



VITTORIO VITALETTI





VITTORIO VITALETTI

**CONSULENTE E FORMATORE
COMMERCIALE E ORGANIZZAZIONE**



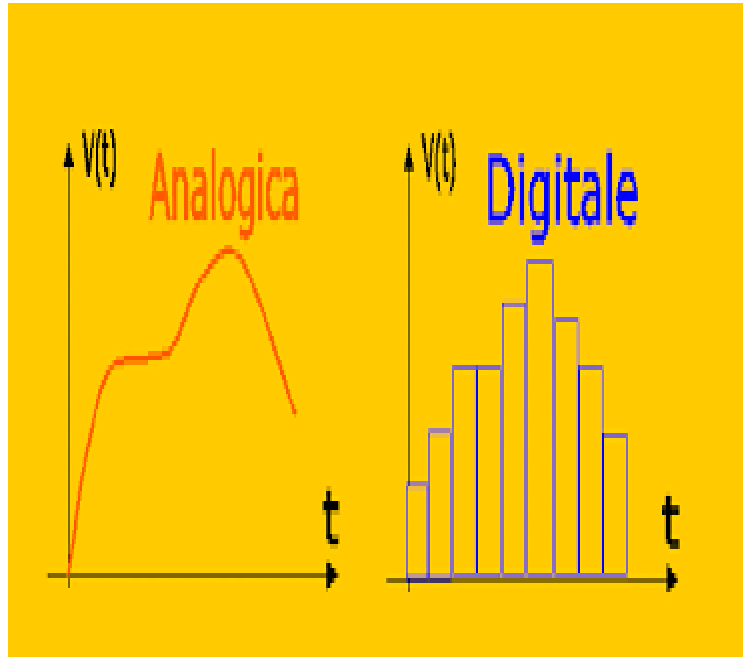
ESPERTO

TIME MANAGEMENT DA 30 ANNI

SISTEMA CRM DA 22 ANNI

EFFICIENZA ED EFFICACIA IN

GESTIONE RELAZIONI E PROGETTI + PROCESSI xACQUISTI xVENDITE xMANUTENZIONE



- DA **ANALOGICO** STRUMENTALE
A **DIGITALE** ORGANIZZATO
CON APPLICATIVO CRM
- **IMPATTO SU**
 - IMPIEGO DEL TEMPO
 - PRODUTTIVITA' LAVORO
 - LAVORO IN TEAM
 - SERVIZIO E SODDISFAZIONE INTERLOCUTORI
- **RISULTATI POSSIBILI**
DA - 20% A + 20% + LIBERTA'

CONTESTO OPERATIVO > QUANTUM



- TEMPO RELAZIONI E GESTIONE > 50 % ?
- INTERLOCUTORI ESTERNI – 1...100...1000 ?
- COLLABORATORI INTERNI – 1....5.....10.....?
- PARTNER E SOCI – 1...2...3.....?

**CONTESTI PIU' AMPI
MAGGIORI I BENEFICI**

NO CRM = SUPPORTI INFORMAZIONI ATTUALI



- MEMORIA PERSONALE ?
- FOGLIETTI DI CARTA ?
- SMARTPHONE – RUBRICA ?
- WHATSAPP ?
- OUTLOOK – EMAIL ?
- FILE EXCEL E WORD ?
- **INFORMAZIONI DISTRIBUITE NEI SUPPORTI RIUNITE CON LA MEMORIA PERSONALE**

NO CRM = CONTATTI E AZIENDE E INFORMAZIONI



- OGNUNO INSERISCE I PROPRI DATI
 - DOPPIONI > DOPPIO LAVORO
- OGNUNO INSERISCE LE INFORMAZIONI PER CONTATTO PENSANDO A SE STESSO
 - INFORMAZIONI DIVERSE > NON CLASSIFICABILI
- **LISTE DI CONTATTI CLASSIFICATE PER FARE E ARCHIVIARE COMUNICAZIONI COMUNI**
 - **IN GENERE IMPOSSIBILE**

NO CRM = ATTIVITA' DI INTERAZIONE



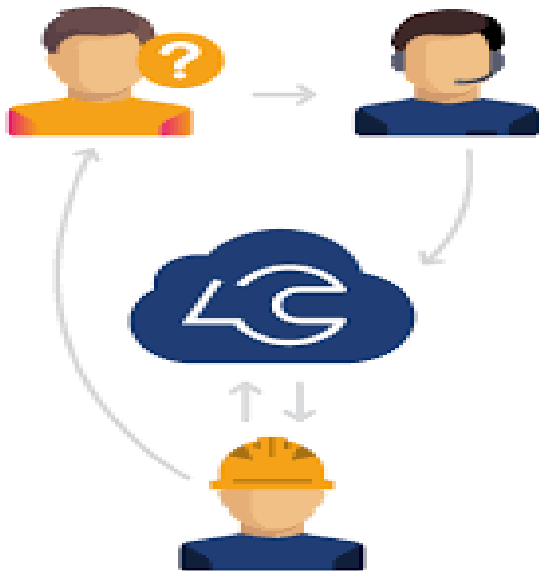
- TELEFONATE
 - EMAILING
 - MESSAGGI
 - VIDEOCALL
 - INCONTRI
 - SOCIAL POST
-
- **PROGRAMMARE LA PRIORITA' DEL FARE ?**
 - **NON SOLO PER URGENZA MA PER IMPORTANZA**
 - **ARCHIVIARE PER STORICIZZARE PER ANALIZZARE**
 - **A MEMORIA OGNUNO CON I PROPRI CRITERI ?**
 - **VISIONE DI INSIEME DEL TEAM IMPOSSIBILE ?**

NO CRM = ASSEMBLEE CONDOMINIALI



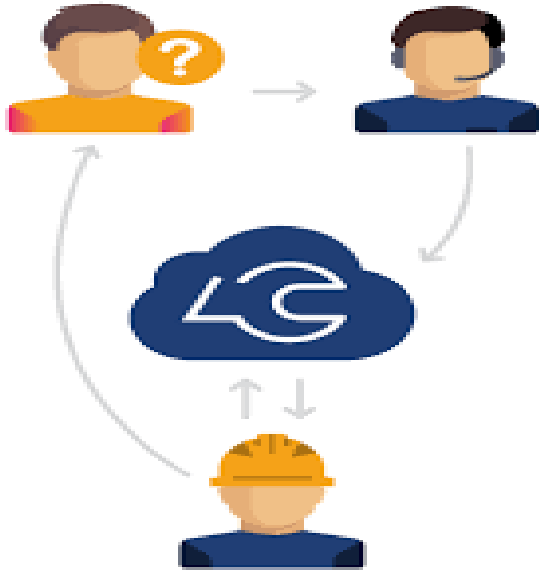
- PREPARAZIONE
 - DOCUMENTI PREDISPOSTI ?
 - CONVOCAZIONE
 - INTERAZIONI AUTOMATIZZATE ?
 - SVOLGIMENTO
 - PRESENZE > INTERVENTI AUTOMATIZZATE ?
 - RESOCONTO
 - DOCUMENTI – DOCUMENTAZIONI PREIMPOSTATE ?
- **ANALISI STORICA PERFORMANCE FACILE ?**

NO CRM = GESTIONE E CONTROLLO PROGETTI



- OBIETTIVI – FASI - ATTIVITA' – TEMPI – COSTI
 - VISIBILE A TUTTI I POSSIBILI INTERESSATI ?
- GESTIONE AVANZAMENTO FASI
 - COORDINAMENTO DI PIU' INTERVENTI ?
- CHIUSURA LAVORI - RESOCONTO
 - VISIBILE A TUTTI I POSSIBILI INTERESSATI ?
- **ANALISI RISULTATI CAUSE E FREQUENZE ?**

NO CRM = GESTIONE SERVIZI MANUTENZIONE



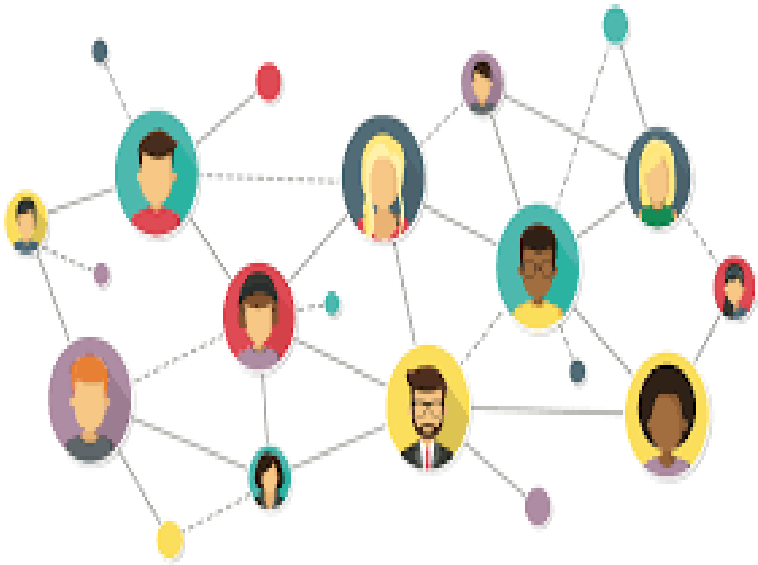
- APERTURA TICKET
 - VISIBILE A TUTTI I POSSIBILI INTERESSATI ?
- RICHIESTA DEL TECNICO
 - SCADENZIARIO FASI ?
- GESTIONE OPERAZIONI
 - COORDINAMENTO DI PIU' INTERVENTI ?
- CHIUSURA TICKET
 - VISIBILE A TUTTI I POSSIBILI INTERESSATI ?
- **ANALISI RISULTATI CAUSE E FREQUENZE ?**

NO CRM = GESTIONE ACQUISTI E VENDITE



- TRATTIVE APERTE
 - DELEGA FASI E' FACILE SICURA ?
 - COINVOLGIMENTO > COORDINAMENTO ?
- OFFERTE APERTE E ARCHIVIAE
 - CONSULTAZIONE > CONFRONTO NEL TEMPO ?
- COINVOLGIMENTO DI TECNICI
 - VALUTAZIONI > PARERI FACILI ?
- AVANZAMENTO FASI
 - CONDIVISIONE > SCADENZIARIO DISPONIBILE ?
- **ANALISI STORICA PERFORMANCE FACILE ?**

NO CRM = NETWORKING > NUOVE AMMINISTRAZIONI



- **OLTRE AL PASSAPAROLA**
- **CONTATTI APERTI**
 - DELEGA FASI
 - COINVOLGIMENTO > COORDINAMENTO ?
- **EVENTI A CUI PARTECIPARE**
 - SINTESI E DOCUMENTI FACILE ?
- **EVENTI DA ORGANIZZARE**
 - PREPARAZIONE FASI
 - DOCUMENTI PREPARARE PREIMPOSTATI ?
- **SOCIAL POSTING**
 - CREARE > PUBBLICARE
 - ARCHIVIARE FACILE ?
- **ANALISI STORICA PERFORMANCE FACILE ?**

NO CRM = CRUSCOTTO PERFORMANCE

The image shows a screenshot of a CRM performance dashboard. It features several data tables and a chart. The main table on the left has columns for 'Data', 'Valore', 'Cambio', 'Variazione', and 'Trend'. The data is organized into rows, with some cells highlighted in yellow. To the right, there is a smaller table with columns for 'Data', 'Valore', and 'Cambio'. Below this, there is a section titled 'Parametri di CRM' with a dropdown menu set to 'CRM'. Further down, there are two sections: 'Metriche di CRM' and 'Metriche di CRM', each with a dropdown menu. The bottom of the dashboard shows a summary row with values for 'Valore', 'Cambio', 'Variazione', and 'Trend'.

• IMPOSTAZIONE DI REPORT E STATISTICHE

- MANUALI
- PARZIALI
- RITARDO
- IMPRECISE
- LAVORO DI RIPORTO ONEROSO+
- OPERAZIONI NON AUTOMATICHE
???????

• ANALISI STORICA PERFORMANCE

- LABORIOSA O SCARSA ?

NO CRM = INEFFICIENZE SISTEMA ANALOGICO



- SPRECHI IN AZIONI RIPETITIVE AUTOMATIZZABILI
- DIFFICOLTA' A FARE AZIONI MIRATE A GRUPPI DI CONTATTI OMOGENEI
- SPRECHI DI TEMPO PER DELEGARE
- INSODDISFAZIONI PER NO PRIORITA' E RITARDI
- FORMAZIONI LUNGA PER NUOVO PERSONALE
- LIMITI NEL CONDIVIDERE PROGETTI E PROCESSI
- LIMITI NEL COINVOLGERE SOCI E PARTNER
- **CON CRM E' POSSIBILE CAMBIARE LA SITUAZIONE !**

CRM = INFORMAZIONI DIGITALI PER TUTTI SU OGNI STRUMENTO SEMPRE



• LA TRASFORMAZIONE «UNA TANTUM»

- RACCOGLIAMO LE INFORMAZIONI DI TUTTI SPARSE IN OGNI DOVE
- LE INSERIAMO IN MODO CLASSIFICATO SU UN FILE EXCEL
- LE IMPORTIAMO NEL CRM CONFIGURATO PER L'USO

OTTENIAMO

- **CONDIVISIONE – CONTROLLO - AUTOMAZIONE
TUTTO SEMPRE AGGIORNATO**

COME?

CRM = DATABASE ORGANIZZATO



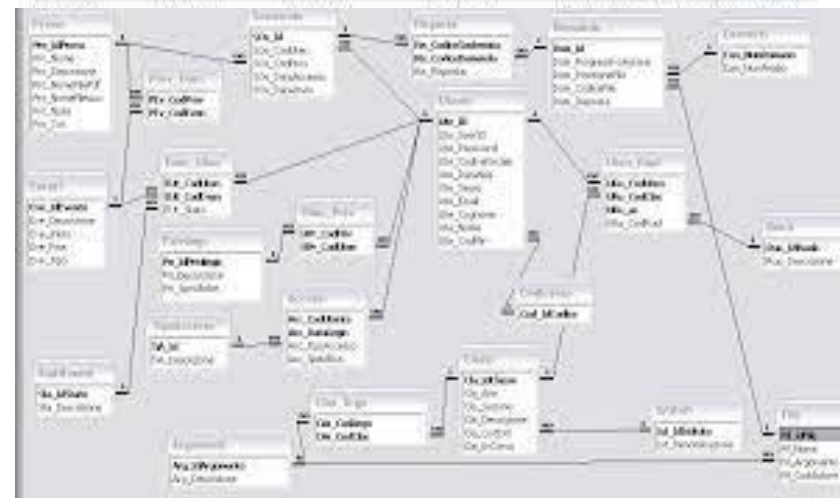
Categoria	Ragione Sociale	Indirizzo	CAP	Città	Prov.	Telefono	Fax	Email
1. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
2. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
3. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
4. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
5. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
6. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
7. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
8. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
9. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
10. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
11. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
12. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
13. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
14. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
15. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
16. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
17. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
18. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
19. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it
20. Aziende - settore	0123456789	0123456789	001	Roma	RM	0123456789	0123456789	0123456789@0123456789.it

- ANAGRAFICHE DI TUTTI PER TUTTI

- CONTATTI
- AZIENDE
 - PROFILATI CON INFORMAZIONI
 - CLASSIFICATE ED OMOGENEE
 - + NOTE GENERICHE

- INFO E DOCUMENTI
SIA PER TRATTATIVE - PROGETTI - PROCESSI – EVENTI
CHE PER CONTATTI E PARTNER COINVOLTI

«L'INTERLOCUTORE AL CENTRO CON TUTTO PER TUTTI»

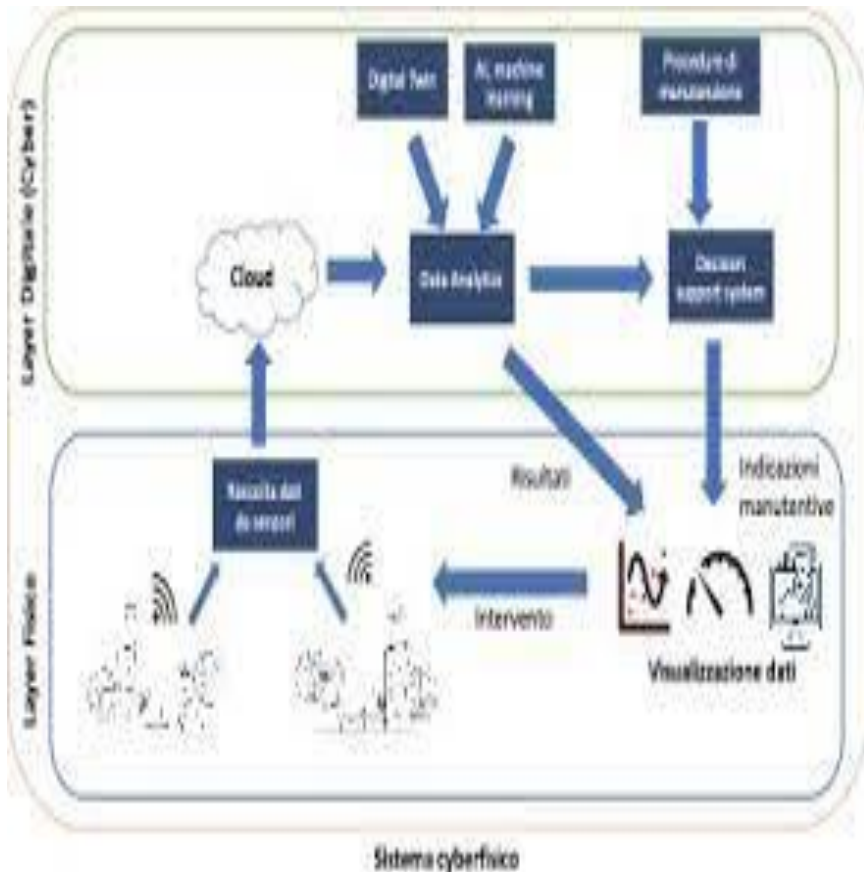


CRM = INTERAZIONI CON OGNI CANALE



- **INTERAZIONI MULTICANALE**
 - TELEFONO
 - EMAIL
 - MESSAGGI
 - VIDEO CALL
 - INCONTRI
 - EVENTI
- **CALENDARIO PER PROGRAMMARE**
- **DOCUMENTI – MODULI PER OGNI ESIGENZA LEGATI A CONTATTI E TRATTATIVE**
 - **TUTTI USANO GLI STESSI DOCUMENTI**
 - **GLI ALTIMI AGGIORNATI**
- **PROGRAMMAZIONE**
- **AUTOMAZIONE AZIONI RIPETITIVE**
- **MONITORATI E RIMINDER**
- **STORICIZZAZIONE PER ANALISI**

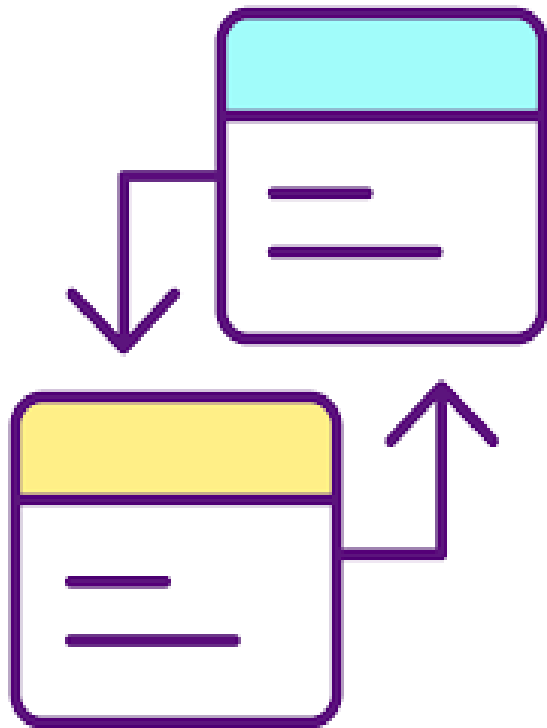
CRM = GESTIONE PROGETTI E PROCESSI



- **PROGETTI E PROCESSI APERTI**
 - CONTATTI COINVOLTI
 - OGGETTO PRODOTTO SERVIZIO
 - FASI ESECUZIONE
 - FLUSSO OPERAZIONI
 - DOCUMENTI NECESSARI
- **CALENDARIO PER PROGRAMMAZIONE**
- **CRUSCOTTO MONITOR AVANZAMENTO**
- **STORICO DEI PROGETTI E PROCESSI**

**«EFFICIENZA ED EFFICACIA
X FARE MIGLIORAMENTI UP & CROSS»**

CRM = INTEGRAZIONI CON ALTRI APPLICATIVI



- IMPORT <> EXPORT CON EXCEL
- SISTEMI PER CHIAMATE TELEFONICI PBX
- SISTEMI PER EMAILING DI MASSA
- ZOOM VIDEO CONFERENZE
- CON PAGINE WEB
- CON PAGINE SOCIAL
- ESECUZIONE PROGRAMMABILE AUTOMATICA

CRM = CRUSCOTTO PERFORMANCE



- **REPORT E STATISTICHE DI ATTIVITA' APERTE**
 - OPERAZIONI AUTOMATICHE
 - IN TEMPO REALE
- **REPORT E STATISTICHE DI ATTIVITA' CHIUSE**
 - OPERAZIONE AUTOMATICHE
 - SEMPRE AGGIORNATE
- **ANALISI STORICA PERFORMANCE**
 - OPERAZIONE AUTOMATICHE
 - SEMPRE AGGIORNATE

CHIAREZZA ACCURATA PER TUTTI

CRM = +EFFICIENZA +EFFICACIA +LIBERTA'



- LE INFORMAZIONI E LE AZIONE DI TUTTI CREATE - TRACCIATE – ARCHIVIAE
- CONDIVISIONE E DELEGA FACILI > «**SCALARITA'**»
- CONTROLLO ESECUZIONE COSTANTE
- AUTOMATIZZAZIONE AZIONI RIPETITIVE
- CONDIVISIONE CON PARTNER
- TAGLIO A SPRECHI - ERRORI – RITARDI

- **CON 20 % DEL TEMPO RISPARMIATO**
- **RISULTATI DEL 20% IN PIU' E PIU' LIBERTA'**
- **GRAZIE CRM**



VITTORIO VITALETTI

PER SAPERNE DI PIU'

328 622 41 99

vittorio.vitaletti@gmail.com



[Curriculum su Linked In](#)

[c/o CONDOMINIO SOLUTIONS](#)