

CASO DI SUCCESSO

IL CLIENTE



Frescura SpA è un'azienda commerciale che da oltre 80 anni si occupa della vendita all'ingrosso di casalinghi, prodotti per la casa, oggettistica da regalo, prodotti da giardino, prodotti gonfiabili e da mare. Dal 2013 l'azienda ha assunto un ruolo di primaria importanza anche nella distribuzione all'ingrosso delle migliori marche di giocattoli, sia nazionali che internazionali.

L'azienda, con sede a Sarmeola di Rubano (Padova), si espande su un'area di circa **32.000 mq.** e tratta una gamma amplissima di prodotti (circa **18.000 pezzi**). Frescura SpA si avvale di **60 collaboratori** nonché di una forza vendita in grado di raccogliere gli ordini di riassortimento che vengono automaticamente processati e spediti.

“Avevamo bisogno di uno strumento che ci consentisse di agevolare ed organizzare l'attività della forza vendita in modo davvero efficace. Con l'implementazione della App per l'automazione della forza vendite abbiamo fornito agli agenti una soluzione di gestione pratica ed immediata, in grado di ottimizzare il passaggio automatico di informazioni ed ordini con l'azienda.”

DIEGO TONO - IT Manager -



LE ESIGENZE

Frescura SpA desiderava innovarsi dotando la propria forza vendita di uno strumento efficace e all'avanguardia che permettesse un aumento dell'efficienza delle loro attività.

Nello specifico, l'azienda **aveva la necessità di sostituire il software di raccolta ordini preesistente** con una soluzione di gestione pratica, semplice, veloce e disponibile su tutti i dispositivi tablet.

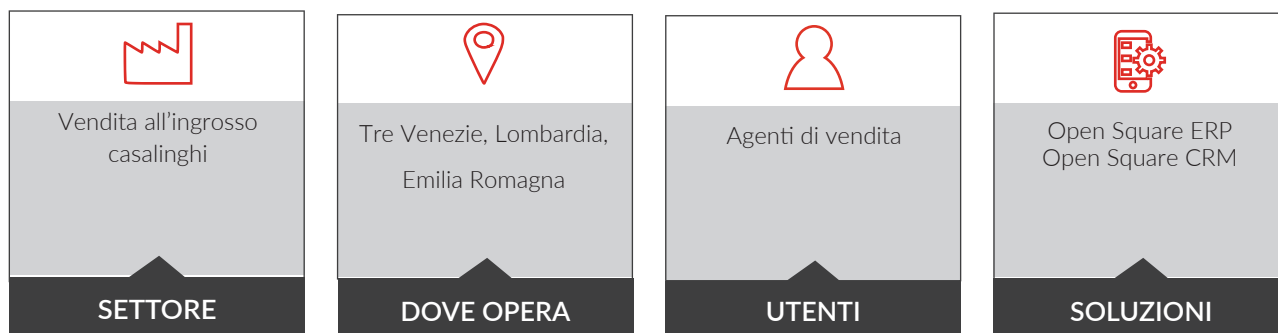
E proprio a questo è collegata l'ultima esigenza di Frescura: trasformare i cataloghi cartacei in accattivanti documenti informativi accessibili sempre e ovunque dai device mobili.



LA SOLUZIONE

Nel 2013 è iniziata la ricerca di una soluzione tecnologica che rispondesse a questo fabbisogno di cambiamento rivolto in particolar modo sulla necessità di automatizzare il sales team. La soluzione individuata è stata la **APP OPEN CATALOG** realizzata da SMC, Partner Tecnologico che affianca il cliente da oltre un decennio.

KEYPOINTS



Sviluppata su **Titanium Mobile SDK** la App è disponibile per i sistemi operativi Android e fruibile su dispositivi tablet e iPad in modalità online ed offline. Tramite un portale con accesso riservato, la soluzione consente di gestire un **catalogo multimediale** con tutte le informazioni di un classico catalogo cartaceo, arricchito però con contenuti interattivi, come filmati dimostrativi, photogallery, link verso il negozio online o con schede tecniche dettagliate per ciascun articolo.

In questo modo l'agente ha un unico strumento attraverso il quale illustrare i prodotti dell'azienda ai clienti ed inserire **ordini e preventivi direttamente da tablet**. Il sistema infatti consente al funzionario commerciale di compilare e trasmettere ordini in modo semplice ed immediato, così come accedere a dati aziendali sempre aggiornati su clienti, statistiche, cataloghi, listini e strategie commerciali grazie all'**integrazione della App con l'ERP** Open Square Practor e con Open Square **CRM**.

Attraverso questa soluzione l'agente ha inoltre la possibilità di visualizzare i **dati completi del cliente**, compresa la **geolocalizzazione** della sede dello stesso corredata di **mappa**, lo storico ordini effettuati ed eventualmente gli ordini inevasi. Funzionalità avanzata è la possibilità di aggiungere gli elementi di interesse al carrello del cliente direttamente da tablet tramite la semplice scansione del barcode dell'oggetto in questione.



I VANTAGGI

Passaggio immediato delle informazioni, velocità e correttezza nell'inserimento degli ordini e maggiore efficienza nella loro gestione hanno portato alla Forza Vendita di Frescura SpA una **migliore operatività e produttività**.

Inoltre, l'azienda ha **ridotto i costi** ed eliminato tutti gli svantaggi della carta e della stampa grazie al catalogo multimediale.

La possibilità di **aggiornare le schede prodotti in tempo reale** ed un **motore di ricerca nativo** ha comportato inoltre una semplificazione delle operazioni, un **risparmio di tempo** ed una notevole **riduzione del time-to-market** dei nuovi prodotti e servizi dell'azienda.