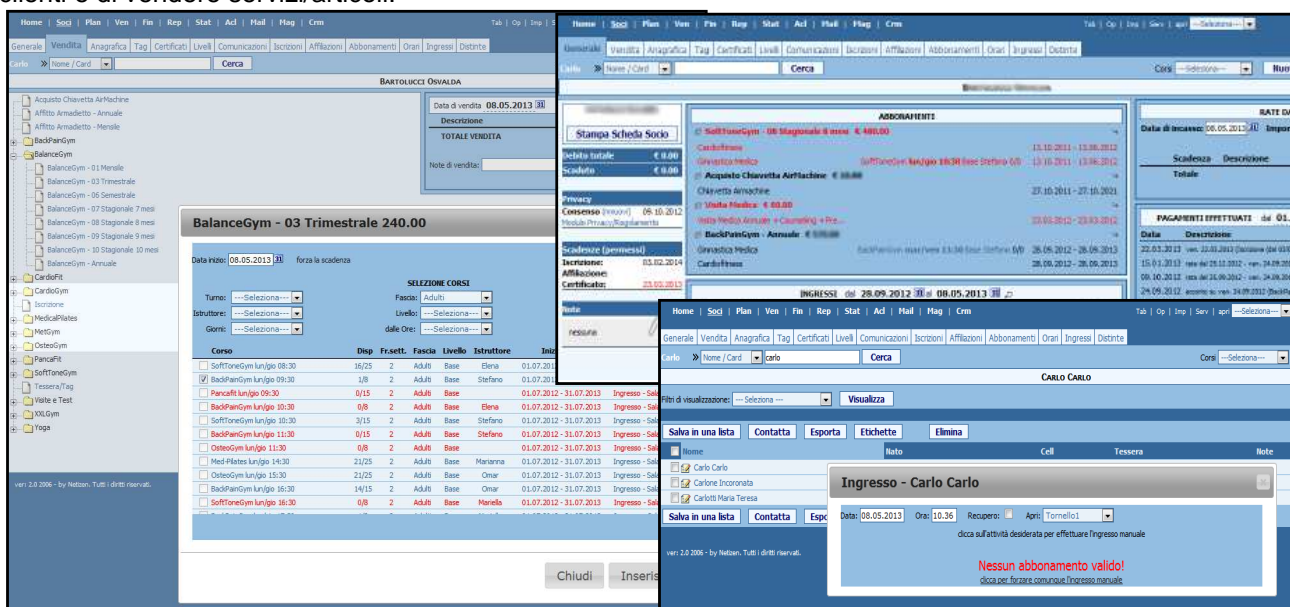


**GestFit® MC** è un innovativo sistema informativo per la gestione di impianti sportivi (da piccole palestre e piscine a grandi centri, anche multi-aziendali e con diverse sedi), centri estetici, SPA, centri medici e fisioterapici.

È un sistema altamente modulare e personalizzabile e, grazie alla sua interfaccia web, è perfetto per ogni ambiente operativo: è già utilizzabile con qualsiasi dispositivo, compreso tablet o smartphone, e da qualsiasi luogo!

È completo di strumenti hardware e software che consentono di gestire, amministrare e controllare le attività economiche ed organizzative aziendali.

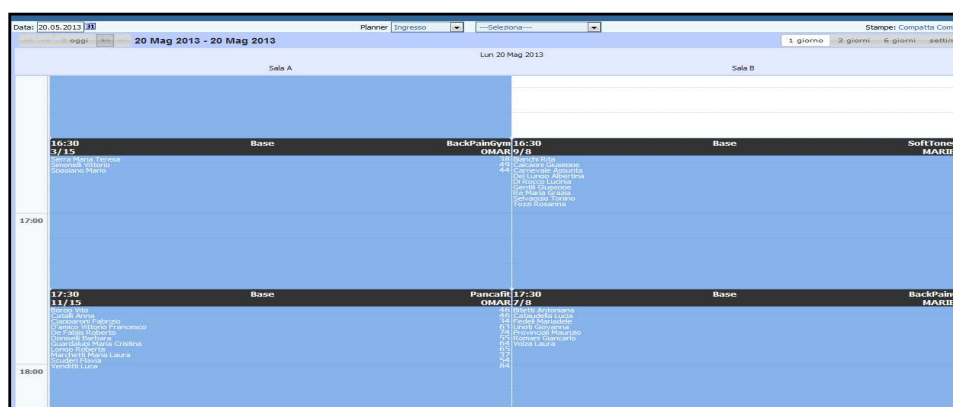
La parte operativa del software, generalmente utilizzata dagli operatori al front-desk, consente di gestire i clienti e di vendere servizi/articoli:



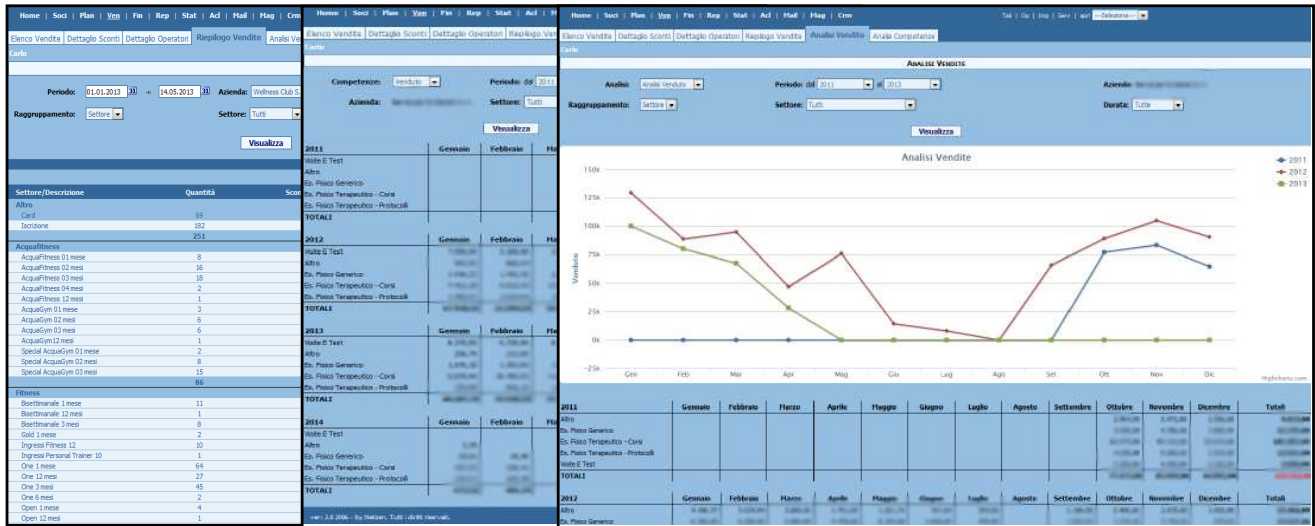
The screenshot displays the GestFit MC software interface. The top navigation bar includes menu items like 'Home', 'Soci', 'Plan', 'Ven', 'Fin', 'Rep', 'Stat', 'Ad', 'Mail', 'Mag', and 'Crm'. The main content area is divided into several panels:

- Client Profile:** Shows details for 'BARTOLUCCI OSVALDA', including a 'Stampa Scheda Socio' button and financial data like 'Totale Vendita' (€ 0,00).
- Course Selection:** A table titled 'SELEZIONE CORSI' with columns for 'Turno', 'Fascia', 'Livello', 'Istruttore', and 'Inizio'. It lists various courses like 'SoftToneGym' and 'Pancardi'.
- Subscription Management:** A section titled 'ABBONAMENTI' showing a list of active and expired subscriptions with their respective dates and amounts.
- Payment Summary:** A 'PAGAMENTI EFFETTUATI' section showing a total of € 0,00.
- Client Search:** A search bar at the bottom for finding clients, with a dropdown menu showing 'CARLO CARLO'.

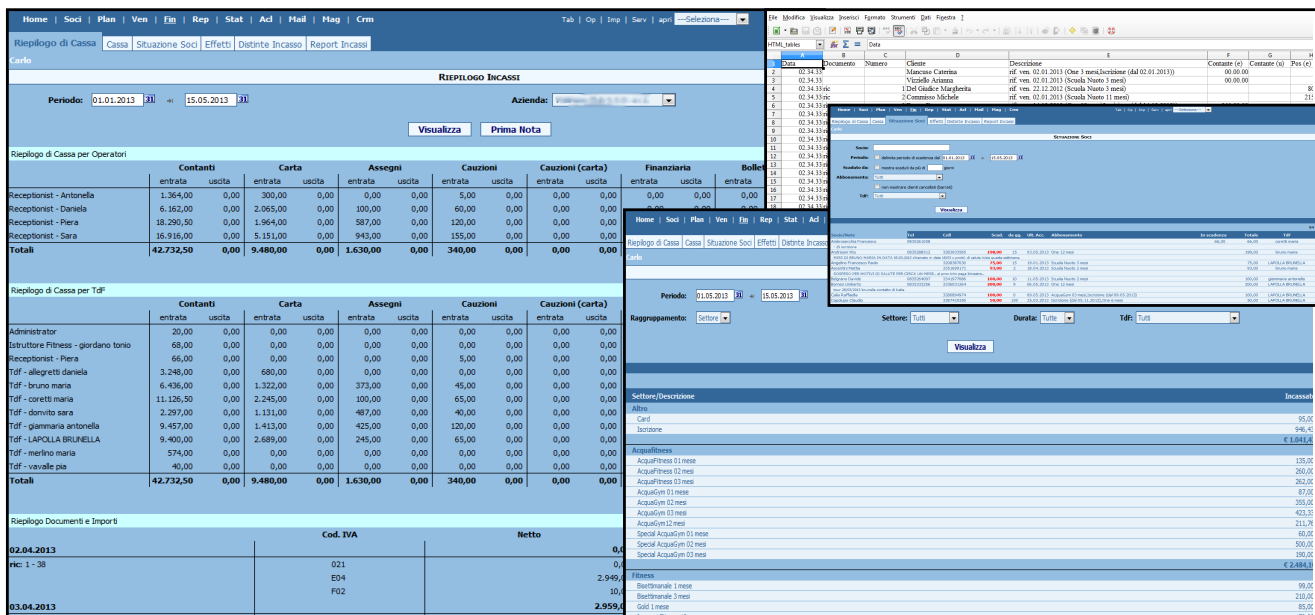
La **Gestione Clienti** si compone di innumerevoli schede accessibili con la selezione di un cliente attraverso un campo di ricerca sempre visibile o un elenco. Una pagina riepilogativa iniziale consente di avere sott'occhio l'intera situazione e di svolgere importanti operazioni di routine (quali ingressi manuali, incassi di rate, rinnovi, ecc.). La **Vendita** dei servizi e/o articoli (gestiti attraverso il magazzino) viene effettuata con semplicità scegliendo da un elenco organizzato in cartelle. A seconda del tipo di servizio scelto il software propone, se necessario, altri passaggi quali la scelta di un eventuale piano rateale preimpostato, o la scelta di un gruppo (o corso) mostrando informazioni quali la disponibilità dei posti, istruttori, sale (il **planner grafico** ne permette anche una gestione grafica). Le schede restanti consentono di gestire più approfonditamente l'anagrafica, i certificati, gli abbonamenti, le iscrizioni e affiliazioni, le comunicazioni, gli orari di ingresso personalizzabili, gli ingressi, gli incassi.



The screenshot shows the 'Planner Ingresso' (Entry Planner) interface. It displays a grid for scheduling entries on 'Lun 20 Mag 2013'. The grid is organized by time slots (16:30, 17:30, 18:00) and course types (Base, OMAR). The courses listed include 'BackPainGym', 'SoftToneGym', and 'Pancardi'. The interface also shows the date range '20 Mag 2013 - 20 Mag 2013' and a 'Stampa Compatta Completa' button.

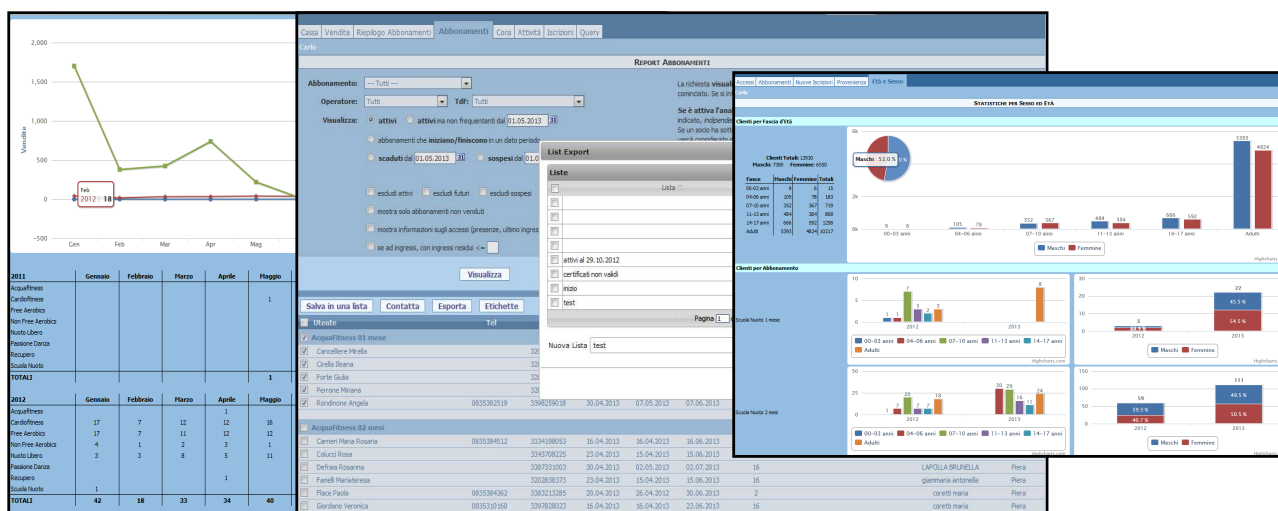


Dalla sezione **Vendite** si gestiscono in modo completo le vendite (ricerche, cancellazioni, storni, risoluzione dei contratti di vendita, cambi abbonamenti, rimborsi, ristampa di documenti);  
La scheda **Dettaglio Sconti** mostra tutte le vendite che hanno subito gli sconti (riportante la relativa motivazione), e con **Dettaglio Operatori** si ottiene la produttività degli operatori o dei tdf; il **Riepilogo Vendite** mostra dati aggregati sulle vendite (evidenziando la media degli sconti applicati, l'incassato e la quota ancora da incassare), analogamente all'**Analisi Vendite** (o incassi) che con dettagli e grafici comparativi sui vari anni/mesi consente di visualizzare gli andamenti nel tempo in modo rapido. La scheda **Competenze** è di fondamentale supporto al calcolo dei ratei e risconti in ambito fiscale.



The screenshot displays the 'Riepilogo di Cassa' (Cash Summary) section. It includes a table for 'Riepilogo Incassi' (Cash Receipts) and 'Riepilogo di Cassa per Operatori' (Cash Summary by Operator). The main table shows sales data for the period 01.01.2013 to 15.05.2013, categorized by 'Settore' (Sector) and 'Tdf' (Operator). The table includes columns for 'Entrata' (Revenue), 'Uscita' (Expenses), and 'Totale' (Total) for various categories like 'Contanti', 'Carta', 'Assegni', 'Cauzioni', and 'Finanziaria'. A detailed table on the right shows individual sales transactions with columns for 'Data', 'Descrizione', 'Costante (€)', and 'Per (€)'. Below the main table, there is a section for 'Riepilogo Documenti e Importi' (Document and Import Summary) with columns for 'Cod. IVA' and 'Netto'.

La sezione **Finanziaria** offre una visione completa degli aspetti finanziari, mettendo a disposizione visioni riepilogative, come il **Riepilogo di Cassa** per operatore/tdf e metodo di incasso, da cui è possibile esportare la Prima Nota, il mastrino di **Cassa** e le **Distinte** più dettagliati, la gestione degli **Effetti**; risulta particolarmente utile la **Situazione**, uno strumento che mostra chiaramente la posizione debitoria dei clienti ed infine il **Report Incassi**, che mostra dati aggregati organizzati per settore, durate, ecc.



Le sezioni **Report** e **Statistiche** sono organizzate in numerose schede che offrono strumenti in grado di rispondere immediatamente alle esigenze più comuni. Ma c'è n'è uno in particolare, la **Query**, che permette di creare domande a piacere attraverso un meccanismo di composizione di query elementari e di salvarle per usi futuri. Il tutto è poi strettamente integrato con il sistema di **Mailing**, con il quale è possibile comunicare con un click via email o sms con liste di clienti precedentemente selezionati in vari modi.

Il **CRM** consente di gestire in maniera molto evoluta le relazioni con il cliente: permette di tracciare, di pianificare, di comunicare attraverso vari canali, di fidelizzare, di mirare le operazioni di marketing, di monitorare lo stato del cliente attraverso un elevato numero di automatismi. E' possibile, ad esempio, rilevare stati significativi del percorso di un cliente e far corrispondere azioni da effettuare: ad esempio si può chiedere al software di pianificare azioni di telemarketing a tutti quei clienti con un determinato servizio in scadenza nel prossimo mese.

Il CRM mette inoltre a disposizione dei consulenti di vendita vari cruscotti dove poter consultare report, analisi relative ai propri clienti, svolgere compiti pianificati (chiamate di fidelizzazione ad esempio, o tentativi di up-selling).

Il software è completo inoltre di un notevole numero di moduli aggiuntivi. Solo per citarne alcuni: il controllo degli accessi, la gestione degli allenamenti (personal trainer), le vendite e le prenotazioni online, la gestione automatizzata di docce/phon, la gestione dei distributori automatici, la gestione della centralina chimica della piscina (controllo dei parametri dell'acqua, generazione del registro periodico), la gestione dei parcheggi attraverso il riconoscimento automatico delle targhe o attraverso l'uso di tag (lo stesso utilizzato per l'accesso ai tornelli).