



Booking & Ticketing per escursioni,
tour e trasporti turistici

Tutte le vendite. Un solo calendario.

La piattaforma in cloud che mette insieme
biglietteria, partner, agenzie, sito web e OTA,
con i posti aggiornati in tempo reale su ogni canale.

Il gestionale cucito sulle vostre esigenze

Da oltre 10 anni al fianco di compagnie di navigazione, tour operator e
agenzie

excursionsmanager.it



Più canali di vendita, meno lavoro in ufficio

EMP nasce per chi vende escursioni, tour e trasporti turistici ogni giorno, su molti canali insieme, e vuole avere tutto sotto controllo da un unico punto.

8

canali di vendita, una sola disponibilità

Back office, biglietterie, partner, venditori, agenzie, sito web, partner web e OTA: ogni posto venduto si aggiorna ovunque in tempo reale.



Niente overbooking involontari

Un solo contatore di posti per tutti i canali: se vende il sito o un partner, la biglietteria lo vede subito.



Il biglietto è nel telefono

Ogni prenotazione genera un biglietto elettronico aggiornato: stato, pagamento, passeggeri e QR code.



Conti e fisco già pronti

Provvigioni, fatture elettroniche alle agenzie e corrispettivi all'Agenzia delle Entrate, senza registratore.



Vendete dove sono i clienti

Al banco, negli hotel con le prevendite, tramite agenti e agenzie con listini dedicati, sul sito e sulle OTA.



Imbarchi veloci e sicuri

Check-in da qualsiasi smartphone: voucher già usati, annullati o di altre partenze vengono segnalati subito.



Configurato sui vostri processi

Tipologie, fasce d'età, listini, pick-up e regole si impostano con voi. I moduli si aggiungono quando servono.

Un motore unico, tutti i canali collegati

Canali di vendita

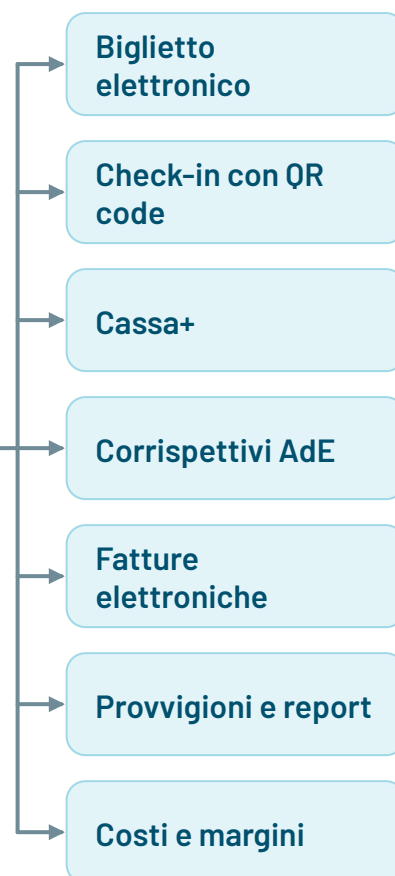


Disponibilità unica

Modulo Base EMP

Catalogo delle escursioni
Calendario e posti
Prezzi per fascia d'età
Regole di vendita
Pick-up e upgrade

Servizi e controllo



Si parte dal Modulo Base

Catalogo, calendario e vendita diretta dal back office sono sempre inclusi. Canali e servizi si aggiungono uno alla volta, anche dopo l'avvio, senza cambiare gestionale.

Integrazioni pronte

Partner integrator certificato di GetYourGuide e Viator. Pagamenti con Stripe, Nexi, PayPal o Unicredit. Corrispettivi all'Agenzia delle Entrate e fatture allo SdI.

Il viaggio di una prenotazione

Ogni passaggio avviene nello stesso sistema: nessun dato da ricopiare, nessun foglio da riconciliare.

1

Catalogo

Tipologie, località, pick-up, prezzi per fascia d'età e upgrade si impostano una volta.

2

Calendario

Date singole o ricorrenti, posti e orari. Aprite o chiudete le vendite con un clic.

3

Vendita

Dal banco, da un hotel, da un'agenzia, dal sito o da GetYourGuide: sempre sugli stessi posti.

4

Biglietto elettronico

Il cliente riceve un link sempre aggiornato: stato, pagamento, check-in online, QR code e riepilogo.

5

Imbarco

L'operatore inquadra il QR code e in tempo reale sapete chi è a bordo e chi manca.

6

Rendiconto

Incassi, provvigioni, fatture, corrispettivi e margine di ogni partenza, già pronti.



Biglietto elettronico, versione mobile.
Dati e logo di esempio.

Sapete quanto rende ogni partenza

Incassi, costi dei fornitori e provvigioni confluiscono in un unico report: il margine di ogni escursione è calcolato in automatico.

Report costi e ricavi di una partenza

Valori di esempio

Incassato		€ 2.400
Costi fissi		– € 900
Costi per partecipante		– € 480
Provvigioni		– € 240
Ricavo netto		€ 780

Il documento giusto per ogni vendita

Chi vende	Cosa emette EMP
Back office, biglietterie, sito	Documento commerciale online all'Agenzia delle Entrate, oppure fattura elettronica al cliente
Agenzie e tour operator	Proforma e fattura elettronica B2B all'agenzia
Venditori e partner web	Report delle provvigioni e invito a fatturare

Ogni documento seguito fino all'incasso

Da inviare



Inviato



Incassato

I moduli di vendita

Il Modulo Base è sempre incluso; gli altri si attivano in base ai canali che usate. Tutti condividono la stessa disponibilità.

Modulo Base EMP

Sempre incluso

Catalogo con tipologie, località e pick-up; prezzi per fascia d'età, upgrade e tasse di sbarco; calendario, vendita diretta dal back office e biglietto elettronico.

Biglietterie

Vendita al banco semplificata: sconti, last minute, storno delle tasse di sbarco per residenti, più operatori.

Partner e prevendite

Prevendite di hotel e freelance con sconto a persona: posti bloccati subito, saldo in biglietteria o online.

Venditori a provvigione

Area riservata con livelli User e SuperUser, provvigioni per tipologia, report e inviti a fatturare automatici.

Agenzie di viaggio

Vendita B2B con listini standard o personalizzati, voucher senza importi, proforma e fattura elettronica.

Web End User B2C

Prenotazione e pagamento online sul vostro sito, con widget o API; incassi con Stripe, Nexi, PayPal o Unicredit sul vostro conto.

Sito Web

Sito in 4 lingue con prenotazione integrata e area riservata; dominio, e-mail e https con i servizi KefaNet.

Partner web a provvigione

Link e QR code personali per siti, social e reception: la vendita online è attribuita al partner in automatico.

Vendite tramite OTA

Collegamento a GetYourGuide e Viator con quote, cut-off, pick-up e upgrade predefiniti per ogni escursione.

Opzioni e gestione

Le opzioni ampliano la vendita online e al banco; i moduli di gestione tengono in ordine cassa, fisco, costi e imbarchi.

Carrello

Opzione vendita online

Più escursioni in un unico pagamento, con sconto per acquisti multipli e posti riservati al cliente per 60 minuti.

Codici promo

Opzione vendita online

Sconti in percentuale o importo fisso, per adulti, ragazzi o intera prenotazione, con periodo di validità e limiti d'uso.

Preventivi con conferma online

Opzione back office e biglietterie

Posti riservati per un tempo configurabile e conferma con acconto online; utenze dedicate senza funzioni di incasso.

Cassa+

Incassi totali o parziali, saldi successivi, altre vendite e uscite di cassa per operatore e cassetto, esportabili in Excel.

Trasmissione corrispettivi

Documento commerciale online all'Agenzia delle Entrate senza registratore telematico, inviato al cliente via e-mail o SMS.

Fatturazione B2C

Fattura elettronica al cliente finale direttamente dalla prenotazione, con invio allo SdI tramite FatturaPAperTutti.

Gestione costi escursione

Costi fissi e per partecipante con il relativo fornitore, modificabili per singola data; report dei costi e del margine.

Web-App Check-in

Imbarco con la fotocamera di qualsiasi smartphone, anche a più riprese per i gruppi; presenti e mancanti in tempo reale.



Avvisi ai clienti via SMS

Annullamenti per meteo e ritardi comunicati in pochi clic ai clienti già prenotati, per e-mail o SMS. I pacchetti di SMS si acquistano a parte.

I moduli nel dettaglio

Questa sezione descrive nel dettaglio che cosa fa ogni modulo di EMP. Le funzioni si configurano insieme a voi in fase di avvio e molti aspetti, come listini, pick-up e regole di vendita, si adattano a come lavorate oggi.

Modulo Base EMP

Sempre incluso

Il cuore di EMP: create il catalogo delle escursioni, le programmate nel calendario e le vendete direttamente dal back office.

Catalogo delle escursioni

- **Tipologie:** Nautica, Terrestre, Coast to Coast, Esperienze, concordate e impostate in fase di avvio, ciascuna con i propri termini e condizioni di servizio.
- **Località di partenza:** concordate e impostate in fase di avvio.
- **Punti di pick-up:** per ogni escursione indicate uno o più punti di ritiro, con orario rispetto alla partenza, eventuale supplemento a persona e disponibilità per gli acquisti dal sito.

Regole di vendita di ogni escursione

- **Visibilità:** decidete chi vede l'escursione, solo voi, anche gli agenti o anche i clienti sul sito.
- **Lista passeggeri:** obbligatoria o facoltativa.
- **Chiusura vendite:** quante ore prima della partenza si chiudono le prenotazioni, con deroghe per alcune tipologie di account. Dal back office potete prenotare sempre.
- **Copia delle prenotazioni via e-mail:** ogni prenotazione può arrivare in copia a un vostro indirizzo, per seguire le vendite in tempo reale, e anche in copia nascosta a terzi, ad esempio il tour operator.

Prezzi e costi

- **Prezzi per fascia d'età** (IVA inclusa): adulti, ragazzi e bambini, con fasce personalizzabili anche per tipologia di escursione. Per ogni fascia fissate un prezzo minimo sotto il quale il trasporto non si può scontare; lo sconto è riservato a biglietterie e partner con privilegi specifici. In fase di realizzazione si possono prevedere anche listini dedicati, ad esempio per le OTA o il sito web.
- **Aliquota IVA**: 22%, 10%, 5% oppure 0% (art. 74-ter, agenzie di viaggio).
- **Upgrade facoltativi**, con prezzo per fascia d'età, applicati a tutti i partecipanti della prenotazione.
- **Tasse di sbarco o locali**: fino a due, aggiunte in automatico al totale, per tutti, solo per adulti e ragazzi oppure solo per gli adulti.
- **Con i moduli dedicati**: listini riservati alle agenzie (3 standard più listini personalizzati) e costi fissi e per partecipante, con il relativo fornitore.

I valori impostati valgono come predefiniti e si possono modificare per ogni singola data.

Programmazione

- **Calendario**: date singole o ricorrenti (ogni giorno o in giorni specifici), con posti disponibili e orario di partenza.
- **Vendite**: aprite o chiudete la vendita ad agenti e sito con un clic.
- **Andamento**: prenotazioni e posti liberi sempre sotto controllo, di default sui 15 giorni successivi, con filtri per periodo e tipologia.
- **Report per ogni partenza**: partecipanti con contatti e riepilogo per fascia d'età, da stampare o esportare in Excel.
- **Annullamento**: per condizioni meteo-marine avverse o altro motivo potete annullare una data. Le vendite si chiudono su tutti i canali e il biglietto elettronico mostra in evidenza l'annullamento; poi contattate i clienti per il rimborso o lo spostamento su un'altra data.

Vendita diretta dal back office

- Potete modificare il prezzo, prenotare anche dopo la partenza e andare in overbooking.
- A ogni prenotazione il sistema genera il biglietto elettronico e un voucher stampabile, con le condizioni del servizio e il codice per il check-in, inviati al cliente per e-mail; con un clic l'operatore li manda anche su WhatsApp.

- In alternativa potete rilasciare una ricevuta manuale: basta riportare il codice di prenotazione, che serve per il check-in.
- Potete inserire una vendita per conto di un agente, riconoscendogli la sua provvigione: la trova nella sua area riservata, pronta da stampare.

Il biglietto elettronico

È una pagina web dinamica, raggiungibile da un indirizzo univoco e generata automaticamente per ogni prenotazione, prevendita o preventivo. Mostra al cliente, sempre aggiornati:

- **stato di validità:** da confermare, confermato, annullato;
- **stato del pagamento:** acconto o saldo da pagare, pagato;
- **lista passeggeri:** da completare, completa, non richiesta.

In alto compaiono le istruzioni per il check-in e le comunicazioni di servizio, come un annullamento per maltempo; più sotto il riepilogo della prenotazione, il QR code per l'imbarco e i vostri recapiti. In base alla configurazione si possono aggiungere i collegamenti a Google Maps per i pick-up, i termini e condizioni, il pagamento online e la compilazione della lista passeggeri. Il biglietto resta consultabile fino a 24-48 ore dopo la partenza.

Avvisi SMS

Il servizio per avvisare i clienti di annullamenti o ritardi è incluso; i pacchetti di SMS si acquistano a parte.

Modulo Biglietterie

La vendita al banco per gli operatori della vostra azienda, con un'interfaccia semplificata e veloce.

- **Funzioni dedicate:** sconti, inserimento last minute, storno delle tasse di sbarco per i residenti ed emissione differita del documento fiscale.
- **Incasso:** se il documento commerciale viene emesso subito, l'operatore registra anche modalità, data ed eventuali note dell'incasso.
- **Più operatori:** gestione di punti vendita e quote assegnate, con traccia di chi ha inserito ogni prenotazione.

- **Check-in al banco:** con il modulo Web-App Check-in, se lo stesso operatore si occupa di imbarco, incassi ed emissione dei biglietti, la funzione di check-in può essere integrata nella biglietteria invece che usata dalla web-app separata.

Modulo Partner e prevendite

Per collaborare con strutture ricettive e venditori freelance che raccolgono prenotazioni in prevendita.

Come funziona la prevendita

- A ogni partner riconoscete uno sconto fisso a persona, diverso per adulti e ragazzi (ad esempio € 10 e € 5). Il diritto di prevendita è compensato dallo sconto e il cliente paga comunque il prezzo di listino.
- Il partner incassa solo l'importo del suo sconto, per cui emette ricevuta: per 2 adulti e 1 ragazzo, € 25.
- Il cliente riceve per e-mail o SMS il link al biglietto elettronico, da cui può completare la lista passeggeri e, se previsto, pagare il resto online; altrimenti conferma in biglietteria.
- La prenotazione entra subito nel sistema come "da confermare" e occupa già i posti.

L'area riservata del partner

- Pochi dati per prenotare: nome del cliente, cellulare ed e-mail, più la lista passeggeri se l'escursione la richiede.
- Una quota massima di posti per escursione, sempre entro la disponibilità reale.
- Pensata anche per lo smartphone. Le prenotazioni si possono inserire anche dal back office per conto del partner.

Cosa gestite voi

- **Anagrafica dei partner:** abilitazione, quota di vendita, sconto per adulto e per ragazzo.
- **Conferma delle prevendite:** dal back office o dalla biglietteria ritrovate la prenotazione per partner o per nome del cliente e la confermate indicando come è stato pagato il residuo.
- **Biglietto:** alla conferma il cliente riceve biglietto elettronico e voucher via e-mail o SMS.

Modulo Venditori a provvigione

Per vendere tramite strutture ricettive, agenti e altri venditori, con la provvigione calcolata in automatico.

Come vendono

- Area riservata pensata anche per lo smartphone; pochi dati per prenotare.
- Il venditore indica se ha incassato l'intero importo o se il cliente pagherà al check-in: l'informazione compare sul voucher e, con la Web-App Check-in, all'imbarco.
- A ogni prenotazione il cliente riceve biglietto elettronico e voucher; in alternativa il venditore rilascia una ricevuta manuale con il codice di prenotazione.
- Una quota massima di posti per escursione, sempre entro la disponibilità reale.

Due livelli di accesso

- **User:** vede le escursioni dei 30 giorni successivi e la disponibilità in forma semplificata ("10+" oltre i 10 posti), prenota fino alla chiusura vendite standard e per modifiche o cancellazioni si rivolge a voi.
- **SuperUser:** vede qualsiasi periodo e i posti esatti, prenota fino all'orario che stabilite voi, può scontare fino al prezzo minimo e modifica o cancella le proprie prenotazioni entro il limite che decidete.

Cosa gestite voi

- **Anagrafica:** livello di accesso (Sospeso, User, SuperUser), quote anche per località e tipologia, provvigione personale anche per tipologia di escursione.
- **Report provvigioni e inviti a fatturare:** scelto il venditore, il sistema propone le prenotazioni del mese precedente (o del periodo indicato) non ancora rendicontate. Il report, con numero e data automatici, riepiloga totale venduto, provvigioni spettanti, quanto il venditore ha già incassato, saldo a credito o a debito e tasse di sbarco da restituire.
- **Stato dei report:** da inviare, inviato, incassato, con la modalità di pagamento.

Modulo Agenzie di viaggio

Per vendere ad agenzie di viaggio, tour operator e DMC, con listini dedicati e fatturazione elettronica integrata.

Come vendono le agenzie

- Area riservata con le stesse funzioni dei venditori a provvigione, anche da smartphone.
- Il prezzo è quello del listino B2B assegnato all'agenzia e non si può modificare.
- Il voucher non riporta importi e indica che il documento fiscale per il cliente finale è a carico dell'agenzia.
- Quote massime di posti e due livelli di accesso: User, di base, e SuperUser, che vede tutte le date e i posti esatti e modifica le proprie prenotazioni entro il limite stabilito.

Cosa gestite voi

- **Anagrafica:** livello di accesso, quote per località e tipologia, listino B2B assegnato (uno dei 3 standard o personalizzato).
- **Proforma:** scelta l'agenzia, il sistema propone le prenotazioni del periodo non ancora rendicontate; la proforma si esporta in PDF e si invia all'agenzia per la verifica.
- **Fattura elettronica:** la proforma approvata diventa fattura con pochi clic; numero, data e sezionale sono proposti e modificabili. Esportazione in XML e in formato leggibile; con FatturaPAperTutti (non incluso) invio allo Sdl con un clic.
- **Stato delle fatture:** incassata con data, modalità e note; annullata con nota di credito; scartata o rifiutata.

La vendita online

Il vostro sito, i siti dei partner e le grandi piattaforme internazionali vendono le stesse escursioni, con la stessa disponibilità del back office e della biglietteria.

Modulo Web End User B2C

Per un sito che avete già

Il cliente sceglie l'escursione, inserisce i propri dati e paga online con carta.

Come prenota il cliente

- Sceglie la data dal calendario o dall'elenco delle date disponibili.
- Indica i partecipanti, il punto di pick-up e gli eventuali upgrade, se previsti per l'escursione.
- Paga online: a pagamento completato riceve subito per e-mail il link univoco al biglietto elettronico e un voucher stampabile.
- La prenotazione entra subito nel gestionale e arriva in copia al vostro indirizzo del back office.

Due modi per integrarlo nel vostro sito

- **Widget calendario:** si inserisce nelle pagine del sito e si personalizza per adattarsi alla vostra grafica.
- **API per sviluppatori:** il web service espone le escursioni filtrabili per località di partenza e tipologia, con posti disponibili, fasce d'età e prezzi, data e ora di partenza e luogo di appuntamento. Il vostro sviluppatore costruisce l'interfaccia che preferisce.

In entrambi i casi il modulo di prenotazione e pagamento (booking engine) è fornito da un indirizzo personalizzato, **vostronome.excursionsmanager.it**, e il checkout è sempre elaborato dai nostri server.

Pagamenti

Collegiamo un sistema di pagamento a scelta tra Stripe, Nexi, PayPal e Unicredit: gli incassi arrivano direttamente sul vostro conto. Più sistemi insieme si valutano e quotano caso per caso.

Il modulo di prenotazione è disponibile in italiano e in inglese.

Modulo Sito Web

Sito in 4 lingue con prenotazione integrata

Un sito progettato per vendere escursioni, collegato a EMP in modo nativo: calendario e prenotazione hanno la stessa grafica del resto del portale.

Progettazione

- Struttura pensata per muoversi agilmente tra le pagine, con le informazioni più richieste sempre a portata di mano.
- Presentazione dei servizi calibrata sulla clientela a cui si rivolgono.
- Struttura studiata per l'indicizzazione sui motori di ricerca, con un primo posizionamento incluso.
- Versione ottimizzata per desktop, tablet e smartphone; conforme alle norme su privacy e cookie, con le note legali dell'azienda.
- Statistiche con Google Analytics, collegamento alla scheda Google Business e condivisione sui principali social.

Lingue e sezioni

Il sito è in italiano, inglese, francese e tedesco, con cambio di lingua durante la navigazione. In home page una presentazione animata con le immagini più belle dei vostri luoghi e della vostra flotta, e la brochure in PDF scaricabile da tutte le sezioni.

- **L'Azienda:** chi siete, con immagini ed eventuali certificazioni.
- **Destinazioni:** una panoramica delle attrazioni e le schede dei luoghi raggiunti dalle escursioni, con foto, video e collegamento diretto alle escursioni che li visitano. Aiuta molto l'indicizzazione.
- **Escursioni:** suddivise per tipologia (Nautiche, Terrestri, Coast to Coast, Esperienze), con scheda prodotto, programma completo anche in PDF, galleria fotografica e video. Dalla scheda il cliente sceglie la data e prenota.
- **Dove siamo e contatti:** recapiti, modulo per le richieste di informazioni e mappa degli uffici.

Area riservata (CMS)

Con un accesso protetto modificate foto e testi di tutte le sezioni e create le schede dettagliate delle escursioni, collegandole a quelle del gestionale. Sul sito un'escursione è acquistabile solo se è in programmazione su EMP e alle condizioni di vendita web che avete impostato.

Servizi internet inclusi

Con i servizi KefaNet ci occupiamo di dominio, caselle e-mail, spazio web e certificato https, che rafforza la fiducia di chi acquista online e aiuta il posizionamento.

Il sito si realizza con testi, traduzioni e foto forniti da voi. Il modulo di prenotazione è in italiano e in inglese.

Opzione Carrello

Per Web End User B2C e Sito Web

Più escursioni in un'unica transazione.

- Il cliente può usare gli stessi dati, lo stesso numero di partecipanti e la stessa lista passeggeri per tutte le escursioni, oppure indicarli separatamente per ciascuna.
- Potete riconoscere uno sconto percentuale per gli acquisti multipli, concordato in fase di avvio.
- Per 60 minuti i posti delle escursioni nel carrello restano riservati al cliente; se non completa l'acquisto, il carrello si svuota da solo e i posti tornano disponibili.

Opzione Codici promo

Per Web End User B2C e Sito Web

Codici sconto creati dal back office per campagne, promozioni e scontistiche mirate.

- **Tipo di sconto:** in percentuale o a importo fisso, applicato ad adulti, ragazzi o all'intera prenotazione.
- **Validità:** il periodo in cui il codice si può usare e il periodo delle partenze a cui si applica.
- **Limiti d'uso:** numero massimo di utilizzi, con il conteggio di quelli già effettuati in tempo reale.

Modulo Partner Web a provvigione

Richiede Web End User B2C o Sito Web

Trasforma i siti dei partner e i materiali stampati in canali di vendita.

- Ogni partner ha un proprio link personale al vostro booking engine, da pubblicare sul suo sito o sui social, e il relativo QR code da stampare su locandine, brochure o in reception.
- Il cliente prenota e paga online come sempre; la vendita viene attribuita al partner in automatico, con la sua provvigione in percentuale.
- Il partner ha un'area riservata con le proprie prenotazioni e i report delle provvigioni.
- Valgono le stesse opzioni del modulo B2C collegato, come carrello e codici promo.

Modulo Vendite B2C tramite OTA

GetYourGuide e Viator · prezzo per singolo OTA

Collegate le vostre escursioni ai rispettivi prodotti su GetYourGuide e Viator: date e disponibilità vengono pubblicate sul portale in automatico e le prenotazioni entrano direttamente in EMP.

Per ogni escursione impostate

- **Stato delle vendite:** attive o sospese.
- **Quota massima** di posti vendibili per singola data.
- **Cut-off:** entro quanto tempo prima della partenza si può prenotare.
- **Pick-up predefinito**, applicato a tutte le prenotazioni in arrivo dall'OTA con i relativi orari e supplementi.
- **Upgrade predefiniti**, con i relativi supplementi.

Il collegamento presuppone la registrazione della vostra azienda sulla piattaforma.

Gestione e controllo

Dopo la vendita: incassi e cassetti, adempimenti fiscali, costi e margini, imbarco dei passeggeri. E, prima della vendita, i preventivi che bloccano i posti in attesa di conferma.

Modulo Cassa+

Gestione avanzata di incassi, cassetti e uscite di cassa

Senza questo modulo il sistema registra solo l'incasso dell'intero importo al momento della prenotazione. Con Cassa+ ogni movimento ha il suo posto.

Cosa registra

- **Prenotazioni:** incasso totale o parziale al momento dell'inserimento, oppure in seguito, cercando tra le prenotazioni con sospesi. Gli importi compaiono nel riepilogo di ogni escursione e il saldo passa alla relativa fattura.
- **Fatture:** ereditano in automatico gli incassi delle prenotazioni incluse; potete anche registrare un incasso sulla fattura nel suo insieme.
- **Altre vendite:** incassi di prodotti che non sono gestiti in EMP.
- **Uscite di cassa:** ad esempio i rimborsi spese in contanti ad autisti e guide.

Dettagli di ogni operazione

Oltre all'importo indicate, dove previsto, aliquota IVA, data, causale, tipo di incasso, operatore e cassetto (per i contanti), tipo di operazione fiscale (fattura o documento commerciale online) e riferimento dell'incasso.

- Un incasso inserito per errore si può eliminare, oppure si registra un rimborso totale in contanti che lascia traccia del movimento.
- Le somme nei cassetti degli operatori si trasferiscono a un altro operatore o al cassetto dell'amministrazione.
- Movimenti filtrabili per periodo, tipo di incasso e operatore o con ricerca libera, ed esportabili in Excel.

- In biglietteria la cassa è limitata all'incasso delle prenotazioni con sospesi: operatore e cassetto li assegna il sistema, senza funzioni di cancellazione e rimborso.

Modulo Trasmissione corrispettivi

Richiede il modulo Cassa+

Il documento commerciale online dell'Agenzia delle Entrate, emesso direttamente da EMP, senza registratore telematico.

- Trasmissione automatica o manuale, per tutti i canali di vendita tranne le agenzie di viaggio, che ricevono la fattura elettronica B2B.
- Potete attivarla solo per alcune prenotazioni, in base al canale di vendita o all'aliquota IVA.
- Il documento commerciale riguarda sempre l'intero importo incassato ed è alternativo alla fattura, e viceversa.
- Dopo la trasmissione il documento viene inviato al cliente via e-mail o SMS; potete stamparlo, esportarlo in PDF o annullarlo per un rimborso.

Nel sistema vanno inserite le credenziali del portale AdE, da aggiornare a ogni scadenza della password (di norma ogni 90 giorni). Per legge il documento commerciale si emette contestualmente all'incasso.

Modulo Fatturazione B2C

Fatturazione elettronica al cliente finale

La fattura elettronica al cliente finale si emette direttamente dalla prenotazione, in alternativa al documento commerciale.

- **Dati del cliente:** li associate alla prenotazione al momento dell'inserimento o anche dopo. Le anagrafiche già registrate si richiamano con una ricerca e si consultano in una sezione dedicata.
- **Emissione:** con il pulsante "Emetti fattura" il sistema propone numero, sezionale e data, modificabili, e genera la fattura per l'intero importo della prenotazione, con la descrizione ricavata dai suoi dati.
- **Tasse di sbarco:** se il servizio è soggetto a IVA, vanno in una riga separata a IVA 0% con il riferimento normativo.

- **Invio:** esportazione in XML e in formato leggibile; con FatturaPAperTutti (non incluso) invio allo Sdl con un clic.
- **Stato:** incassata con data, modalità e note; annullata con nota di credito; scartata o rifiutata.

Le prenotazioni inserite per conto di un tour operator si fatturano al tour operator.

Modulo Gestione costi escursione

Costi per escursione e analisi del margine

Per ogni escursione registrate i costi abituali con il relativo fornitore: da quel momento valgono per tutte le date in programma.

Due tipi di costo

- **Costi fissi**, una volta per partenza a prescindere dai partecipanti: tour operator, vettore, carburante, accompagnatore, guida, parcheggio, altro.
- **Costi per partecipante**, differenziati per adulti, ragazzi e bambini e conteggiati sempre o solo con un certo upgrade: tour operator, guida, consumazione, ticket, servizio, altro.

Per ogni singola data potete cambiare importo o fornitore, ad esempio quando cambia il vettore.

Report

- **Costi** per periodo e per fornitore, esportabili in Excel per controllare le fatture ricevute.
- **Costi e ricavi:** per ogni escursione svolta, costi fissi e variabili, provvigioni pagate ai venditori e stima del ricavo netto, aggregabili per periodo e per tipologia.

Modulo Web-App Check-in

Imbarco con scansione del QR code del voucher

L'operatore accede con il proprio nome utente e password da qualsiasi smartphone, senza installare nulla.

- Inquadra il QR code del voucher o del biglietto elettronico con la fotocamera, oppure digita il codice di prenotazione.

- Il sistema verifica la prenotazione: niente imbarchi ripetuti o non autorizzati. Se il pagamento non è completo lo segnala, e l'operatore invita il cliente a regolarizzare la prenotazione in biglietteria: la web-app non gestisce incassi.
- Per i gruppi potete imbarcare solo alcuni partecipanti e completare l'imbarco in un secondo momento.
- Il conteggio di imbarcati e mancanti si aggiorna in tempo reale, sulla web-app e nell'area amministrativa.
- **Integrazione in biglietteria:** se lo stesso operatore si occupa anche di incassi ed emissione dei biglietti, il modulo si può attivare direttamente nella biglietteria anziché come web-app separata.
- Comprende la gestione delle utenze degli operatori di check-in.

Sullo smartphone serve una connessione dati.

Opzione Preventivi con conferma online

Per back office e biglietterie · richiede un modulo di pagamento online

Riservate i posti a un cliente che deve ancora decidere e fategli confermare pagando online un acconto.

- Il preventivo ha una validità configurabile, di norma 60 minuti, durante la quale i posti restano riservati.
- Il cliente riceve il biglietto elettronico con il pagamento online dell'acconto, di importo personalizzabile.
- Se il pagamento non arriva in tempo, il preventivo si annulla da solo e i posti tornano disponibili; gli operatori autorizzati possono consultare e riattivare i preventivi scaduti.
- Potete creare utenze dedicate, ad esempio per il centralino, che inseriscono solo preventivi, con privilegi personalizzabili e senza funzioni di incasso.

Su misura per voi

Ogni modulo si attiva quando serve e si configura insieme in fase di avvio. In una demo vi mostriamo EMP con le vostre escursioni e vi prepariamo un'offerta con i soli moduli che vi servono.



Vediamo insieme come lavorate

In una demo vi mostriamo EMP configurato sulle vostre escursioni e sui vostri canali di vendita, e vi prepariamo un'offerta con i soli moduli che vi servono.

Sito

excursionsmanager.it

E-mail

info@excursionsmanager.it

Telefono e WhatsApp

+39 0921 923091

Alcuni dei nostri clienti e partner

Blu Lines · Navisal · Tripodi Navigazione · Navigest Terrasini · Eolian Shipping Cruises · Eolie Excursions · Savadori · Tropea Yacht Agency · See Tropea · Visit Sicily Tours · Visit and Live Sicily · Ambra Tour Leader · Scarlet World · Cassata Travel · Kefatur

Partner integrator certificato di GetYourGuide e Viator



EMP è un prodotto di Techworld S.r.l.

Sede legale e commerciale: Piazza San Francesco, 1 – 90015 Cefalù (PA) – Tel. +39 0921 923091

P.IVA IT04454850829 – REA PA-197768 – DUNS Number 338489933

Cap. Soc. € 21.420,00 i.v. – www.kefa.it – info@kefa.it – PEC techworldsrl@kefapec.it