

La IT Media srl è partner di Passepartout S.p.A. e offre ai propri clienti gran parte delle soluzioni aziendali che Passepartout mette a disposizione.

Il marchio Passepartout, presente da venti anni sul mercato delle PMI, vanta ad oggi oltre 65.000 utenti, che testimoniano il largo consenso di aziende e professionisti che hanno creduto nella stabilità e nella completezza dei suoi software gestionali.

In particolare IT Media mette a disposizione dei propri clienti gestionali per **piccole e medie imprese e commercialisti** :



GESTIONE DELL'AZIENDA

Passepartout Mexal BP è una soluzione gestionale potente e completa, per le imprese che necessitano di un prodotto estremamente flessibile, sia dal punto di vista tecnologico che funzionale.

Con più di 22.000 installazioni attive in Italia, è il partner ideale per chi cerca un prodotto semplice, affidabile ed intuitivo per gestire le procedure aziendali fondamentali: contabilità,

bilanci, acquisti, vendite, magazzino.

Passepartout Mexal BP è altamente personalizzabile: sulla medesima installazione possono essere attivati più terminali (utenti o iDesk) con caratteristiche uguali o differenti per ciascun reparto aziendale (amministrazione, magazzino, produzione, ecc.). [Approfondisci](#)

[Scarica qui la brochure](#)



ORGANIZZAZIONE DELL'AZIENDA

Passepartout Plan è l'innovativo software Passepartout per la gestione dei servizi.

Strumento indispensabile per una conduzione organizzata e precisa dell'attività, Passepartout Plannon si limita alla gestione di prenotazioni, servizi e risorse ma offre un supporto reale e concreto in tutte le attività quotidiane.

Dalla gestione economica al magazzino, dalla fidelizzazione del cliente al controllo degli utenti, Passepartout Plan risponde a tutte le esigenze gestionali dell'azienda e permette di mettere on-line la propria attività. [Approfondisci](#)

[Scarica qui la brochure](#)



IL SOFTWARE PER I COMMERCIALISTI O CONSULENTI DEL LAVORO

Businesspass è la soluzione Cloud Computing, usufruibile anche tramite Tablet, iPad, iPhone o Smartphone, per gestire in modo integrato l'intero processo amministrativo e gestionale dello studio, comunicare in tempo reale, reperire direttamente le informazioni dai clienti senza bisogno di trasferimenti fisici o digitali. Il sistema fornisce a tutti gli attori, comprese le aziende clienti, le applicazioni ed i servizi necessari alla loro attività in un ambiente operativo unico e condiviso. [Approfondisci](#)

[Scarica qui la brochure](#)



E' il Content Management System (CMS) sviluppato da Passepartout che permette a qualunque tipologia di utente di realizzare e gestire, in maniera semplice ed intuitiva, un sito internet senza dover scrivere nemmeno una riga di codice. Grazie ad un sistema di backend, consente di realizzare siti vetrina, siti professionali e siti e-commerce integrati alle soluzioni gestionali Passepartout. Passepartout Passweb è tecnologicamente evoluto: usufruibile in modalità Cloud Computing con qualsiasi browser internet, predisposto per garantire l'indicizzazione sui motori di ricerca e per integrare i più diffusi strumenti di Web Analytics, predisposto per i nuovi standard HTML 5 e CSS 3 [Approfondisci](#)

[Scarica qui la brochure](#)



CRM, Customer Relationship Management (gestione delle relazioni con il cliente).

La **IT Media srl** mette a disposizione dei propri clienti un **CRM** già testato in diversi Call Center con la possibilità di linee Voip, analogiche o digitali.

Il **CRM** è la giusta soluzione per ogni settore aziendale, uno strumento ad hoc che migliora in tempi brevi l'efficienza strategica di:

- Gestione dei Contatti;

- Marketing e Comunicazione;

- Vendita;

- Assistenza e cura del cliente;

- Individuazione dei bisogni e personalizzazione;

Il **CRM** stabilisce un nuovo approccio al mercato che pone il cliente e non il prodotto al centro del business.

Il **Crm** serve alle aziende per individuare e gestire i profili di clienti acquisiti e potenziali, così da mettere a punto attività e strategie che da un lato aiutino a catturare nuovi clienti e dall'altro massimizzare i profitti sui clienti fedeli, cercando di comprenderne esigenze e aspettative

L'obiettivo, è analizzare e comprendere l'atteggiamento del cliente: questo permette di costruire relazioni individuali, accrescendo in tal modo il livello di soddisfazione e conseguentemente la lealtà (fidelizzazione) verso l'azienda.

Contattaci per un preventivo gratuito.