

## COMUNICATO STAMPA

# Achab presenta HaloPSA, la soluzione all-in-one che semplifica l'erogazione dei servizi IT

*Ottimizzazione dei processi, incremento dei ricavi e miglioramento del servizio clienti: HaloPSA è la novità di casa Achab pensata per supportare le esigenze degli MSP e di chi eroga servizi IT*

**Milano, 28 ottobre 2021** – Posta elettronica, Outlook Calendar, Word, Excel, messaggistica istantanea: sono solo alcuni degli strumenti utilizzati quotidianamente dagli MSP per supportare le richieste dei propri clienti nel day by day. Tutto questo significa dover monitorare contemporaneamente diversi tool per tener traccia delle attività, con un'evidente perdita di tempo e difficoltà di gestione che espone al rischio di perdersi dei task, non riuscire a condividere correttamente le informazioni con il team di lavoro, non avere sotto controllo il flusso delle attività e persino rischiare di incorrere in problemi ed errori di fatturazione.

Consapevole della necessità degli MSP di ottimizzare le tempistiche di lavoro e incrementare i ricavi ricorrenti, [Achab](#), azienda italiana specializzata nella distribuzione di software infrastrutturali a valore per le piccole e medie imprese, annuncia un nuovo aggiornamento di portfolio con la disponibilità di **HaloPSA**, la soluzione cloud, all-in-one, pensata per gli MSP e per chi eroga servizi IT.

### **Un'unica piattaforma per la gestione ottimizzata dei servizi IT**

HaloPSA è un'applicazione all-in-one che, attraverso un'unica interfaccia web di semplice utilizzo e pronta all'uso, permette agli MSP e a chi eroga servizi IT di avere tutto sotto controllo, dal primo contatto con il cliente fino alla fase di fatturazione.

Il PSA (Professional services automation) è il punto centrale attraverso il quale si sviluppa il business. Permette infatti di ottimizzare la gestione e il rapporto con i clienti riducendo al contempo il carico amministrativo, grazie alla possibilità di avere una visibilità diretta sull'allocazione delle risorse e la gestione di tempistiche e scadenze.

Con HaloPSA tutto quello che serve per la gestione del business è disponibile all'interno di un unico strumento che consente di assegnare a colleghi, collaboratori e clienti la giusta visibilità sui task dando così fine a svariati file e applicazioni con la possibilità di monitorare a 360° l'andamento dell'attività e il grado di soddisfazioni dei clienti.

I flussi di lavoro automatizzati permettono di risparmiare tempo nella gestione delle attività amministrative, come ad esempio il conteggio delle ore lavorate, lo stato di avanzamento dei progetti e l'elenco dei problemi risolti, consentendo agli MSP di offrire ai proprio clienti un servizio di assistenza all'insegna del valore.

HaloPSA è in grado di integrarsi con altri servizi per la raccolta dei dati da RMM, strumenti di documentazione IT, richieste di supporto da Facebook o Teams, telefonate da centralini VoIP.

### **I vantaggi**

- **Tutto sotto controllo con un'unica piattaforma:** HaloPSA offre una visibilità completa su tutte le attività aziendali, dall'assistenza tecnica ai progetti, dalle offerte ai contratti in scadenza. Cruscotti e indicatori grafici dell'interfaccia segnalano in real time attività in scadenza o eventuali emergenze da gestire.
- **Aumento dei margini:** grazie ai report e alle dashboard è possibile verificare in qualsiasi momento quali sono i clienti e le attività profittevoli, valutando quelle che richiedono troppe risorse per la gestione e che non sono vantaggiose per il business. Inoltre, HaloPSA consente di registrare automaticamente il tempo dei tecnici e l'attività svolta da remoto o sul campo, incrementando i guadagni ed evitando così il rischio di non fatturarle adeguatamente.

- **Incremento dell'efficienza:** i tecnici, il reparto vendite e quello amministrativo possono lavorare in modo sinergico, scambiandosi automaticamente le informazioni necessarie per portare avanti i task.
- **Risparmio di tempo:** tutte le funzionalità sono racchiuse in una sola applicazione che dispone di oltre 30 integrazioni con i software più utilizzati da chi eroga servizi IT (RMM, Documentazione IT, VoIP, messaggistica) per avere tutto sotto controllo senza dover utilizzare svariati tool e sistemi contemporaneamente.
- **Soddisfazione dei clienti:** con HaloPSA è possibile offrire ai clienti l'accesso al portale per verificare in autonomia e in qualsiasi momento le proprie richieste, i preventivi e lo stato di avanzamento delle attività. Al contempo, gli MSP possono visualizzare in modo semplice e veloce i ticket non ancora risolti e inviare survey automatiche di gradimento quando vengono chiusi.

*“Tra attività amministrative, richieste di assistenza e progetti da monitorare, il day by day necessita di soluzioni intelligenti in grado di convogliare all'interno di un'unica piattaforma tutto quello che serve per la gestione ottimizzata del business. Capita spesso di affidarsi a svariati tool e strumenti, ma questo comporta che le informazioni siano suddivise tra vari file e applicazioni creando un notevole dispendio di tempo, risorse e margini. A queste difficoltà vogliamo offrire una risposta concreta con HaloPSA, una soluzione smart di semplice utilizzo che offre agli MSP la possibilità di cambiare rotta nell'erogazione dei servizi IT, incrementando i guadagni e avendo sotto controllo il proprio portfolio clienti in tutta semplicità”* commenta Claudio Panerai, Chief Portfolio Officer di Achab.

Il 4 novembre Achab terrà un webinar live di presentazione della soluzione.

È possibile registrarsi a questo link: [www.achab.it/webtv-halopsa](http://www.achab.it/webtv-halopsa)

Per saperne di più è possibile consultare: [www.achab.it/halopsa](http://www.achab.it/halopsa)

### Informazioni su Achab

Achab nasce nel 1994 come software house e dal 2006 è specializzata nella distribuzione agli operatori del mondo ICT (VAR, ISV, MSP) di soluzioni software a valore. Nel corso degli anni, l'azienda è diventata un punto di riferimento unico per l'intera infrastruttura ICT delle piccole e medie imprese, grazie a soluzioni che garantiscono ai clienti la possibilità di perseguire gli obiettivi di business in maniera efficiente.

L'offerta di Achab risponde efficacemente a tutte le principali esigenze delle aziende: messaggistica, sicurezza, disaster recovery & business continuity, gestione della rete e backup, documentazione e assessment IT.

Sul mercato italiano, la società collabora con una rete di oltre 1800 rivenditori qualificati, in grado di rispondere a ogni esigenza degli utilizzatori finali, dalla consulenza di prevendita fino alla consegna della soluzione chiavi in mano, dalla formazione alla manutenzione. Iniziative costanti, programmi ad hoc e sessioni di formazione dedicati supportano e consolidano la partnership di Achab con i propri partner. Da 26 anni Achab svolge la sua attività all'insegna di una strategia che pone il cliente al centro in un percorso fatto di crescita, innovazione e successi. Oggi Achab conta su un organico costituito da 27 dipendenti che nella sede di Milano lavorano con un approccio da sempre improntato all'innovazione per garantire la massima soddisfazione dei clienti. [www.achab.it](http://www.achab.it)

### Per ulteriori richieste lato stampa

Sound Public Relations

Silvia Asperges [s.asperges@soundpr.it](mailto:s.asperges@soundpr.it) - Chiara Doverè [c.dovere@soundpr.it](mailto:c.dovere@soundpr.it)

tel. +39 02205695.1 - [www.soundpr.it](http://www.soundpr.it)