



PROMETEO



**Soluzione Software in Cloud per il Settore Agricolo e Vitivinicolo
Powered by PROMETEO**

A seguito di alcuni particolari fenomeni socioeconomici il settore delle società «Agricole» trova nuovi scenari muovendosi su tre direttrici:

Attività di Intensificazione

Attività di Espansione

Attività di Riallocazione

Attività di Intensificazione

Questa direttrice implica un cambiamento nell'approccio all'agricoltura, dove le aziende agricole cercano di intensificare la loro produzione agricola in modi diversi da quelli tradizionali. Un esempio comune è la transizione verso la produzione biologica, che richiede metodi di coltivazione e gestione più sostenibili ed ecologici. Le aziende agricole cercano di ridurre l'uso di pesticidi e fertilizzanti chimici, adottando pratiche agricole più naturali e rispettose dell'ambiente.

Attività di Espansione

In questa direzione, le aziende agricole cercano di diversificare le loro fonti di reddito espandendo la gamma di attività al di là della pura produzione agricola. Questa espansione può includere l'offerta di servizi turistici come agriturismo o visite guidate alle fattorie, dove i visitatori possono conoscere l'agricoltura e l'ambiente rurale. Questo non solo aumenta il reddito dell'azienda agricola ma contribuisce anche alla promozione del turismo rurale.

Attività di Riallocazione

Questa direttrice riguarda la vendita diretta dei prodotti agricoli dai produttori ai consumatori, bypassando intermediari come supermercati o distributori. Le aziende agricole cercano di riallocare le loro risorse e concentrarsi sulla vendita diretta tramite mercati contadini, negozi aziendali o canali online. Questo approccio può aiutare gli agricoltori a ottenere un margine di profitto più alto per i loro prodotti e stabilire connessioni dirette con i consumatori.

Possiamo tradurre le tre direttrici precedenti in:

Attività produttive animali

Attività produttive vegetali

Attività di trasformazione di prodotti agricoli, di commercializzazione e di intermediazione

Attività multifunzionali e di diversificazione (turismo e ospitalità)



Up&Cross Selling

Ognuna delle attività chiaramente presenta voci di costo e di ricavo diverse, ma il collegamento tra loro permette di espandere il business «tradizionale» consentendo loro di eseguire **Up&Cross Selling**.

I VANTAGGI DELL'UP-SELLING

- **Aumento dei Ricavi:** l'Up-selling implica la vendita di prodotti o servizi di valore superiore rispetto a quelli inizialmente cercati dal cliente. Ciò può aumentare il valore medio degli acquisti e, di conseguenza, i ricavi complessivi.
- **Miglioramento della Redditività:** i prodotti o servizi di fascia alta tendono ad avere margini di profitto più elevati. Quindi, l'Up-selling può contribuire a migliorare la redditività aziendale.
- **Fidelizzazione dei Clienti:** quando i clienti vedono un reale valore nell'Up-selling, sono più propensi a essere soddisfatti dell'esperienza d'acquisto. Ciò può portare a una maggiore fedeltà dei clienti e a futuri acquisti.
- **Competitività:** proporre opzioni premium può aiutare a differenziarsi dalla concorrenza. Se i clienti vedono che offri una gamma più ampia e migliore di prodotti o servizi, potresti guadagnare una posizione di vantaggio sul mercato.

I VANTAGGI DEL CROSS-SELLING

- **Aumento delle Vendite Totali:** il Cross-selling consente di vendere prodotti o servizi correlati o complementari a quelli che il cliente sta già acquistando. Questo può aumentare il valore complessivo dell'ordine.
- **Miglioramento della Soddisfazione del Cliente:** offrendo prodotti o servizi che si integrano bene con quelli acquistati, si può migliorare la soddisfazione del cliente. Questo può portare a recensioni positive e feedback favorevoli.
- **Efficienza Operativa:** vendere prodotti correlati può semplificare la gestione delle scorte e dei processi logistici, poiché si possono consolidare gli ordini dei clienti.
- **Opportunità di Vendita Incrementale:** il Cross-selling può essere utilizzato per introdurre nuovi prodotti o servizi ai clienti che potrebbero non essere stati consapevoli di essi. Questo può creare nuove opportunità di vendita incrementale.
- **Fidelizzazione e Retenzione dei Clienti:** offrire soluzioni complete ai clienti può aumentare la probabilità che continueranno a fare affari con la tua azienda nel lungo termine.

SOSTENIBILITA'

LA SOSTENIBILITÀ NEL SETTORE AGRICOLO E VITIVINICOLO È DIVENTATA UN TEMA DI GRANDE RILEVANZA, CON UNA CRESCENTE ATTENZIONE AGLI INDICATORI DI SOSTENIBILITÀ GLOBALE (ESG) E ALLE DIRETTIVE COMUNITARIE DELL'UNIONE EUROPEA (UE).

SOSTENIBILITÀ: UN IMPERATIVO GLOBALE

Il settore agricolo e vitivinicolo dovrà affrontare sfide crescenti legate al cambiamento climatico, alla scarsità d'acqua, alla perdita di biodiversità e all'adozione di pratiche agricole sostenibili. È essenziale continuare a innovare e adattarsi per garantire un futuro sostenibile.

IL NOSTRO STRUMENTO PER LA SOSTENIBILITÀ

La sostenibilità è la chiave per costruire un futuro migliore. Con il nostro software, offriamo alle aziende la possibilità di mettere in primo piano la sostenibilità, 'riclassificando' il loro bilancio e preparandolo per gli indicatori ESG. Con Prometeo, la sostenibilità diventa parte integrante della strategia aziendale, consentendo alle imprese di dimostrare il loro impegno per un mondo più verde e responsabile.

LA NOSTRA SOLUZIONE

Tutte queste attività implicano requisiti operativi distinti e, di conseguenza, richiedono l'impiego di strumenti software specifici. Tuttavia, è fondamentale notare che sono intrinsecamente connesse tra loro. Il nostro obiettivo primario è fornire un'ampia visione dell'intero panorama aziendale, mentre al contempo offriamo analisi dettagliate delle singole marginalità.

Abbiamo sviluppato un'architettura avanzata in grado di raccogliere dati da diverse fonti e repository. Grazie a questa architettura, standardizziamo e consolidiamo le informazioni, mettendo a disposizione cruscotti direzionali e finanziari. Questi strumenti sono progettati per consentire **una comprensione strategica completa** del business e delle sue dinamiche.

In cosa possiamo contribuire

- Gestione delle Risorse
- Tracciabilità e Sicurezza Alimentare
- Gestione delle Vendite e Distribuzione
- Budget e Contabilità
- Conformità Normativa alle direttive di Sostenibilità
- Collaborazione e Condivisione di Informazioni
- Riduzione degli Errori
- Gestione distinte base
- MRP

FUNZIONALITA' MODULABILI

Log in e profilazione utente:

- **Sicurezza:** il login garantisce l'accesso sicuro al sistema, proteggendo i dati aziendali sensibili.

Scelta e selezione dell'azienda e periodo di riferimento:

- **Gestione Multi-Azienda:** consente alle aziende di gestire più aziende o filiali all'interno di un unico sistema, semplificando la gestione delle operazioni e della contabilità.

FUNZIONALITA' MODULABILI

Anagrafiche:

- **Piano dei Conti:** permette di tenere traccia delle transazioni finanziarie e contabili in modo organizzato, consentendo una migliore gestione dei bilanci.
- **Associazioni:** permette di gestire relazioni tra dati, ad esempio tra clienti e fornitori.
- **Riclassifica e Riclassifica secondo livello:** semplifica la categorizzazione e la classificazione delle transazioni finanziarie per una contabilità precisa.
- **Driver di Ribaltamento:** facilita la distribuzione di costi indiretti o variabili alle diverse attività aziendali.
- **Agenti:** permette di gestire i dati relativi agli agenti di vendita o distribuzione.
- **Distinta base**

FUNZIONALITA' MODULABILI

Bilancio:

- **Ripartizione:** fornisce un dettaglio completo dei flussi finanziari e dei costi, consentendo una visione chiara del bilancio aziendale.
- **Report e Stampe:** genera report finanziari dettagliati che possono essere utilizzati per analisi approfondite e reporting.

Budget:

- **Gestione del Budget:** permette alle aziende di pianificare e monitorare i loro budget, prevedere le spese future e adattare la strategia di conseguenza.
- **Rettifiche:** consente di apportare modifiche ai budget in base alle esigenze aziendali in evoluzione.
- **Report e Stampe:** fornisce report e documenti stampati per tenere traccia delle performance finanziarie rispetto ai budget stabiliti.

INTEGRAZIONI

Investimenti:

- **Pianificazione degli Investimenti:** anche se è un modulo da sviluppare, potrebbe aiutare le aziende a pianificare e gestire gli investimenti in attrezzature, terreni e altri beni capitali.

Sostenibilità:

- **Monitoraggio Ambientale:** potrebbe aiutare a raccogliere dati sulle pratiche agricole sostenibili, il consumo di risorse e le emissioni, contribuendo a una migliore gestione ambientale.
- **Conformità Normativa:** aiuta a garantire che le aziende rispettino le normative ambientali e di sostenibilità in vigore.

Personalizzazione della reportistica

L'interfaccia offre un alto grado di flessibilità nella personalizzazione della reportistica e dei KPI, consentendo di adattarli agli indicatori economici di interesse.

MODELLO DI BUSINESS

Offerta di Base del Software:

- Abbonamenti Mensili
- Versione di Prova

Livelli di Abbonamento:

- Piani di Abbonamento: diversi piani di abbonamento con funzionalità e capacità diverse
- Personalizzazione: consentire agli utenti di personalizzare reportistica e KPI in base alle loro esigenze specifiche

Modello di Prezzo:

- Prezzo Fisso

Servizi Aggiuntivi:

- Supporto Tecnico
- Servizi di Formazione e Consulenza
- Servizi di Personalizzazione

Strategie di Marketing:

- Marketing Online
- Affiliazione e Collaborazione

SOFTWARE IN CLOUD: VANTAGGI

- Accesso da Qualsiasi Luogo
- Nessuna Installazione Locale
- Aggiornamenti Automatici
- Scalabilità
- Costi Ridotti
- Sicurezza Avanzata
- Collaborazione Facilitata
- Backup Automatici
- Facilità di Condivisione
- Agilità Aziendale
- Monitoraggio e Analisi
- Sostenibilità Ambientale

Prometeo Srl

Sede Legale e Operativa: Viale Pietro Toselli, 94
53100 Siena

[P. IVA 00857440523](https://www.prometeonet.it)

[Tel. + 39 3791285495](tel:+393791285495)

sales@prometeonet.it

www.prometeonet.it