

RASPINI

Un'applicazione Mobile & Wireless per migliorare la produttività della forza vendita ed incrementare la soddisfazione dei clienti

Raspini è una società leader in Italia nella produzione di salumi di altissima qualità. Dietro questo marchio ed il suo ampio assortimento di prodotti prelibati ci sono ingenti investimenti per realizzare processi di lavorazione modernissimi che permettono un controllo delle varie fasi di produzione secondo gli standard qualitativi ed igienico-sanitari più elevati.

Al fine di diffondere su tutto il territorio nazionale l'intero portfolio prodotti di cui si compone la propria offerta, Raspini dispone di un'ampia forza vendita distribuita per aree geografiche.

ESIGENZE

Informatizzare il processo di acquisizione ordini, introducendo nell'infrastruttura aziendale una soluzione in grado di interfacciarsi con i gestionali utilizzati, al fine di ottenere un unico strumento di lavoro ottimizzato per le esigenze sia degli operatori in sede, che per quelle della forza vendita sul territorio nazionale.

Inoltre, velocizzare la trasmissione delle "copie commissioni" agli operatori predisposti all'attività di data-entry non solo per eliminare i vari moduli cartacei e ridurre al massimo il margine di errore nella trascrizione dei dati, ma soprattutto per evadere e consegnare nel minor tempo possibile i prodotti richiesti al cliente.

LA SOLUZIONE

Raspini ha scelto la soluzione Mobile Sales di SOFTEC S.p.A., specificatamente disegnata per smartphone BlackBerry®, con l'obiettivo di migliorare l'operato degli utenti in mobilità e facilitare lo scambio di informazioni tra sede centrale e personale sul territorio.

La soluzione si compone di due "moduli": una "Componente Server" ed una "Componente Client".

COMPONENTE SERVER: accessibile via web in modalità ASP, permette di gestire tutte le informazioni necessarie al corretto funzionamento del sistema:

- Gestione degli utenti che possono avere accesso al pannello di amministrazione (profili previsti: Amministratore, Responsabile, Operatore)
- Gestione degli operatori che utilizzano il BlackBerry per la vendita dei prodotti
- Gestione dell'anagrafica dei clienti, delle relative sedi di spedizione merce
- Gestione associazione tra clienti ed operatori
- Gestione della rubrica dei contatti e associazione agente di riferimento
- Ricerca e visualizzazione delle attività inserite per ogni operatore

Aumento della produttività

Miglioramento e Automattizzazione dei processi

Efficacia e tempestività nel riassortimento merci

Riduzione degli errori



- Gestione dei listini prodotto
- Gestione anagrafica dei prodotti con possibilità di associazione ai listini
- Ricerca e visualizzazione degli ordini effettuati dagli operatori
- Gestione delle anagrafiche accessorie
- Gestione dei parametri di configurazione globale del sistema
- Possibilità di interfacciamento con CRM aziendali tramite scambio di flussi XML al fine di:
 - caricare a sistema tutte le anagrafiche necessarie al funzionamento dello stesso
 - scaricare dal sistema dati relativi agli ordini compilati dagli agenti
- Invio automatico in modalità Push degli aggiornamenti (sia caricati da CRM che inseriti da Modulo Web) ai dispositivi mobili degli operatori.

COMPONENTE CLIENT: da installare direttamente su smartphone BlackBerry®, consente di:

- Gestione contatti
- Gestione agenda delle attività
- Compilazione di ordini di vendita
- Selezione sedi di spedizione
- Selezione unità di misura, inserimento prezzo e sconto merce
- Inserimento condizioni d'ordine: condizioni pagamento, data consegna, note
- Invio real-time al sistema degli ordini compilati, delle modifiche all'anagrafica dei contatti e all'agenda delle attività
- Ricerca rapida clienti e prodotti.

Con l'applicazione Mobile Sales Raspini ha assegnato agli addetti alle vendite un valido strumento di lavoro in grado di gestire in maniera performante, tutte le attività necessarie per chi opera in mobilità ed ha quindi la necessità di interagire costantemente con la sede centrale.

Infine, grazie alla soluzione di Softec, è possibile amministrare direttamente da smartphone BlackBerry®, più listini di un singolo prodotto in contemporanea, verificarne la presenza in magazzino e ricevere in tempo reale tutti gli aggiornamenti relativi agli alimenti (promozioni, stock, nuovi prodotti, ecc).

BENEFICI

Il sistema Mobile Sales di SOFTEC, installato per Raspini, elimina completamente l'utilizzo dei supporti cartacei per la trasmissione degli ordini di vendita alla sede centrale, riducendo così al minimo le possibilità di errori nell'evasione e nella consegna ai clienti dei prodotti.

L'automazione delle attività di inserimento dati e la loro trasmissione in tempo reale, consente inoltre di avere informazioni più tempestive e precise, con la possibilità di provvedere in tempi brevi al riordino e all'assortimento degli alimenti.

La soluzione consente alla Sales Force un sensibile aumento di produttività poiché riuscendo a velocizzare alcune fasi dell'attività è possibile dedicare più tempo per incrementare le visite ai clienti. La drastica riduzione delle attività di back office, ha consentito alla metà del personale addetto di dedicarsi a mansioni amministrative e contabili di più alto livello.



softec
as a service

www.softecspa.it
marketing@softecspa.it

Sesto Fiorentino (FI)
via Danubio 14
Tel. +39 055 3424674
Fax +39 055 3428189

Milano
via Paleocapa 4
Tel. +39 02 8692817
Fax +39 02 72021107

BlackBerry
Alliance Elite Member