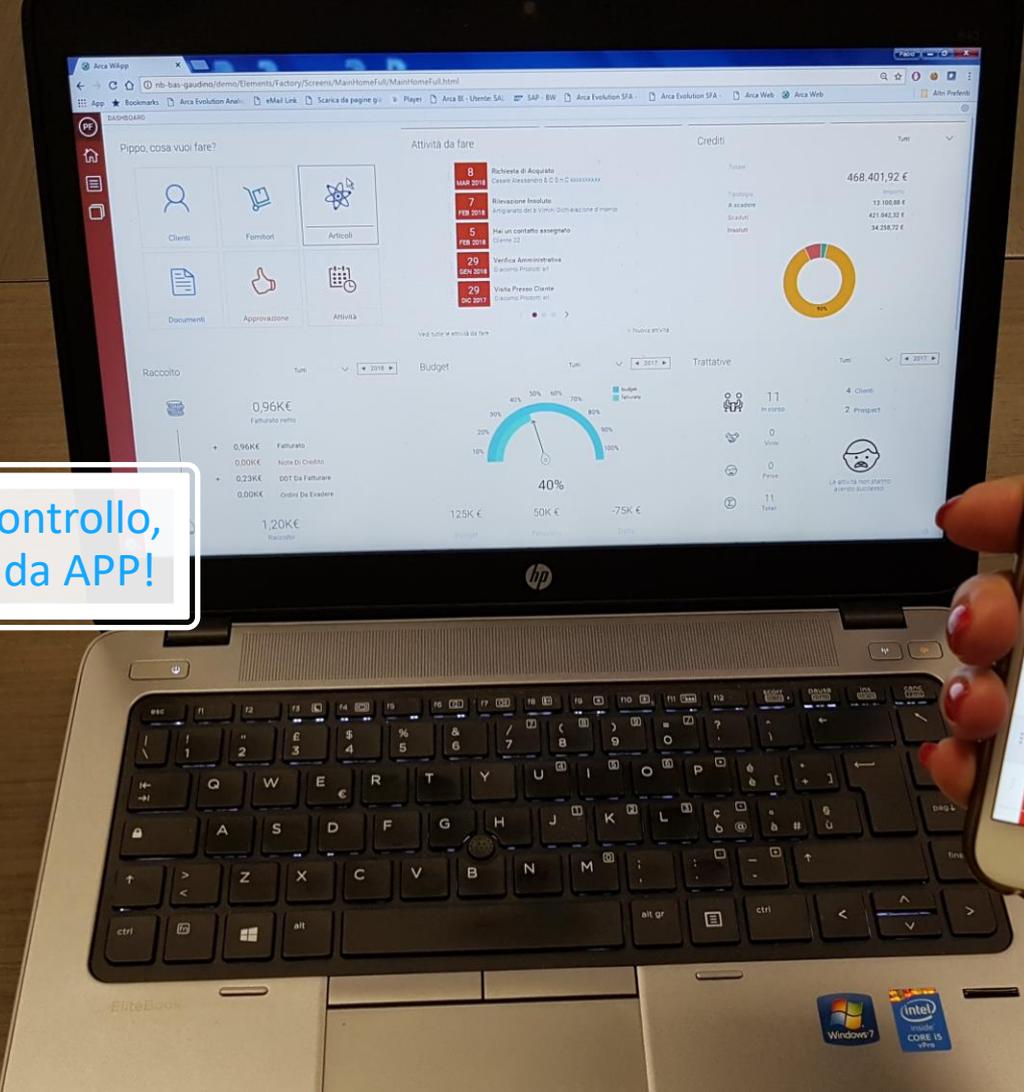


Ma soprattutto...



Arca GP web App

I processi sotto controllo,
anche via web o da APP!



La Dashboard di Arca GP web App

DASHBOARD

Elena, cosa vuoi fare?

- Clienti
- Fornitori
- Articoli
- Documenti
- Approvazione
- Attività

Top 5 Articoli **VENDITE** 2018

1.	Alimentatore ALIM	6.600,00 € 200 nr
2.	Case Desk 11 CASE1	4.500,00 € 10 nr
3.	Arca Evolution SOFTWARE	2.000,00 € 2 nr

Top 5 Fatturato **CLIENTI** 2018

1.	Casale Alessandro & C S... C000001	8.100,00 € Incidenza 62 %
2.	F.lli Bianchi & C. C000004	3.000,00 € Incidenza 23 %
3.	De Paoli Francesco S.r.l. C000006	

Fatturato **VENDITE** 2018

Totale 2018: 13.100,00 €
+1.483 % su 2017

Totale Gen - Mar 2018: 13.100,00 €

gen-mar | apr-giu | lug-set | ott-dic

Attività da fare

- 3 MAR 2018 Contatto Interessato Studio Grafico Di Filippi A.
- 3 MAR 2018 Telefonata Studio Grafico Di Filippi A.
- 2 MAR 2018 Invio documentazione Studio Grafico Di Filippi A.
- 28 FEB 2018 Telemarketing Studio Grafico Di Filippi A.
- 27 FEB 2018 Attività con tutte le extra info Studio Grafico Di Filippi A.

Crediti **Tutti**

Totale: 482.249,97 €

Tipologia	Importo
A scadere	18.061,04 €
Scaduti	430.129,95 €
Insoluti	34.058,98 €

Customer base **NUMEROSITÀ**

- 17 Prospect
- 114 Contatti In Rubrica

STATO MOVIMENTAZIONE CLIENTI **3 MESI**

- 3 Clienti Attivi
- 13 Clienti Dormienti
- 26 Clienti Mai Contattati

15,99K€ Fatturato
0,00K€ Note Di Credito
0,00K€ DDT Da Fatturare
3,66K€ Ordini Da Evadere

19,65K€ Raccolto

Il modulo è in modalità free trial fino al 31 Maggio 2018... ma è necessario raccontarlo ai clienti (e installarlo)!!

Il launcher

Elena, cosa vuoi fare?



Clienti



Fornitori



Articoli



Documenti



Approvazione



Attività

I documenti

ARTEL-BAS\Elena , cosa vuoi fare?



Clienti



Fornitori



Articoli



Documenti



Approvazione



Attività

L'utente può vedere e inserire i documenti per i quali è abilitato

CICLO ATTIVO	CICLO PASSIVO
Preventivi	Richieste d'Offerta
Ordini	Ordini
DDT	Bolle di Carico
Fatture	Fatture
Fatture Accompagnatorie	Resi Merce
Note di Accredito	Rapportini

- Un venditore potrà creare un documento di tipo Preventivo di vendita/Offerta oppure Ordine di vendita
- Un buyer potrà generare una Richiesta di Acquisto o un Ordine a Fornitore
- Un tecnico potrebbe inserire un Rapportino

La gestione processi

Elena, cosa vuoi fare?



Clients



Fornitori



Articoli



Documenti



Approvazione



Attività

Le attività in carico

ArcaWeb | Elenco

Attività di Processo

Altro Push Nuovo

TUTTO ASSEGNATE A ME IN RITARDO DA FARE ESEGUITE

casale alessandro

...	23 FEB 2018	Telefonata Casale Alessandro & C S.n.C	Creato da Elena.Mezzaro Assegnato Elena.Mezzaro	>
...	23 FEB 2018	Creazione Inviti per Fiera Casale Alessandro & C S.n.C	Creato da Elena.Mezzaro Assegnato Elena.Mezzaro	>
...	20 FEB 2018	Offerta Casale Alessandro & C S.n.C	Creato da Elena.Mezzaro Assegnato Elena.Mezzaro	>
...	13 DIC 2017	Offerta Casale Alessandro & C S.n.C	Creato da Elena.Mezzaro Assegnato SilviaCarta	>
...	01 DIC 2017	Offerta Casale Alessandro & C S.n.C	Creato da SilviaCarta Assegnato SilviaCarta	>
...	20 NOV 2017	Hai un contatto assegnato Casale Alessandro & C S.n.C	Creato da Elena.Mezzaro Assegnato Elena.Mezzaro	>

La gestione delle attività

The screenshot displays the 'Attività di Processo' (Process Activities) interface in ArcaWeb. The main header shows 'ArcaWeb | Elenco' and 'Wolters Kluwer'. Below the header, there are navigation icons: 'Altro' (three dots), 'Push' (play button), and 'Nuovo' (plus sign). The interface is divided into several sections:

- Filters:** 'TUTTO' (selected), 'ASSEGNATE A ME', 'IN RITARDO', 'DA FARE', and 'ESEGUITE'.
- Search:** A search bar containing 'casale alessandro'.
- Activity List:** A list of activities with columns for date, description, creator, and assignee. The first activity is highlighted in blue and has a context menu open over it.
- Context Menu:** A dropdown menu with options: 'Vedi attività di processo', 'Vedi processo', 'Segna come eseguita', 'Push attività di processo', and 'Elimina'. A red arrow points to the menu icon.
- Appfondimenti (Details):** A sidebar on the right showing details for the selected activity, including 'Cosa vuoi fare?' (Push attività di processo, Segna come eseguita, Vedi processo) and 'Dettaglio attività' (Inizio attività, Fine attività, Created by, Assigned to, Location).

Activity ID	Activity Name	Created by	Assigned to
23 FEB 2018	Telefonata	Elena Mezzaro	Elena Mezzaro
...	Inviti per Fiera	Elena Mezzaro	Elena Mezzaro
...	...	Elena Mezzaro	Elena Mezzaro
...	...	Elena Mezzaro	SilviaCarta
01 DIC 2017	Offerta	SilviaCarta	SilviaCarta
20 NOV 2017	Hai un contatto assegnato	Elena Mezzaro	Elena Mezzaro
20 NOV 2017	Invio documentazione	Elena Mezzaro	Elena Mezzaro

Tutte le attività del processo

ArcaWeb Wolters Kluwer

← Dettaglio Processo Comprimi Altro
Vendite Software

Vendite Software
Data di apertura 20/11/2017
Forza Vendite

SVILUPPO

- 20 NOV 2017** **Visita**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 20 NOV 2017** **Invio Offerta**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 20 NOV 2017** **Visita**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 20 NOV 2017** **Invio documentazione**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 11 NOV 2017** **Telefonata**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 20 NOV 2017** **Trattativa**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 20 NOV 2017** **Dimostrazione**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro
- 20 NOV 2017** **Hai un contatto assegnato**
Casale Alessandro & C S.n.C. Creato da Elena.Mezzaro
Assegnato Elena.Mezzaro

Approfondimenti

20 NOV 2017 **Visita**
Casale Alessandro & C S.n.C.

Cosa vuoi fare?

- Push attività di processo
- Segna come eseguita

Dettaglio attività

Inizio attività	Fine attività
20/11/2017 13:01	20/11/2017 13:54

Creato da Elena.Mezzaro | Assegnato a Elena.Mezzaro

CA Casale Alessandro & C S.n.C.

LARGO PAROLINI 52
51010 CASTELVECCHIO DI VELLANO Pistoia (IT)

Telefono
055/470833

Cellulare
3335891123

Email principale
info@casalealessandro.it

I widget

Una collezione di pannelli per fornire

- Informazioni utili
- Immediatamente disponibili
- In un colpo d'occhio

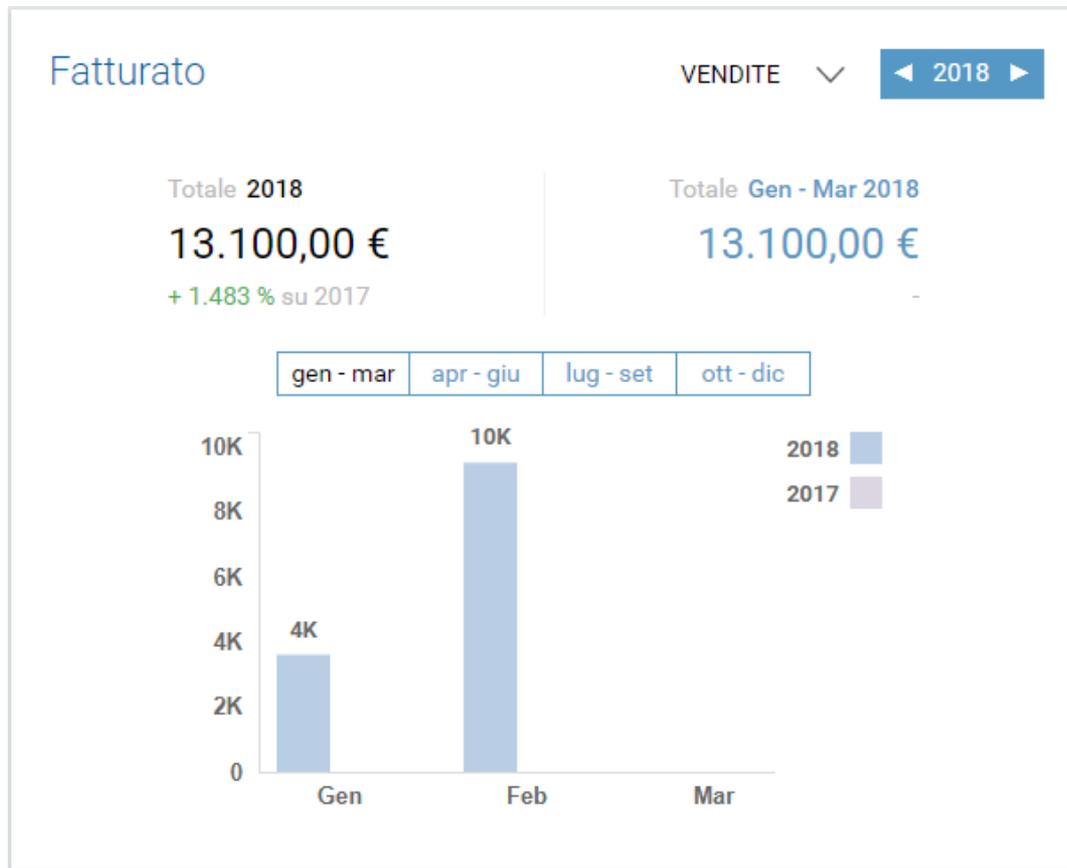
Top 5 articoli

Top 5 Articoli		VENDITE	2018
1.	 Alimentatore ALIM	6.600,00 € 200 nr	>
2.	 Case Desk 11 CASE1	4.500,00 € 10 nr	>
3.	 Arca Evolution SOFTWARE	2.000,00 € 2 nr	>

Top 5 fatturato

Top 5 Fatturato		CLIENTI	2018
1.	 Casale Alessandro & C S.... C000001	8.100,00 € Incidenza 62 %	>
2.	 F.lli Bianchi & C. C000004	3.000,00 € Incidenza 23 %	>
3.	 De Paoli Francesco S.r.l. ... C000006	2.000,00 € Incidenza 15 %	>

Il fatturato



Le attività da fare

Attività da fare

-  **27**
FEB 2018 **Visita**
F.lli Bianchi & C. >
-  **26**
FEB 2018 **Telefonata**
F.lli Bianchi & C. >
-  **23**
FEB 2018 **Telefonata**
Casale Alessandro & C S.n.C >
-  **23**
FEB 2018 **Creazione Inviti per Fiera**
Casale Alessandro & C S.n.C >
-  **20**
FEB 2018 **Offerta**
Casale Alessandro & C S.n.C >



[Vedi tutte le attività da fare](#)

[+ Nuova attività](#)

I crediti

Crediti

Totale

482.249,97 €

Tipologia

Importo

A scadere

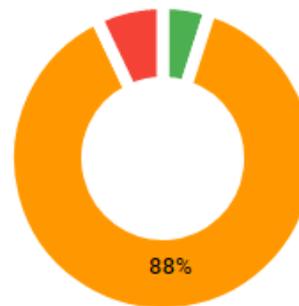
23.961,36 € >

Scaduti

424.229,63 € >

Insoluti

34.058,98 € >



La customer base



Il raccolto



Le trattative



Il budget

