

► Snellire e controllare tutti i processi aziendali!

L'ERP possiede nuovi strumenti (**WORK FLOW Desing & Control**) che aiutano e validano il passaggio delle informazioni e il controllo delle attività all'interno dei processi di business: dati e informazioni più consistenti abbassano la difettosità dei prodotti e dei servizi erogati.

Ogni azienda merita inoltre un ERP "su misura"; i nuovi strumenti di sviluppo immediato delle applicazioni (**ADK – Application Designer Kit**) consentono ad ogni azienda di disegnare in tempo reale le nuove funzioni di cui ha bisogno.



► Ottimizzare e aumentare le attività commerciali!

È ora possibile una completa integrazione dell'ERP con il "**GEOMARKETING**": "vedere" dove sono fisicamente allocati prospect e i clienti rispetto ad offerte, fatturati o al budget consente di prendere decisioni migliori.

Per "aumentare il numero dei centri a volte occorre aumentare il numero dei tiri"; attraverso il **CONFIGURATORE TECNICO/COMMERCIALE** molte più persone in azienda possono redigere correttamente offerte anche complesse. Il configuratore tecnico commerciale permette anche di velocizzare la fase di progettazione grazie alla compilazione automatica della "variante" tecnica offerta.



► Migliorare il servizio percepito dalla clientela!

1. Attraverso la convergenza della telefonia all'interno l'erp (**VoipDesk**):

- meno tempo per rintracciare l'interlocutore giusto,
- meno necessità di ripetere esigenze già espresse,
- linee telefoniche più libere per maggiori contatti.

2. Utilizzando il **CRM**, che facilita non solo le comunicazioni telefoniche ma anche e soprattutto le comunicazioni via mail, grazie ad una innovativa tecnologia di parsing e protocollazione automatica per contesti sia delle mail ricevute che delle mail inviate.



► Trovare nuovi "canali di vendita"!

Rendere immediatamente operative strategie commerciali è più semplice se si dispone di **moderni portali INTERNET B2B e B2C** perfettamente integrati nell'ERP.

Attraverso tali strumenti si può comunicare in tempo reale alla forza vendita e alla clientela i "punti di forza" dell'offerta aziendale, che sempre più spesso non coincidono solo con un prezzo ma con un





“servizio” e con le informazioni che devono corredare il prodotto (certificati qualità, informazioni tecniche, manuali, best practices di utilizzo ecc.)

► **Velocizzare la catena di fornitura!**

In un momento in cui la domanda è “schizofrenica” diventa vitale adottare un **portale fornitori** che permetta di ridurre sensibilmente sia il lead time complessivo sia la difettosità sui materiali/servizi acquistati, favorendo l’applicazione della logica “PULL” (compro perché ho venduto) e abbassando l’immobilizzo finanziario per scorte eccessive e il rischio di obsolescenza dello stock.



Il portale fornitore permette inoltre di lasciare “aperto l’ufficio acquisti 24H”, indispensabile in ottica di delocalizzazione o di fornitori del “far east”.

► **Ottimizzare la Logistica e la movimentazione delle merci**

Riorganizzare la logistica interna e la gestione delle merci in magazzino attraverso il riconoscimento e la movimentazione in radiofrequenza con Bar-Code (**BWS**) permette di abbassare drasticamente il lead time commerciale di prodotti e/o servizi, oltre che di azzerare di fatto le non conformità di consegna.



Anche i costi accessori legati **all’organizzazione dei trasporti** sono sempre più insostenibili, ma attraverso specifiche funzioni integrate nell’ERP si possono ottimizzare i “giri” di consegna aumentando la resa di “ogni km”, ovvero individuando il vettore migliore in base alle caratteristiche fisiche dei prodotti (pesi, volumi, ...) ma anche rispettando i vincoli imposti dal cliente (sponde idrauliche, dimensioni ..), e calcolando attraverso le funzioni di geo-navigazione i percorsi migliori, e facilitando la possibilità di sfruttare il “giro di ritorno” per eventuali ritiri da fornitori.

► **Limitare l’immobilizzo di denaro nei processi produttivi**

Per le aziende manifatturiere in momenti di forte riduzione delle linee di credito “credit crunch” risulta vitale limitare l’immobilizzo di finanziario nei processi produttivi, quindi ora come non mai risulta fondamentale evolvere verso un **MRP a “ciclo chiuso” FCS**.

Comprare solo il materiale che serve e farlo entrare in azienda solo se è possibile lavorarlo permette di raggiungere risparmi finanziari e logistici che prima del 2009 venivano erroneamente ignorati o sottovalutati.



► **Sviluppare la linea di business del “post-vendita”**

I Clienti oggi non acquistano più solamente prodotti ma soluzioni, garanzie e servizi; è importante quindi dotarsi di strumenti che consentano al Cliente di “parlare” più facilmente con l’azienda.



Una completa gestione del “**Ticket**” di servizio, con **tracciabilità** e **stato di avanzamento**, consente di organizzare al meglio l’assegnazione delle attività di **assistenza** e degli eventuali **ricambi** richiesti.



Recuperare efficienza nel “post vendita” consente di ottenere non solo rilevanti risparmi nella gestione operativa e burocratica ma, ancor più importante, permette di migliorare il livello di servizio reso al Cliente.

Con un apposito **portale servizi** anche i tecnici esterni parteciperanno più attivamente ai processi di business aziendale.

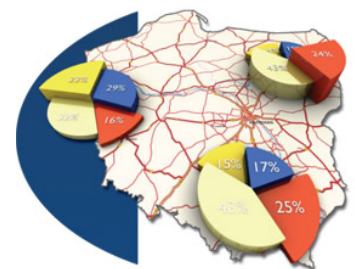
Accedendo al sistema in mobilità e da qualsiasi parte del mondo potranno visionare e condividere le azioni necessarie per risolvere una problematica, le eventuali parti di ricambio consigliabili, l’analisi del “parco installato”, e potranno inoltre anche più agevolmente inserire i costi sostenuti per le trasferte e le spese accessorie, favorendo in tal modo sia il controllo di gestione che l’eventuale processo di fatturazione attiva.

► **Analisi e distribuzione delle statistiche agli utenti di frontiera**

Gestire i processi aziendali con un ERP è la garanzia per poter disporre di “dati” consistenti da cui trarre indicazioni di carattere strategico ma anche e soprattutto individuare ulteriori margini di efficienza.

A volte però non si riescono a fissare, sintetizzare e oggettivare le informazioni che ci scorrono davanti...

Con il nuovo **DATA MINING**, basato su Analysis Services di SQL 2008 e integrato con i moduli di **Business Intelligence**, **dati di sintesi**, **dash board** e **statistiche** possono essere non solo elaborate ma anche **distribuite** in modo automatico per ruoli, indipendentemente dalla loro ubicazione fisica e geografica, con una velocità e un’efficacia fino ad oggi inaspettata.



**“Le aziende si preoccupano troppo di quanto costa fare.
Dovrebbero preoccuparsi, invece, di quanto costa non fare.”**

(Philip Kotler)