



Guttadauro®
Network
Your Business. Our Solutions.



Case Study

#28

Ambito

SOFTWARE APPLICATIVI

Soluzione

CRM - BI

Cliente

APA GROUP

Task

Organizzazione di: processi di vendita, pianificazione appuntamenti con i clienti, importazione ordini in ERP.

Il partner tecnologico

Guttadauro Network è il gruppo che riunisce l'expertise professionale di 4 aziende: Guttadauro Computers & Software, Metodo, Treebyte e Anagramma – MyFoody.

**Soluzioni IT
specifiche e
competenze
trasversali**

I nostri progetti nascono a partire dall'analisi delle esigenze del cliente, delle sue aspettative e delle possibili interazioni con le soluzioni già presenti nell'ecosistema IT dell'azienda.

Vogliamo che le aziende ricevano il massimo beneficio dai nostri progetti IT.

Il loro corretto funzionamento, il collegamento con i software già in uso e la gestione dei problemi di interazione devono trovare una soluzione immediata, senza inutili perdite di tempo o scarichi di responsabilità tra parter tecnologici.

Per questo il nostro business si è sviluppato su più specializzazioni: vogliamo offrire ai nostri clienti tutta l'operatività e l'efficienza che si aspettano.



Una piattaforma condivisa per potenziare la forza vendita.

Il bisogno **Apa Group** sentiva la necessità di migliorare i processi legati alle vendite, dalla pianificazione dei singoli appuntamenti con i clienti fino all'importazione dell'ordine all'interno dell'ERP.

Con una rete commerciale di **30 agenti** ed un listino che conta **diverse centinaia di articoli**, organizzare tutte le attività e gestire correttamente le informazioni da esse derivate significa disporre di un patrimonio da investire in termini strategici e commerciali ed operativi, che il Gruppo voleva valorizzare al meglio.

La soluzione Abbiamo suggerito ad **Apa Group** l'implementazione della piattaforma **Microsoft Dynamics CRM**, con particolare attenzione all'area sales.

Lo sviluppo della soluzione e delle personalizzazioni necessarie è avvenuto seguendo il flusso del processo stesso di vendita: partendo dalla pianificazione degli appuntamenti fino ad arrivare alla conferma d'ordine. Priorità dell'azienda era **mantenere un contatto costante con i clienti**, professionisti dei settori arredo, edilizia e industria distribuiti su tutto il territorio nazionale. Solo attraverso un rapporto di collaborazione

continuativa è possibile ottenere il massimo da ogni attività ed aumentare le possibilità di convertire opportunità ed offerte in ordini acquisiti. Abbiamo reso gli impegni, le telefonate e **tutte le attività della forza vendita tracciabili all'interno della piattaforma CRM**, così da fornire alla direzione commerciale materiale operativo su cui pianificare strategie, formulare previsioni e all'interno del quale individuare punti di debolezza prima che si trasformino in potenziali criticità.

I listini di vendita sono ora sempre disponibili

all'interno dei menu della piattaforma CRM, grazie alla condivisione dei dati con il software ERP in uso all'interno del Gruppo (Ad Hoc Enterprise di Zucchetti). Questa gestione ottimizzata dei listini, abbinata alla possibilità di generare in automatico i documenti d'offerta, semplifica e velocizza le operazioni di ciascun agente, suggerendo un elenco di prodotti ordinabili dal cliente, estrapolato dal listino di appartenenza. Ciascun agente può quindi formulare, direttamente nel corso dell'incontro con il cliente, la propria offerta commerciale, ed importarla direttamente all'interno della piattaforma ERP nel caso si trasformi in ordine di fornitura, attivando quindi immediatamente tutti i processi legati alla fornitura della merce.

Vantaggi operativi

L'implementazione della piattaforma Microsoft Dynamics CRM ha favorito una gestione armonica di tutte le attività commerciali di Apa Group, offrendo alla forza vendita uno strumento di lavoro completo ed affidabile



e, contemporaneamente, garantendo alla direzione una maggiore visibilità sulle attività in corso e le opportunità commerciali nel breve, medio e lungo periodo. I venditori possono ora operare sul proprio parco clienti con efficienza, preparandosi ai meeting pianificati in agenda senza dover rientrare in ufficio. L'autonomia della forza vendita, e la sua maggiore capacità di rispondere ai quesiti e alle richieste dei clienti, ha avuto una ripercussione positiva anche sul lavoro del customer care, ora focalizzato sulle richieste di assistenza e non più sulle semplici richieste di informazioni.

Il progetto secondo Apa Group

Paolo Venerucci
Marketing Manager
Apa Group

Abbiamo implementato insieme a Guttadauro il CRM di Microsoft Dynamics all'interno della forza vendita. I nostri due obiettivi principali sono stati raggiunti: ottimizzare la gestione del portafoglio clienti e rendere visibili tutte le attività commerciali. Con la versione 2013 della piattaforma potenzieremo gli aspetti collaborativi di questo strumento, migliorando l'interazione e lo scambio di informazioni tra il venditore e l'azienda.

Daniele Colombo
Sales Manager
Apa Group

Con Microsoft Dynamics CRM i nostri agenti dispongono di tutte le informazioni necessarie per prepararsi all'incontro con il cliente, formulare un'offerta, concludere una vendita o, semplicemente, rispondere alle domande più tecniche legate ai nostri prodotti.

L'azienda **SETTORE**

Lavorazione e distribuzione di materie plastiche in lastre, films e pannelli compositi

PROFILO

Apa Group è un Gruppo che commercializza e distribuisce:

- Lastre in policarbonato alveolare
- Lastre in policarbonato compatto
- Lastre in acrilico
- Lastre in metacrilato
- Pannelli compositi in alluminio
- Pannelli in polipropilene
- Pavimenti in legno composito
- Listelli in legno composito
- Lastre in PETG.

La sua forza è costituita dalla capillare distribuzione e dalla sua presenza attiva sul territorio nazionale:

- **ALVEX** - Lombardia
- **POLIMAX** - Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta
- **ALMAX** - Veneto, Trentino e Friuli Venezia Giulia
- **POLIMAX ROMA** - Lazio, Abruzzo, Campania, Molise, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna
- **FIMAX** - Toscana, Marche e Umbria
- **PLASTSERVICE** - Emilia Romagna



Guttadauro Computers & Software S.r.l.

Via F.lli Bandiera, 4
21012 Cassano Magnago (VA)
Tel. +39 0331 72.95.11 r.a.
Fax +39 0331 28.08.34

Guttadauro Computers & Software S.r.l.

Via Ludovico Antonio Muratori, 30
40012 Carpi (MO)
Tel. +39 0331 72.95.11 r.a.
Fax +39 0331 28.08.34

Metodo S.r.l.

Via Bergamo, 32
24035 Curno (BG)
Tel. +39 035 62.25.611
Fax +39 035 61.02.91

Treebyte S.r.l.

Sede Operativa
Via Zanella, 219
36010 Monticello Conte Otto (VI)
Tel. +39 0444 59.69.91
Fax +39 0444 29.83.16

Anagramma S.r.l.

Sede Operativa
Via Merano, 16
20127 Milano

Contatti

N. Verde 800 009346
info@guttadauro.it
www.guttadauro.it