

Developed by



MyMICROMEGA®

**Lo showroom entra in una nuova
dimensione digitale**

Il software progettato per valorizzare, configurare
e vendere finestre e infissi in modo semplice ed
efficace

1990

2026



**36 ANNI
ASSIEME A VOI**



In 36 anni di esperienza al fianco dei serramentisti abbiamo raccolto competenze, ascoltato le esigenze del settore e trasformato ogni insegnamento in valore concreto.

Il risultato è una soluzione completa per la gestione dello showroom a 360°: dal CRM alla fatturazione elettronica, calcolo dell'IVA mista e delle detrazioni fiscali, passando per preventivi, ordini e gestione delle pose.

Il tutto integrato con Office 365 e Outlook.
Disponibile anche in cloud per lavorare ovunque in totale sicurezza.

Alcune Aziende con le quali siamo cresciuti insieme:



Ranica - BG



Como - CO



Rifiano - BZ



Firenze - FI



Arluno - MI



Calenzano - FI



Firenze - FI



Tarcento - UD



Forlì - FC



Pontedera - PI



Firenze - FI



Milano - MI



Chieri - TO



San Biagio di Callalta - TV



Traona - SO



Azzano S. Paolo - BG



Due Carrare - PD



Milano - MI



Genova - GE



Solaro - MI



Tuenno - TN



Mozzo - BG



Cecina - LI



Lissone - MB



Castelfranco V.to - TV



Genova - GE



Gallarate - VA



Mirandola - MO



Padova - PD



Massa - MS



Legno e innovazione dal 1965

Refrontolo - TV



Cernusco Sul Naviglio - MI



Anzola D'Ossola - VB



Cusago - MI



Cassinetta di
Lugagnano (MI)



Cagnano - VI



Pavana
Pistoiese - PT



Figline Valdarno - FI



Monteriggioni - SI



Aosta - AO



Colorno (PR)



Bruino - TO



Bassano del Grappa - VI



San Giorgio in Bosco - PD



Ponte nelle Alpi - BL



Bergamo - BG



Montale - PT



Trevignano (TV)



Lecco - LC



Montaletto di
Cervia - RA



Reggio nell'Emilia - RE



Arcore - MB



Albaredo di
Vedelago - TV



Treia - MC



Trevignano - TV



S. Giorgio Canavese - TO



Sossano - VI



Rodengo Saiano - BS



Rovigo - RO



Viterbo - VT



Noci - BA



Sesto San Giovanni - MI

non è solo una scelta tecnologica, ma un cambiamento strategico che porta valore reale e misurabile alla tua azienda.

CRM pensato per lo showroom

Lo strumento di lavoro quotidiano che consente di organizzare e pianificare la gestione dei contatti commerciali in modo semplice ed efficace.

La Gestione “Contatto”

Consente di registrare in modo strutturato tutte le informazioni relative al contatto: provenienza, motivo della visita, organizzazione del lavoro, tipologia di cliente (professionista, architetto, procacciatore, ecc.).

La scheda dati completa diventa così uno strumento operativo fondamentale, utile sia in fase di preventivazione sia nella successiva gestione dell'ordine.

Il modulo permette inoltre di gestire i cointestatari dell'immobile in cui verranno installati i prodotti, ai fini delle detrazioni fiscali.

La Scheda “Contatto”

La Scheda Contatto consente la creazione e la gestione completa dell'anagrafica di Clienti Potenziali, Clienti Acquisiti e Fornitori, con organizzazione per punti vendita e agente.

Include avanzate funzionalità operative:

- Geolocalizzazione del contatto tramite Google Maps
- Apertura diretta del sito web associato al contatto
- Classificazione tra persona fisica e azienda
- Gestione del Rating del contatto
- Gestione dello stato del contatto per verificare se è in lavorazione, attivo o chiuso

La ricerca e la consultazione dei dati sono rapide ed efficienti grazie a:

- Ricerche descrittive (nome, indirizzo, ecc.), per stato e Rating
- Ordinamento delle liste per ultima modifica, Rating o nominativo

È inoltre possibile gestire tutte le figure collegate al cliente — come architetto, capo progetto o familiari — con i relativi dati di contatto (indirizzo, telefono, ecc.).

La “Scheda gestione cantiere”

- Creazione di uno o più cantieri per ciascun contatto
- Anagrafica completa del cantiere con gestione di:
 - tipologia di lavoro
 - tipologia di edificio
 - numero di piani
 - certificazioni richieste
- Geolocalizzazione del cantiere tramite Google Maps

La Scheda “Controllo Documenti”

- Controllo di preventivi e ordini cliente collegati al contatto
- Suddivisione preventivi/ordini cliente per stato di avanzamento
- Grafici per il controllo dell’incidenza delle tipologie di prodotto, anche per stato
- Creazione immediata del preventivo/ordine

La Scheda “Controllo Attività”

- Organizzazione delle attività per aree collegate alla tipologia di contratto: cliente potenziale, cliente acquisito o fornitore
- Gestione dello stato dell’attività
- Visualizzazione delle attività per numero, area e tipo
- Collegamento delle attività al cantiere specifico del contatto (ideale per imprese di costruzione)

La Scheda “Dettaglio Attività”

- Creazione di nuove attività con annotazioni e descrizione dettagliata
- Pianificazione attività
- Notifiche automatiche nel CRM
- Creazione automatica dell’attività in Outlook
- Gestione della chiusura attività con possibilità di creare una nuova attività correlata
- Aggiornamento automatico dello stato contatto

La “Scheda Allegati”

- Suddivisione degli allegati per area e tipo documento
- Creazione allegati tramite importazione file o Drag & Drop
- Visualizzazione della lista allegati per area e tipo documento
- Apertura immediata di un allegato con il programma predefinito in Windows per la gestione di quel tipo di file
- Integrazione con Office 365 e Outlook
- Invio diretto di allegati via e-mail ai contatti e alle figure correlate (Architetto, Capo cantiere, Geometra, ecc.) con selezione del destinatario, CC e CCN

Modulo GSA: Gestione Stati Avanzamento

- Controllo dell'avanzamento dei documenti tramite attività di promemoria e controllo
- Configurabile e personalizzabile dal cliente:
- variazione dello stato dei documenti
- generazione automatica di attività e promemoria
- Creazione di azioni collegate alla variazione dello stato di contatti/clienti o di documenti (preventivi, ordini clienti, ordini fornitori, DDT e fatture)

DMS: Archiviazione Documenti

- Gestione e archiviazione rapida di preventivi, ordini, mail, foto e documenti PDF
- Visualizzazione semplice e immediata dei documenti
- Archiviazione automatica in cartelle dedicate, anche in cloud

Preventivi: il biglietto da visita della tua azienda

Un preventivo rapido, snello e semplice da gestire garantisce una risposta tempestiva alle esigenze del cliente. Con MyMicromega è possibile anche creare preventivi nella lingua del cliente, per una comunicazione più efficace.

Il sistema permette di suddividere la trattativa per tipologie di prodotto, applicando sconti differenti e verificando in tempo reale l'impatto percentuale sull'importo totale. Così, ogni decisione si basa su dati certi e non su intuizioni.

Funzionalità principali:

- Creazione e modifica del preventivo senza perdere la storia della trattativa
- Gestione delle varianti e memorizzazione delle informazioni sulla possibile fornitura
- Rappresentazione grafica del modello fornito al cliente
- Inserimento di voci di costo aggiuntive (posa, trasporto, ecc.)
- Gestione dello sconto finale
- Personalizzazione della stampa del preventivo
- Visualizzazione del numero di preventivi attivi
- Richiesta offerta al fornitore
- Controllo di costi e ricavi sul preventivo per fornitore

Conferma d'ordine

- Possibilità di creare la conferma a partire da un preventivo oppure inserimento diretto senza preventivo collegato
- Include tutte le informazioni codificate relative a cliente e cantiere
- Suddivisione in stralci esecutivi per gestire consegne diversificate
- Applicazione automatica dell'IVA corretta (10% o 22%) in funzione del prodotto
- Stampe per monitorare lo stato dell'ordine cliente e del relativo ordine fornitore

La Gestione Acquisti

Con il modulo acquisti avete la possibilità di gestire e controllare gli acquisti per ogni singola commessa.

Si possono creare gli ordini a fornitori partendo dagli ordini clienti, sia importando ogni singolo prodotto da ordinare al fornitore, oppure inserendo una tipologia generale di prodotto, utilizzando così il modulo ordini a fornitore per il controllo dell'avanzamento delle consegne.

Questa soluzione risulta molto importante anche per la pianificazione delle pose.

Ad ogni ordine a fornitore è possibile abbinare la relativa fattura di acquisto che il fornitore invia.

Ordine fornitore e la relativa fattura di acquisto sono collegati all'ordine cliente (commessa) rendendo semplice la creazione di un'analisi tra gli acquisti e vendite della commessa stessa.

Funzionalità principali:

- Creazione ordine fornitore dei prodotti finiti importati direttamente dall'ordine cliente
- Stampa e invio e-mail dell'ordine fornitore
- Inserimento ordine a fornitore solo con indicazione tipologia di prodotto
- Bilancio della commessa: controllo rapporto vendite/acquisti
- Controllo delle date di consegna a tre livelli: data richiesta consegna, data confermata dal fornitore, data effettiva della consegna (merce pronta a magazzino)
- Collegamento diretto all'ordine cliente con controllo della situazione ordini fornitori e consegne
- Collegamento della fattura d'acquisto alla registrazione del totale fattura e generazione delle scadenze in relazione alla forma di pagamento del fornitore

L'Analisi dei Costi

Con MyMicromega l'analisi dei costi diventa uno strumento operativo in tempo reale, fondamentale per ottimizzare la gestione delle risorse aziendali.

Grazie al controllo in tempo reale delle risorse e delle performance economiche, l'azienda può prendere decisioni più rapide, ridurre gli sprechi e migliorare il rapporto qualità/prezzo, rafforzando la propria posizione sul mercato.

I Listini

Gestione di un numero illimitato di listini con diversi formati:

- Griglia: con ricerca del prezzo in funzione della larghezza e dell'altezza
- Metro quadro: con minimo di fatturazione
- Varianti: basate sulle caratteristiche del progetto inserite durante la redazione del preventivo o dell'ordine
- Pezzo: con un prezzo corrispondente ad ogni progetto

Il Modulo DDT e Fatture

Fatturazione:

- Creazione di fatture a partire dai dati dell'ordine cliente
- Calcolo automatico della ripartizione IVA mista 10/22 a norma di legge, dividendo i beni significativi dalla posa/manodopera
- Fatturazione di acconti e decurtazione degli stessi nella fattura di saldo
- Generazione automatica delle scadenze di pagamento (bonifici, RiBa, ecc.)
- Riepilogo delle fatture con importi e aliquote IVA
- Gestione dei cointestatari della fattura (più figure)

DDT:

- Creazione DDT dall'ordine cliente
- Creazione DDT manuali (conto lavoro, resi, ecc.)
- Controllo dello stato del DDT (da fatturare, fatturato, ecc.)
- Controllare l'evasione dell'ordine

Il Modulo Posa

Questo modulo consente di generare gli ordini di posa direttamente dagli ordini cliente, definendo le tempistiche di intervento in base al costo della posa o alle specifiche del prodotto da installare. Gli ordini di posa possono includere anche attività di rilievo misure e manutenzione.

La pianificazione delle attività può essere effettuata manualmente o in modo automatico, considerando gli impegni già programmati di squadre di posa, operatori e mezzi disponibili (furgoni, scale mobili, gru, ecc.).

Il calendario grafico interattivo consente di modificare rapidamente le pianificazioni tramite Drag & Drop, con filtri avanzati per una visione sempre chiara e organizzata.

Il Modulo Web Posa

Il modulo Web Posa, tramite un servizio di hosting web, permette di gestire il calendario delle pose e degli ordini di posa generati dal software MyMicromega.

Questa soluzione offre una gestione ottimizzata degli appuntamenti e della documentazione relativa alle installazioni, pianificando le attività, migliorando l'efficienza operativa e la comunicazione con i posatori.

- **Calendario personalizzato:** Gli appuntamenti di posa sono filtrati in base all'utente che si connette al sito web. Ogni installatore o responsabile potrà visualizzare esclusivamente i propri impegni.
- **Gestione documentale avanzata:** Per ogni ordine di posa è possibile caricare e associare foto generiche o specifiche del prodotto, permettendo di documentare sia la corretta installazione sia eventuali problematiche riscontrate.
- **Verbale di posa digitale:**
- Creazione di un verbale di posa con domande e risposte personalizzate.
- Possibilità di raccogliere la firma elettronica in modalità F.E.S. (Firma elettronica semplice)
- Generazione, stampa e invio tramite e-mail del verbale direttamente al cliente.
- **Sincronizzazione dati:** Tutte le informazioni raccolte su MyMicromega WEB, inclusi verbali e foto, vengono automaticamente sincronizzate con MyMicromega client, garantendo una gestione centralizzata e sempre aggiornata per ogni cliente o cantiere.



PosApp®

La nuova web app per la gestione della posa

PosApp® è la nuova web app sviluppata da Micromega per la gestione della posa dei serramenti.

È uno strumento accessibile ovunque, tramite browser web, su PC, tablet e smartphone, indipendentemente dal sistema operativo. Supporta l'uso contemporaneo da più utenti e richiede solo una connessione a Internet. La web app può essere utilizzata non solo in fase di installazione, ma anche con gli interventi di manutenzione.

Funzionalità principali:

- Generazione automatica dell'ordine di posa a partire dall'ordine cliente
- Pianificazione del lavoro delle squadre, assegnando operatori, attrezzature e mezzi
- Acquisizione di foto e video in cantiere,
- Generazione di verbali d'installazione
- Invio della documentazione al cliente
- Sincronizzazione automatica con il server centrale MyMicromega

POSAPP è uno strumento potente e intuitivo, pensato per organizzare al meglio il lavoro in cantiere.



Profilo di Micromega Srl

Micromega Srl è un'azienda solida e affidabile, con oltre trent'anni di esperienza nello sviluppo e nella consulenza di soluzioni software dedicate al settore dei serramentisti. Fondata nel 1990, oggi vanta un portafoglio di oltre 300 aziende clienti in tutta Italia, un risultato che testimonia la fiducia che nel tempo i clienti hanno riposto nell'azienda grazie a un lavoro costante di consolidamento e fidelizzazione.

Il valore delle soluzioni Micromega è ulteriormente rafforzato dalla collaborazione con il Gruppo Zucchetti, con i suoi 9.000 addetti e 700.000 clienti in Italia, che rappresenta una garanzia concreta di qualità e sicurezza. Grazie a questa integrazione, MyMicromega può affiancare i prodotti Zucchetti per offrire ai clienti soluzioni complete: dalla gestione amministrativo-contabile al ciclo attivo e passivo, fino ai servizi di fatturazione elettronica, permettendo di adottare un ERP completo per la gestione dell'intera azienda.

Micromega si conferma così un partner di riferimento per le aziende del settore, capace di coniugare esperienza, affidabilità e innovazione per supportare la crescita e l'efficienza dei propri clienti.

Competenze e Servizi

I consulenti di Micromega Srl, che hanno seguito lo sviluppo di MyMicromega e operano in azienda da oltre vent'anni, hanno maturato una profonda esperienza nelle dinamiche gestionali e nella terminologia tipica delle aziende del settore serramentistico. Non si tratta solo di tecnici altamente qualificati, esperti in database relazionali come Microsoft SQL Server, interrogazione dati, reportistica e business analysis: sono veri e propri consulenti aziendali, in grado di guidare i clienti nell'ottenere dal software i risultati desiderati.

Micromega Srl non si limita a operare in autonomia: da tempo collabora con altre aziende e ha creato joint venture tecniche con partner selezionati, mettendo a disposizione dei propri clienti le migliori eccellenze tecnologiche disponibili sul mercato. Grazie a questo approccio, l'azienda riesce a offrire soluzioni innovative, complete e sempre aggiornate, capaci di supportare le imprese nella gestione e nello sviluppo del loro business.

I NOSTRI CONTATTI

MICROMEGA SRL

Partita IVA: 03597540263

Sede: Via Galileo Galilei, 13
31048 San Biagio di Callalta (TV)

Tel. 0422 895500 - Fax: 0422 895625

Sito: www.micromega.tv

E-mail: info@micromega.tv

MICROMEGA[®] **SINCE**
1990
softwarehouse *Software d'Autore*

Ci trovi anche su:

