

RACCOGLIERE GLI ORDINI SUL CAMPO

CASE STUDY

GESTIONE DELLA RACCOLTA DEGLI ORDINI DELLA RETE VENDITA

CLIENTE

LAR

APPLICAZIONE

IDENTIFICAZIONE AUTOMATICA,
WORK FORCE AUTOMATION

SETTORE

RETAIL & DISTRIBUTION

TECNOLOGIA

GPRS/UMTS/WI-FI

L'AZIENDA

LAR spa è un'azienda che importa e commercializza articoli da regalo per cartoleria provenienti da vari Paesi europei e dell'Estremo Oriente. Situata a Casalecchio di Reno (BO), si sviluppa su 5000 metri quadri che comprendono i magazzini, la palazzina con gli uffici e la grande sala campionaria di 400 mq.

LE ESIGENZE

La crescita e lo sviluppo di LAR hanno portato l'azienda a offrire i suoi prodotti a una clientela dislocata sul mercato nazionale attraverso una rete commerciale distribuita capillarmente in ogni regione. Gli agenti, a fronte dell'attività svolta, inviavano un fax di ordine acquisito che veniva poi evaso attraverso un sistema di order entry manuale che era spesso fonte di errori. Inoltre, avendo iniziato a partecipare a eventi e manifestazioni fieristiche, l'azienda si era trovata nella necessità di raccogliere gli ordini in modo sempre più rapido, oltre che sicuro. La mobilità degli agenti richiedeva sistemi che di fatto estendessero i "confini aziendali" attraverso l'adozione di soluzioni mobili dotate di tecnologia di identificazione automatica (lettori di barcode).

LA SOLUZIONE

La soluzione **PocketOffice**, grazie al terminale palmare con lettore di codici a barre integrato, fornisce agli agenti la possibilità di raccogliere tutte le informazioni presso i clienti. Dal PC della sede centrale si caricano i dati delle anagrafiche nel database dei singoli terminali palmari in modo che gli agenti dispongano di tutte le informazioni relative ai loro clienti, alle condizioni commerciali prestabilite, alle politiche commerciali che l'azienda intende promuovere. Durante la visita commerciale presso il cliente, l'agente gestisce l'acquisizione degli ordini in modo rapido e senza errori leggendo direttamente su un listino di vendita "barcodificato" i codici dei prodotti ordinati. Inoltre la disponibilità di report, statistiche, interrogazioni multiple gli permette di concentrarsi al meglio nella sua attività di vendita,

riducendo al minimo il tempo dedicato al disbrigo delle "pratiche commerciali". Al termine dell'attività di raccolta ordini vera e propria, una connessione telefonica wireless (GPRS/UMTS) permette di trasferire immediatamente alla sede centrale i dati delle attività svolte e di predisporre l'iter per la conferma e l'approntamento degli ordini ricevuti. Infine una conferma immediata via fax al cliente, quando l'agente è ancora presso di lui, certifica la presa in carico dell'ordine e la verifica della sua evasione, dando così al cliente la certezza di un servizio puntuale ed efficiente, che giova all'immagine dell'azienda.

I BENEFICI

- Gestione informatizzata delle informazioni commerciali con eliminazione degli errori di trascrizione degli ordini.
- Completezza delle informazioni sugli utenti, ottenute tramite un'accurata raccolta dei dati, ora finalmente disponibili agli agenti, grazie al database installato sul terminale portatile.
- Rapidità di visualizzazione dei dati e di risposta alle interrogazioni.
- Semplicità d'uso del sistema, accolto molto bene da tutta la forza vendita.

