



Il software per creare, gestire, condividere Piani di Marketing e Budgets

Victrix Marketing Software Tutti i diritti riservati PIVA 02843190162
Via Linificio Case Alte, 12 Cassano D'Adda Milano
Fax +39 02700434624 info@marketingsoftware.it

Descrizione del software

L'introduzione di nuove regole nel mercato ha reso il marketing, ma anche le vendite, estremamente complessi oltre che complicati. Un sistema complesso non è prevedibile, non ha variabili cioè che possono essere ipotizzate, valutate.

La velocità di cambiamento di queste regole inoltre è vertiginosamente aumentata, al punto che fare un budget annuale non ha più molto senso se non lo si aggiorna continuamente.

L'esplosione di Internet come mezzo di business vero e proprio ha dato e darà sempre più il colpo finale a questa non-regola del mercato, la velocità del cambiamento sarà ancora maggiore e le aziende oggi sul mercato dovranno avere almeno la stessa velocità per stare sul mercato e una marcia in più per guadagnare.

L'impossibilità della previsione del business, così come inteso oggi, non deve portare alla gestione random, al contrario è necessario pianificare meglio e in modo continuo i propri business.

Marketing Plan Manager è un contenitore di informazioni strutturate afferenti a uno o più piani marketing o piani budgets. Permette di formulare i propri progetti con spese e ricavi, tenendo sott'occhio tutte le informazioni.

Le informazioni sono strutturate in un albero, facilmente ritrovabili e personalizzabili secondo le esigenze del mercato che andrete a prospettare.

Il programma è condivisibile in rete, l'utente MASTER fornisce gli accessi e le password agli altri utenti e volendo può sommare tutti i piani e fare così un budget aziendale delle spese di marketing e dei ricavi.

Marketing Plan Manager non produce piani di marketing o budget di successo da solo, ma organizza le informazioni suggerisce una traccia di come strutturarle.

Il Piano di Marketing è il punto di partenza per sapere come dovete operare sul mercato, cosa dovete spendere, preparare, vendere, ecc.

Marketing Plan Manager struttura i progetti in modo che possano essere:

- **intelligibile** a tutti in azienda e fuori azienda (collaboratori esterni, ecc) Marketing Plan Manager Vi consentirà di adottare un metodo e un linguaggio condivisi
- **di successo**, indipendentemente dalle potenzialità di prodotto o servizio, perché dipendente dagli obiettivi, i quali devono essere chiari e reali Marketing Plan Manager Vi guiderà nell'analisi del contesto, nella focalizzazione degli obiettivi e nell'identificazione degli strumenti per conseguirli
- **ben organizzato** per poter svolgere le azioni previste nei tempi utili e con efficacia Marketing Plan Manager, grazie allo *Scadenario*, Vi permetterà di monitorare, in tempo reale, tutte le fasi del Vostro piano, evidenziando eventuali ritardi

La sezione Analisi è molto estesa, con calcolo di coefficienti che possono essere utili per la stesura del piano e soprattutto dei concetti che sottenderanno al Piano di Marketing. Un Piano di Marketing ben strutturato aumenta le probabilità di successo e riduce le possibilità di spreco per il semplice fatto che tutti i costi vengono allo scoperto e sono pianificati. E' risaputo che il presupposto per agire con successo sta nella conoscenza, del proprio prodotto e della propria azienda e solo da un'approfondita analisi si persegue la conoscenza del proprio business.

Marketing Plan Manager sarà il Vostro insostituibile collaboratore per archiviare, aggiornare e condividere le informazioni...

Le informazioni costituiscono una delle maggiori risorse aziendali. Mantenere un adeguato livello informativo, soprattutto mantenere le informazioni nel tempo permette di capitalizzare la Vostra storia aziendale.

Marketing Plan Manager guida, con discrezione, nell'stesura dei Piani di Marketing e di budget: aiuta a formalizzare i propri progetti che risultano comprensibili a tutti i grazie al linguaggio, alla metodologia comune e alla letteratura di supporto.

I Piani di Marketing così redatti sono poi accessibili ad altri utenti in quanto Marketing Plan Manager consente di condividerli in rete (permettendovi di gestire le autorizzazioni all'accesso), inoltre, grazie alle funzionalità di backup, permette di mantenere nel tempo il patrimonio aziendale.

Le idee sono denaro contante per le aziende e troppo spesso vengono perse in qualche cassetto...

pianificare le attività e gli investimenti...

se non pianificate le Vostre attività e spese è una buona occasione per iniziare, se già lo fate regolarmente Marketing Plan Manager è lo strumento che Vi permette di risparmiare tempo e di migliorare l'efficacia del delicato processo di pianificazione.

Marketing Plan Manager consente tre livelli di controllo: Budget, preventivo e consuntivo. Ogni sezione del piano ha questi tre valori che possono essere immessi (*preventivo*: in fase di start-up, *Budget*: quando approvato e *consuntivo*: quando si vedono le fatture). Un riassunto delle spese consente di avere sotto controllo tutte le iniziative considerate, in modo da agire sul budget o sull'intero progetto se i numeri non soddisfano il Break Even Point, calcolato in base ad un prezzo singolo di prodotto o ad un fatturato globale (linea di prodotti o intera azienda).

supportarvi nella fase decisionale...

con un click avrete a disposizione tutte le informazioni relative ad un argomento del piano, alle previsioni di vendite suddivise geograficamente, alle spese che avete previsto.

Le decisioni spesso vanno prese in tempi ristretti perché siano incisive, il supporto decisionale è la risorsa più importante, avere le informazioni a portata di mouse è ciò che vi serve per poter decidere, e diffondere le decisioni in azienda.

Conoscere la differenza tra ciò che si è budgetato rispetto alla previsione di marketing e al consuntivo di spesa vi aiuterà anche nelle piccole decisioni: se stampare un leaflet aggiuntivo per supportare il lancio di un prodotto, se incrementare la campagna di telemarketing...

redigere un budget in poco tempo...

Il modulo budget di Marketing Plan Manager vi aiuta a redigere un budget in poco tempo, considerando tutte le variabili possibili e lasciandovi la facoltà di aggiungere le sezioni personalizzate che caratterizzano la vostra azienda o il vostro progetto. Per attivare il modulo budget è necessario creare un nuovo contenitore scegliendo la tipologia budget, diversa dal piano di marketing. Anche nel piano di marketing è possibile tuttavia redigere il budget sia delle entrate che delle spese, relativo al progetto che si sta costruendo.

Caratteristiche del software

Un software semplice pensato per le aziende italiane, un programma che permette di redigere piani di marketing e piani di budget fornendo tutta la teoria necessaria grazie a un corposo help in linea.

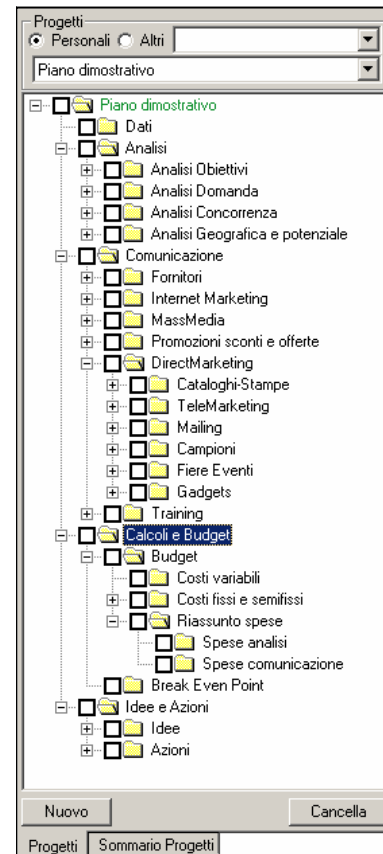
Organizzare le informazioni, calcolare un budget analitico di progetto di marketing, condividere in rete le informazioni e infine produrre un report esaustivo, esportabile in qualsiasi formato, sono solamente alcune tra le funzioni principali di Marketing Plan Manager.

Uno scadenziario aiuta a ricordare le fasi del progetto, per se stessi o per i propri collaboratori.

L'help incorpora nozioni utili di marketing e di Internet marketing, un glossario in linea spiega il significato di termini di marketing, pubblicità, informatica e web-marketing.

Ogni sezione ha la possibilità di essere definita completata o ancora da completare, un checkbox sulla sinistra del nome ne definisce lo stato.

Un albero stile "gestione risorse" guida alla stesura delle fasi del piano, le sezioni sottostanti alle principali, sono definibili dall'utente per creare tanti rami quanti necessario.



Le sezioni principali del Piano di Marketing sono:

Analisi

- Analisi Obiettivi
- Analisi della Domanda
- Analisi della

Concorrenza

- Analisi geografica

Comunicazione

- Fornitori generici
- Internet marketing
- e-commerce
- Mass Media
- Promozioni e sconti
- *Direct marketing*
- Cataloghi e

stampe

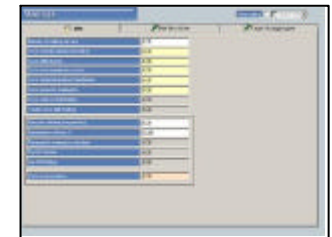
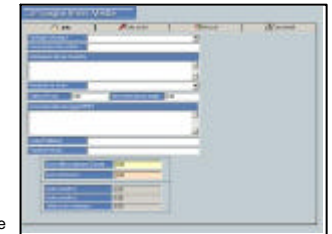
- Telemarketing
- Mailing
- Campioni
- Fiere ed eventi
- Gadget
- Training

Calcoli e Budget

- Inserimento costi fissi e semiffissi
- Inserimento costi variabili
- Riassunto delle spese
- Break Even Point

Idee e Azioni

Raccolta delle idee e delle azioni da compiere che verranno inserite nello scadenziario e nella stampa del piano



Sezione Analisi (piano di marketing)

La sezione Analisi è fondamentale per la riuscita del progetto, Marketing Plan Manager ha una struttura ad albero, stile "gestione risorse", dove avrete la possibilità di scegliere le sezioni indicate e quindi di riempire i campi corrispondenti.

Un'attenta analisi del contesto del Vostro business è il primo e più importante passo per la realizzazione del Piano di Marketing. Marketing Plan Manager fornisce una guida teorica agli argomenti di analisi e permette ampie personalizzazioni.

Tutti i costi immessi concorrono al budget, inseriti nei costi fissi, variabili o semifissi a seconda della loro natura.

Analisi degli obiettivi: Cosa ci si prefigge nel progetto

Analisi della domanda e Analisi del prezzo di mercato: del prezzo percepito, scomposizione del proprio prodotto in attributi;

Analisi del target: segmentazione, analisi dei bisogni, definizione del panel di clienti sui quali testare prodotto/servizio o argomenti di vendita;

Analisi della concorrenza: definizione classi di concorrenti, analisi del concorrente singolo;

Analisi del prodotto: definizione dell'oggetto di promozione;

Analisi zone: potenzialità di fatturato e/o numero pezzi, suddividendo le zone di interesse (ad es. zona = piccolo centro oppure Stati Uniti d'America), definendo le risorse, i costi per sviluppare il budget di vendita e le peculiarità della zona.

Nell'analisi delle zone è possibile realizzare un report di tutti i fatturati potenziali, dei costi delle risorse e dei fatturati prospects con aggregazioni decise dall'utente.

Sezione Comunicazione (piano di marketing)

Marketing Plan Manager permette una gestione di tutti gli eventi possibili di comunicazione: gestione dei fornitori, della pubblicità (campagna mass media) dei siti web, dell'Internet marketing, delle offerte e del direct marketing in generale, con particolare attenzione al:

- Telemarketing
- Mailing
- Campioni
- Fiere ed eventi
- Gadget

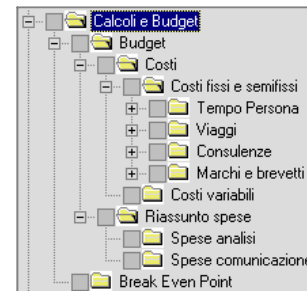
Ogni evento diventa una sezione che l'utente crea, compila e gestisce. Tutti gli eventi vengono poi riassunti in una specifica sezione **per avere la cognizione dell'impegno di spesa**, sia per il singolo Piano di Marketing che per i piani di tutti gli utenti che utilizzano il programma. Le azioni hanno un campo *data* che, se compilato, viene riportato nello scadenzario.

Marketing Plan Manager aiuta anche nella scelta dei software per il telemarketing e per l'office automation in genere, con una ricca raccolta di recensioni software e relativi indirizzi Internet.

Le campagne di pubblicità, radio, televisive, cartacee, i mailing, gli script per le telefonate di teleselling, la pianificazione del catalogo e di tutto ciò che è elettronico vengono pianificate e verificate con analisi di pay-off e infine budgetate sia nella sezione di appartenenza che in un riassunto delle spese che permette di valutare la fattibilità complessiva del progetto.

Sezione Calcoli e Budget (piano di marketing)

Il Budget di Marketing Plan Manager raccoglie tutte le azioni con i costi relativi e raggruppa le spese per tipologia. Esistono due livelli di riassunto spese: uno per il singolo Piano di Marketing e uno per l'utente Master che può verificare le spese preventivate di tutti i piani inseriti nello stesso archivio.



Si possono anche definire i costi orari delle persone che lavoreranno al progetto e aggiornare i tempi di lavoro in modo da avere anche un costo tempo-risorsa.

Tutti i costi vengono gestiti con confronto verso il budget e verso il consuntivo di spesa.

Il Break Even Point deriva da tutti i calcoli compiuti, fornendo valori di Break Even Point per il pareggio, con il margine operativo voluto e con una sezione dedicata alle simulazioni per "verificare" il prezzo-margine del prodotto/servizio in funzione del Break Even Point.

Operando su una serie di prodotti, o su un'intera azienda, ci si basa sul fatturato anziché sul prezzo del prodotto/servizio, per il calcolo del Break Even Point.

Gestione della reportistica (piano di marketing e piano di budget)

Marketing Plan Manager gestisce la reportistica in modo molto potente e veloce: cliccando su un qualsiasi ramo e in qualsiasi momento, viene prodotto un report con tutti i dati immessi sino a quel momento. Si può stampare o esportare il report in moltissimi formati di uso comune, come Microsoft Excel, Winword, in HTML, Adobe Acrobat Reader, ODBC o semplice testo.

Marketing Plan Manager genera i *Report* che costituiscono, nella loro totalità, il Piano di Marketing vero e proprio, con tutte le informazioni introdotte, e un *Report scadenze* che indica all'utente tutte le date introdotte nel piano per verificare lo svolgimento delle azioni. Entrambi i report indicano se l'attività è scaduta (temporale), compiuta o ancora da svolgere.

Settore	Scadenza Mensile	Stato
Offerta Promozionale	07/01	Attiva
Report	06/07/01	Data Intervento
Settore	Scadenza Mensile	Stato
Comunicazione	06/01	Attiva
Campagna	20/06/01	giugno 2
Dati	Data	Attiva
Dati	23/06/01	Data fine del Lavoro
Comunicazione	Data	Attiva
Campagna	03/06/01	giugno
Settore	Scadenza Mensile	Stato
Comunicazione	04/01	Attiva
Campagna	11/05/01	maggio 2
Comunicazione	Data	Attiva
Campagna	04/05/01	maggio
Settore	Scadenza Mensile	Stato

Help in linea (piano di marketing e piano di budget)

Marketing Plan Manager ha molti livelli di aiuto che supportano nella stesura di un Piano di Marketing passo passo: esiste un help in linea attivabile con il tasto F1 che spiega il contesto, il significato dei campi da immettere e la teoria relativa; unhelp breve, visualizzabile stando con il mouse sopra un campo, che illustra il contesto, fornendone o il significato o la formula utilizzata per il calcolo del valore. L'help attivabile con F1 contiene molte pagine di nozioni sul marketing tradizionale e sull'e-marketing, ad esempio come attivare un'analisi di customer satisfaction, come calcolarla, posizionamento, analisi del valore del cliente, definizione dei costi...e ancora dove trovare le risorse in rete, come a pprociare l'e-commerce, come strutturare un sito...

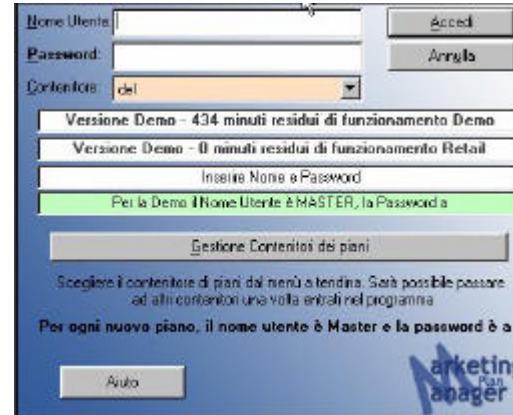


Il glossario in linea illustra i termini più comuni di marketing, di Internet marketing e di informatica applicata al marketing. Si accede tramite il menù *aiuto* e comprende più di 500 termini. Si può cercare la parola, per averne la definizione, o scorrere all'interno delle categorie e leggere le descrizioni evdiziate.

Utilizzo del software

Marketing Plan Manager, una volta installato, è pronto all'uso; tuttavia se volete condividere i progetti e le informazioni, è necessario configurare il programma. Alla schermata iniziale di Login vedrete questa finestra; per accedere senza configurare l'archivio e usare le impostazioni di default, digitare Nome Utente **master** e password **a**; le password possono essere cambiate in ogni momento all'interno del programma.

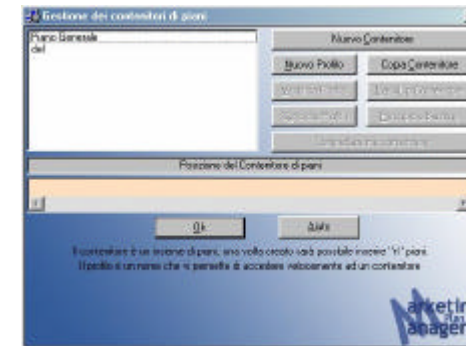
Il contenitore che vedrete all'apertura contiene una struttura di Piano di Marketing dimostrativo. Per creare un nuovo piano o scegliere per esempio una struttura di piano di budget, è necessario creare un nuovo contenitore mediante il pulsante "Gestione Contenitori dei piani" e seguire la procedura.



A questo punto dovrete scegliere dove posizionare il contenitore (fisicamente, un file) e scegliere una directory sul vostro disco fisso o su un disco di rete; Marketing Plan Manager creerà una sottodirectory con il nome assegnato e un contenitore (file database) con lo stesso nome. Marketing Plan Manager vi chiederà ora di assegnare un nome di profilo a questo contenitore; il nome sarà visibile nella tendina della finestra di log-in ('del' nella figura a sinistra). Un contenitore può contenere più Piani di Marketing o più piani di budget, non è quindi necessario creare un profilo per ogni Piano che si deve redigere. Non sarà però possibile avere contenitori con piani di marketing e di budget contemporaneamente.

Creazione archivi vuoti

Con la procedura appena descritta, è possibile creare oltre ad un contenitore vuoto, anche una copia di un archivio esistente. Premendo il pulsante "copia contenitore" infatti vi verrà chiesto il nome della copia, dove deve essere copiato (scegliere una directory sempre con doppio click) e nome del profilo da assegnare alla copia; subito dopo dovrete individuare il file del contenitore che deve essere copiato. Quando accedete a Gestione contenitori, in una finestra sotto i nomi dei profili è sempre presente il percorso dell'archivio sul disco o in rete.



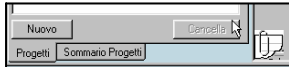
Copia degli archivi e backup

Con una procedura analoga, si creano le copie del database e i backup di sicurezza. Sempre mediante la Gestione Archivi, si deve selezionare un profilo. I pulsanti di backup e restore si attiveranno. Premendo il pulsante Backup, vi verrà chiesta una locazione su disco, il programma crea una sottodirectory con un nome proprio che sarà riconosciuta durante il restore (ripristino dei dati)

Avvio del Marketing Plan Manager

Sia che abbiate creato un nuovo archivio, una copia o che abbiate utilizzato la configurazione di default, ora il programma si è avviato. Un piano d'esempio è presente nella schermata iniziale, se si vuole cancellarlo, basterà selezionare il piano dimostrativo con il mouse e premere cancella nella parte bassa a sinistra dello schermo.

Se avete creato un contenitore nuovo, è necessario creare un piano. Nella parte bassa a sinistra dello schermo troverete il pulsante nuovo; a seconda se avete creato un contenitore di piani di marketing o di budgets, verrà creato un piano vuoto corrispondente. Potrete creare n piani all'interno di questo contenitore

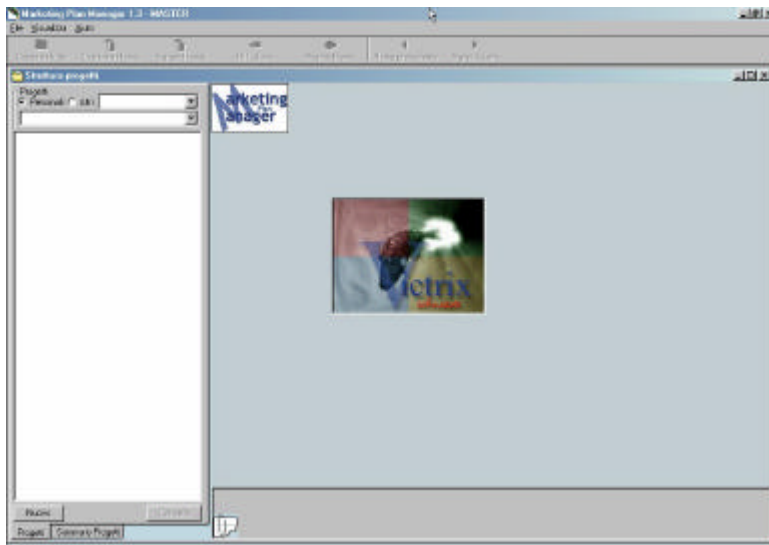


Premendo F1 o selezionando la voce di menù Aiuto > Sommario accedete all'help del programma contestuale. Nella versione DEMO l'help

è limitato, potete tuttavia avere degli esempi, ma le pagine contenenti dati sono troncate da immagini della demo.

Per ingrandire la finestra "progetti" che vi appare, fate due volte click sulla barra colorata come qualsiasi programma di Windows, oppure premete il secondo pulsante nell'angolo in alto a sinistra della finestra.

Per creare un nuovo Piano di Marketing o di budgets, selezionare il pulsante "Nuovo" nella parte bassa a sinistra dello schermo; una volta inserito il nome del nuovo piano, attendere che la struttura venga creata.



Subito dopo aver creato il piano (botone nuovo in fondo all'albero di sinistra) nello spazio sottostante il nome del piano compariranno i rami delle sezioni del piano da riempire.

Installazione software e drivers necessari



Il CdRom di Marketing Plan Manager contiene tutti i file necessari per installare il programma. Quando immetterete il CD nel drive, partirà un menù interattivo (schermata a sinistra). Premete "Leggi" e avrete tutte le istruzioni relative all'installazione.

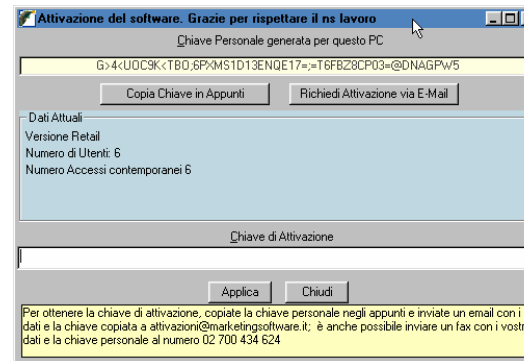
Probabilmente, se non avete installato Windows 2000, dovrete installare i driver Mdac_typ.exe premendo "Installazione Drivers"; fate ripartire il PC ogni volta che vi viene chiesto.

Tutti i driver sono gratuiti e migliorano le prestazioni del PC. Nel CdRom sono contenuti anche un file leggi.txt, con le ultime note e un file inizio.chm che potete consultare con un click.

L'Help passo passo contenuto nel programma (premendo F1 una volta avviato Marketing Plan Manager o scegliendo sommario dal menù Aiuto) vi aiuterà nell'uso del programma seguendovi schermata per schermata, troverete tutte le istruzioni per creare un nuovo piano, ricalcolare i valori,

condividere un Piano di Marketing, inserire nuovi utenti (multilicenza), cancellare un piano ...

Acquistolicensing, chiavi di attivazione



Per passare dalla versione DEMO alla versione registrata RETAIL, è necessario compiere le seguenti operazioni:

- Entrare nel menù Aiuto nella schermata principale e scegliere la voce: **Chiavi di Attivazione**

- Leggere la propria chiave nel riquadro bianco superiore e premere il pulsante "Richiedi attivazione via email" o in alternativa copiarla mediante il pulsante "Copia in Appunti" o copiarla mediante il metodo classico Ctrl+C.

- Inviare la chiave via email a **attivazioni@marketingsoftware.it** con i vostri dati e le specifiche di pagamento effettuate, eventualmente facendo riferimento all'offerta ricevuta, anch'essa fax numero 02 700 434 624

Per poter attivare il software è necessario acquistare una licenza presso la Victrix Marketing Software. Bonifico Bancario presso Banca Popolare di Lodi, ABI 5164, CAB 32800, CC 394/67

ATTENZIONE

La chiave di sblocco funziona solamente sulla macchina sulla quale è stata creata la *Chiave Personale*, pertanto non sarà possibile installare con la stessa chiave più di una copia del programma. Per formattazione di disco fisso, cambio di installazione da un PC ad un altro (previa disinstallazione della prima copia) avrete bisogno di un'altra chiave. Interpellate quindi la VictrixMS (info@marketingsoftware.it).

Domande Frequenti

Posso gestire più Piani con il programma?

Marketing Plan Manager non ha limiti nel numero di piani che si possono gestire, ogni contenitore può contenere n piani di marketing o di budget a seconda del contenitore creato.

Posso iniziare un Piano di Marketing e assegnarlo poi ad un'altra persona?

Sì, i piani possono essere assegnati anche in un secondo tempo dopo, la creazione.

Marketing Plan Manager gestisce la sicurezza delle informazioni?

Esiste un ID e Password per ogni utente e solo l'utente MASTER può variare o assegnare i progetti ad altro account.

Posso integrare Marketing Plan Manager con altri programmi?

No, è possibile inserire ogni tipo di file come se fosse un archivio, modificare questi file e mantenerli nell'archivio ma non è possibile integrare altri software.

Devo avere un computer particolare per far funzionare Marketing Plan Manager?

No, i comuni PC sono più che sufficienti.

Posso inviare via email il mio Piano di Marketing?

Il report che si produce, per ogni sezione o completo è stampabile ed esportabile in moltissimi formati di uso comune, come Excel, Word, Acrobat reader, DB ecc., quindi posso inviarlo via email come un comune file.

Quanto impiego ad imparare ad usare il program ma?

Molto poco, l'help in linea è esaustivo sull'uso del programma, ogni operazione è intuitiva e veloce, ogni sezione ha il proprio help teorico e pratico, ogni campo ha la propria spiegazione 'veloce' che aiuta nella compilazione.

Devo compilare per forza tutte le sezioni del piano?

No, il piano è una vostra creazione, potete compilare anche una sola sezione, Marketing Plan Manager aiuta nella stesura, nella teoria e nell'organizzazione delle informazioni, non produce Piani di Marketing da solo!

Due utenti possono accedere contemporaneamente ad un piano?

No, ogni piano va compilato da un utente alla volta, in tempi diversi è possibile che tutti gli utenti accedano ad un unico Piano di Marketing, ma mai insieme. Tuttavia è possibile che due utenti compilino contemporaneamente due piani diversi.

Posso esportare i report che produco?

Sì, i report sono esportabili in moltissimi formati elettronici tra i quali Microsoft Excel, Microsoft Word, Db, Rtf, Txt, e molti altri.

Come posso far partecipare più persone ad un Piano di Marketing?

E' necessario creare un altro utente da menù file (e avere la licenza corrispondente), creare quindi un profilo con un archivio in rete o da un disco accessibile all'utente creato, quindi comunicare ID utente e password a chi deve accedere.

Posso installare Marketing Plan Manager su macchine diverse?

Ogni licenza del software è per una macchina solamente e la chiave di sblocco da demo a versione definitiva funzionerà solamente sul PC per il quale è stata chiesta l'attivazione.

Posso personalizzare il progetto?

Moltissime sezioni del programma sono a completa descrizione dell'utente, sia per la creazione che per la gestione.

Tutte le date sono gestite nello scadenziario?

Tutte sono gestite, inoltre è gestito il completamento o meno della sezione (decisa dall'utente). Le date scadute vengono evidenziate.

Come faccio a sbloccare la demo?

Un'email o un fax alla Victrix Vi permetterà di pagare la licenza e di ricevere la chiave di sblocco.

Come passo da piano di marketing a piano di budget?

I piani sono considerati come entità distinte; è necessario creare un contenitore scegliendo la tipologia di piani che esso conterrà (o piani di marketing o piani di budget). I contenitori verranno poi riempiti con una delle tipologie di piano. Un contenitore non può contenere piani di marketing e piani di budget.

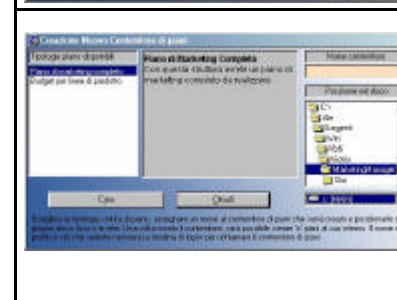
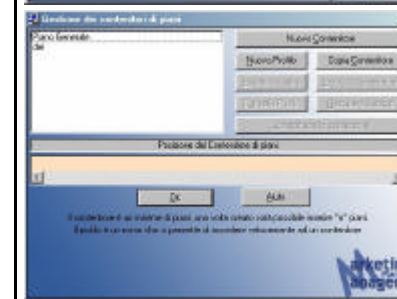
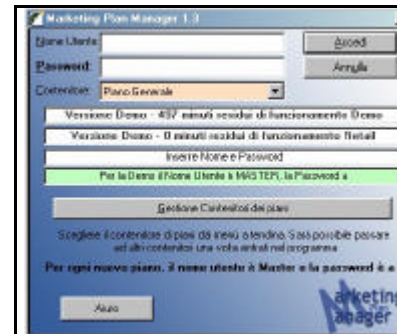
Come gestisco le date?

Le date vengono gestite con uno scadenziario che, mese per mese, raggruppa tutte le date immesse nel piano; è possibile disabilitare queste date cliccando sul checkbox vicino alla data.

Euro verso lire?

La valuta di un piano (sia di marketing che di budget) deve essere uniforme. La scelta della valuta è possibile.

Step By Step



Log In prima schermata

Per creare un nuovo piano, di budget o di marketing, cliccare sul pulsante Gestione contenitori di piani, vi apparirà la schermata descritta nella cella seguente. Se volete accedere al piano dimostrativo, inserite come Nome utente Master e come password a. Il pulsante Aiuto fornisce una spiegazione di ogni operazione. Di seguito, nel programma, premendo F1 si avrà accesso all'help del programma (limitato nella demo).

Un contenitore di piani è un file che contiene n progetti; può essere un contenitore di marketing o di budget, non in contemporanea. Sarà possibile creare n contenitori contenenti n piani.

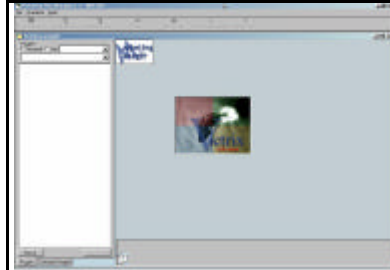
Gestione Contenitori di piani

In questa finestra si opera sui progetti, che siano di marketing o di budget. Sarà possibile creare un nuovo piano scegliendone la tipologia (schermata seguente) oppure sapere dove fisicamente il contenitore è stato salvato (posizione del contenitore di piani) o creare/riassegnare un profilo al contenitore. Per backup, restore, copia contenitore vi invitiamo a consultare l'help.

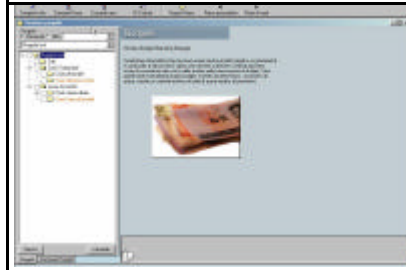
Un profilo è un nome breve che vi appare nella prima schermata di login (menù a tendina) e vi permette di accedere velocemente al contenitore voluto.

Nuovopiano

Per creare un nuovo piano sul proprio disco o in rete, una volta premuto il pulsante Nuovo Contenitore nella schermata precedente, è necessario scegliere la tipologia di contenitore di piani (Marketing o Budget) scegliendolo nella prima finestra bianca; poi è necessario fornire un nome al contenitore (campo arancione in alto a destra) ed eventualmente il posizionamento nel proprio disco fisso o in rete (struttura ad albero sotto il campo arancione). Verrà creata una directory con il nome assegnato con il contenitore di piani. Subito dopo una finestra vi farà assegnare il nome del profilo che apparirà nella schermata di login (la prima) e vi permetterà di accedere al contenitore.

**Apertura nuovo contenitore**

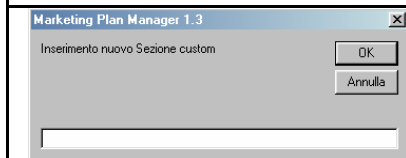
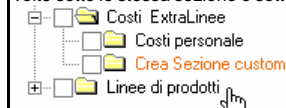
Una volta creato, il contenitore di piani è vuoto. Per iniziare una nuova struttura sarà necessario creare un piano (di marketing o di budget a seconda del contenitore scelto). Per creare un nuovo piano, premere il pulsante Nuovo posizionato in basso a sinistra della finestra bianca che conterrà le sezioni del vostro piano.

**Piano creato**

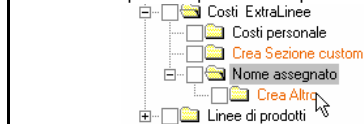
Il piano (in questo caso di budget) è stato creato. Questo è solo un piano che può essere contenuto all'interno del contenitore che avete creato in precedenza. Cliccando su Nuovo sarà infatti possibile creare altri piani della stessa tipologia; i piani saranno disponibili nel menù a tendina posto all'apice della finestra bianca contenente le sezioni

**Navigazione delle sezioni**

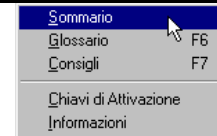
Le sezioni appaiono nella finestra bianca sulla sinistra. Da qui in poi potrete operare con il vostro piano. Un click sulle cartelline apriranno le sottosezioni, le sezioni o sottosezioni in arancione sono quelle che potrete creare ex-novo e n volte sotto lo stessa sezione o sottosezione "madre"

**Creazione sezioni o sottosezioni**

Per ogni sezione o sottosezione creata vi verrà chiesto di fornire un nome. Tale nome sarà presente nella sezione creata e nei report che potrete stampare in ogni momento



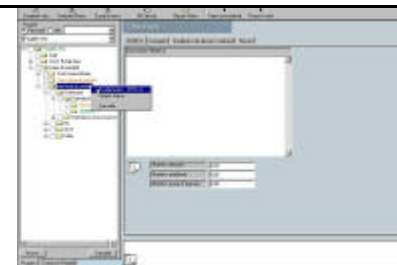
"Nome assegnato" è una sezione creata partendo da Crea sezione custom

**Help nel programma**

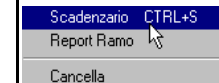
Esistono due tipi di help nel Marketing Plan Manager. Il primo è contestuale, in molti campi (aree da riempire bianche) presenti nelle schermate e che compaiono a destra dell'albero delle sezioni, stazionando qualche secondo il mouse, comparirà una spiegazione breve del dato da inserire. Un help approfondito è quasi sempre disponibile premendo F1 o cliccando sul menù

**Limitazioni della versione demo**

La demo ha delle limitazioni nella stampa dei reports, appaiono scritte demo e i reports non sono completi. Una finestra appare ogni 10 minuti ricordando che è una versione limitata e dopo 500 minuti di utilizzo il programma non funziona più e deve essere disinstallato

**Stampa dei reports**

La stampa dei report è possibile per una singola sezione (ramo) oppure per più di una sino all'intero piano presente; saranno stampati solamente le sezioni che avranno almeno un ramo compilato (ed eventualmente i rami vuoti di questa sezione). Per stampare basta cliccare con il tasto destro sul ramo voluto; per stampare tutto il piano posizionarsi sul primo ramo. Scegliere se stampare il report scadenziario (se presenti dati nei rami scelti) o report ramo (completo).



Il menù di Navigazione è intuitivo: **Comprimi tutto** comprime la struttura delle sezioni, **Comprimi Ramo** comprime solo il ramo evidenziato, **Espandi ramo** espande il ramo evidenziato **Ricalcola** opera il ricalcolo di tutti i valori inseriti **Report Ramo** : stampa il report del ramo evidenziato, **Ramo precedente** e **Ramo avanti** servono per navigare nella Storia dei clicks compiuti, Precedente fa un passo indietro, Avanti torna da dove siamo partiti prima di cliccare precedente. Anche qui avete, stazionando con il mouse qualche secondo, una spiegazione della funzionalità del pulsante

Aiuti nel programma e supporto della Victrix Marketing Software

Il programma contiene diversi livelli di aiuto per l'utente. La guida è disponibile sia premendo F1 (si aprirà la pagina relativa alla sezione in cui si è in quel momento, se l'aiuto è disponibile) sia dal menù aiuto (in alto a sinistra nel programma).

Sostando con il mouse sul campo bianco da riempire, è previsto un "help breve", un popup indicherà infatti poche righe di spiegazione sul campo su cui si sta sostando.

Victrix Marketing Software non fornisce alcun supporto per ciò che riguarda la stesura del piano di marketing o del piano di budget per ciò che riguarda teoria, pratica o consigli. L'unico supporto previsto è in fase di installazione, in caso di difficoltà è necessario inviare una mail ad attivazioni@marketingsoftware.it indicando nome, cognome, Azienda, indirizzo e recapito telefonico con una disponibilità e un orario per essere richiamati; verrete assistiti passo passo all'installazione.

Nel cdrom tuttavia è presente un file inizio.chm che vi guiderà passo passo anche nell'installazione del programma. Questo aiuto è disponibile anche nel menù che si apre in modo automatico una volta che introdurrete il CdRom nel vostro drive.

(Attenzione, se il CdRom non parte automaticamente, avete disabilitato l'opzione sul vostro PC, sarà pertanto necessario cliccare sul file Menù.exe che trovate nella directory principale)



A chi serve Marketing Plan Manager?

Marketing Plan Manager è un software innovativo e semplice per creare, gestire, e condividere piani di marketing e piani di budget.

Al contrario di ciò che il mercato offre, software complicati con analisi finanziarie, flussi di cassa e schermate incomprensibili, Marketing manager ha una struttura efficace e di immediata comprensibilità: un albero stile "gestione risorse" sulla sinistra definisce i "rami" da compilare, e una sezione sulla destra dell'albero indica le informazioni da immettere per la sezione corrispondente.

Un help in linea spiega sia dal punto di vista teorico i concetti di marketing, un help sui campi spiega in modo veloce cosa e perché si devono immettere certe informazioni.

Direttori marketing, product managers, brand managers, direttori vendite e liberi professionisti possono usare Marketing Plan Manager con facilità, condividendo, a scelta, tutto il piano di marketing con i collaboratori, con il duplice scopo di condividere le informazioni o far partecipare alla stesura del piano più persone.

Il budget del piano consente di valutare il break even di progetto, considerando tutte le spese relative. Pur essendo una procedura guidata è possibile cucire il piano sul proprio progetto, inserendo, dipendentemente dal mercato considerato, le informazioni o le spese con i relativi fornitori a seconda delle proprie necessità.

Le informazioni vengono così mantenute a livello aziendale, uno dei maggiori valori immateriali delle aziende che solitamente vengono perse con il dipendente.....e possono essere riutilizzate.

INFORMAZIONI RELATIVE ALLA LICENZA Software della Victrix Marketing Software

Produttore, sede operativa

Via Linificio Case Alte, 12 Cassano D'Adda Milano Fax +39 02700434624 http://www.marketingsoftware.it PIVA 02843190162

Il software è concesso in licenza in base alle seguenti condizioni:

Il Software è concesso in licenza, non è venduto e pertanto non sarà possibile rivenderlo, affittarlo o cambiare intestazione del licenziatario a meno di specifica autorizzazione della VMS. Ambiente Operativo: Windows 9x, XP, Windows NT, Windows 2000 Windows è un marchio registrato Microsoft. Tutti gli altri marchi citati sono dei rispettivi proprietari

Accordo Internazionale di Licenza di Programmi senza garanzia, Condizioni generali

SI PREGA DI LEGGERE ATTENTAMENTE QUESTO ACCORDO PRIMA DI UTILIZZARE QUESTO PROGRAMMA. VMS CONCEDE LA LICENZA D'USO DEL PROGRAMMA SOLTANTO SE ACCETTATE LE CONDIZIONI DEL PRESENTE ACCORDO. UTILIZZANDO IL PROGRAMMA VOI ACCETTATE DI ATTENERVI ALLE SEGUENTI CONDIZIONI.

Il Programma è di proprietà della VMS, è tutelato dalle leggi sul diritto d'autore, viene concesso in licenza ma non è venduto.

Con il termine "Programma" si intende sia il programma originale che tutte le copie integrali o parziali di esso. Un Programma consiste di istruzioni in forma leggibile dalla macchina, sue componenti, dati, contenuto audiovisivo (quale immagini, testo, registrazioni o figure) e tutti i materiali su licenza associati.

Licenza Uso del Programma

-VMS concede una licenza d'uso non esclusiva e non trasferibile del Programma.

-La licenza vi consente di 1) utilizzare il Programma in conformità alle autorizzazioni acquisite e 2) effettuare e installare copie dello stesso entro i limiti dell'uso autorizzato, purché riprodotte su ciascuna copia, anche parziale, del Programma, le indicazioni relative al diritto d'autore ed ogni altra indicazione relativa a diritti di proprietà.

-Qualora acquistate questo Programma come aggiornamento di un programma precedente, la vostra autorizzazione a utilizzare il Programma precedente è revocata.

-Dovrete assicurarvi che chiunque utilizzi il Programma accetti le condizioni del presente Accordo.

La licenza non vi consente di 1) utilizzare, copiare, modificare o distribuire il Programma, ad eccezione di quanto previsto nel presente Accordo; 2) disassemblare, decompilare, o in altro modo tradurre il Programma, salvo quanto espressamente previsto dalle norme inderogabili di legge; o 3) sublicenziare, concedere in noleggio o locazione il Programma.

Esclusione della garanzia

CON RIFERIMENTO AL PROGRAMMA O AL SUPPORTO TECNICO, SE ESISTE, LA VMS, OLTRE ALLE GARANZIE INDEROGABILMENTE PREVISTE DALLA LEGGE, NON FORNISCE GARANZIE AGGIUNTIVE, NE' IMPLICITE NE' ESPLICITE, COMPRESE QUELLE RELATIVE ALLA COMMERCIALIZZABILITA' O ALL'IDONEITA' AD UNO SCOPO SPECIFICO. VMS NON FORNISCE ALCUNA GARANZIA RIGUARDANTE LA CAPACITA' DEL PROGRAMMA DI ELABORARE, FORNIRE E/O RICEVERE CORRETTAMENTE DATI NEL PASSAGGIO DAL XX AL XXI SECOLO E NEL CORSO DEL XX E DEL XXI SECOLO.

Limitazione di responsabilità

SALVO I LIMITI INDEROGABILI DI LEGGE, IN NESSUN CASO LA VMS O I SUOI FORNITORI SONO RESPONSABILI PER QUALSIASI DANNO DIRETTO O INDIRETTO IVI COMPRESI, TRA L'ALTRO, MANCATI GUADAGNI, MANCATI RISPARMI, ANCHE NEL CASO IN CUI LA VMS SIA A CONOSCENZA DEL POSSIBILE VERIFICARSI DI TALI DANNI. ALCUNE GIURISDIZIONI NON CONSENTONO L'ESCLUSIONE O LA LIMITAZIONE DI GARANZIE IMPLICITE, PERTANTOTALI ESCLUSIONI O LIMITAZIONI NON POSSONO ESSERE A VOI APPLICABILI.

In Italia, se non diversamente stabilito da norme inderogabili di legge, VMS non è responsabile di alcun danno che possa insorgere

Disposizioni generali

Il contenuto del presente Accordo non pregiudica in alcun modo le garanzie legali dei consumatori che non possono essere escluse o limitate per contratto. Vi impegnate ad osservare le disposizioni di legge e la normativa in materia di esportazione.

Ciascuna parte non sarà ritenuta responsabile per eventuali inadempimenti dovuti a cause al di fuori del proprio controllo.

La VMS non fornisce servizi o supporto tecnico al programma, se non diversamente specificato nel contratto di assistenza. Il presente Accordo è regolato dalle leggi del Paese in cui il Programma è stato acquisito, la giurisdizione è il foro di Bergamo, Italia.



Victrix Marketing Software Tutti i diritti riservati info@marketingsoftware.it
PIVA.02843190162 Via Linificio Case Alte, 12 Cassano D'Adda Milano Fax +39 02700434624