

**Troviamo insieme le risposte alle esigenze della sua azienda**



## **Modulo DO Distribuzione Organizzata**



### ■ A quale tipo di azienda è rivolto il moduli DO?

I nuovi moduli DO o Moduli Commerciali Avanzati di Metodo XP sono destinati:

- alle aziende le cui attività commerciali attive, verso i clienti, e passive, verso i fornitori, risultano prioritarie rispetto all'attività complessiva aziendale;
- alle aziende che devono gestire una forza vendite di agenti e/o punti vendita;
- alle aziende che operano nella distribuzione organizzata.

Qual'è l'obiettivo principale dei moduli DO?

L'obiettivo principale è quello di predisporre degli strumenti Aziendali, operativamente facili da usare ma allo stesso tempo molto efficaci, con i quali aiutare e guidare le risorse umane nello svolgimento delle attività commerciali quotidiane.

Perché utilizzare i moduli DO ?

La Clientela richiede alla Distribuzione soprattutto alta qualità dei prodotti, la possibilità di personalizzazione con diversificazioni e configurazioni sulla base delle proprie esigenze : kit espositori, campagne promozionali, prodotti personalizzati, ecc. Richiede inoltre di essere aggiornata con informazioni tempestive e ricche di contenuti sulle novità prodotti, sulle occasioni in essere, ecc.

I moduli DO mettono a disposizione dell' Azienda una serie

di strumenti in grado di effettuare quelle azioni per poter influenzare la domanda attraverso offerte flessibili sviluppate con campagne personalizzate, offerte charter, inquiry di prodotti, sconti in merce e moneta, sconti progressivi e attuali per quantità, sia sui singoli prodotti, sia su kit o combinazioni; di programmare le offerte in funzione del mercato specifico, per aree geografiche, per canali di distribuzione, per raggruppamenti di clienti per omogeneità; di conoscere il comportamento d'acquisto del cliente, per come si aggiorna continuamente (piuttosto che sul passato), monitorando i trend di vendita, al fine di fidelizzare il cliente.

### ■ Vantaggi

L'uso dei moduli DO, perfettamente integrati nella piattaforma di Metodo XP, permettono all'azienda di aumentare costantemente il grado di soddisfazione del bacino di utenza (clienti) e della propria forza vendita (Agenti), senza perdere di vista gli obiettivi di marginalità e redditività. Permettono inoltre una ottimizzazione dei magazzini dell'azienda, mantenendo sempre più basse le immobilizzazioni economico finanziarie e rimanendo allo stesso tempo, in grado di seguire ed eventualmente anticipare le richieste del mercato.

Attraverso la capacità dello strumento di osservare ed analizzare i fenomeni commerciali, l'azienda è in grado di proporre gli eventi commerciali più idonei, per esempio: campagne, promozioni, offerte, ecc, per anticipare le richieste dei clienti, per avere la risposta giusta al momento giusto. Inoltre, alcuni automatismi procedurali presenti nei moduli DO, incrementano la velocità con cui vengono effettuate tutte le transazioni rendendo possibile l'utilizzo di alcune risorse umane in altre attività, ottenendo il risultato di aumentare la produttività aziendale. Tutto questo si traduce in un risparmio economico immediato e duraturo nel tempo, in grado di ridurre sensibilmente il tempo del ritorno dell'investimento.

**(M)<sup>XP</sup> METODO XP**

**modulo DO**

*il "Metodo" migliore per  
la Distribuzione Organizzata*

■ **Lo strumento adatto a tutti gli operatori dell'azienda**

Nella configurazione, anche complessa, della struttura commerciale dell'azienda che comprende

- la parte interna della sede,
- la forza vendita con gli agenti,
- i commerciali e i punti vendita,

le esigenze operative sono diverse in funzione del ruolo del componente stesso.

Per questo le diverse funzioni dell'applicativo devono essere in grado di sposarsi anche con il mezzo hardware adeguato al compito di ciascuno operatore.

L'applicazione DO, con i suoi diversi moduli è in grado di rispondere efficacemente a tutte le esigenze di ciascun ruolo e componente, abbinando le funzionalità del software alle caratteristiche del mezzo hardware.

E' previsto infatti l'uso dei **dispositivi PDA** (Personal Digital Assistant) compatibili alla piattaforma Pocket PC, del notebook, del tablet PC e del pc come stazione fissa con gli eventuali collegamenti all' hardware esterno come registratore di cassa, scanner, penna ottica, ecc.

A ciascuno di questi strumenti viene associato il relativo modulo programma con specifiche interfacce e funzionalità in modo da sfruttare al massimo le caratteristiche del singolo strumento hardware per le operazioni relative al ruolo di competenza.

Questa adattabilità è il frutto di una attenta analisi eseguita con tecnici specializzati e, soprattutto, grazie all'esperienza accumulata dai nostri tecnici, vivendo quotidianamente le problematiche dei nostri stessi clienti.

Il know how acquisito si traduce anche nella realizzazione di un'interfaccia operativa dei moduli DO in grado di



Moduli Commerciali avanzati - MOBILE- SALES  
Metodo.net su PDA compatibili Pocket PC

permettere a tutti gli operatori, anche ai meno esperti, per non dire occasionali, di eseguire il proprio lavoro in modo produttivo fin dalle prime battute

■ **Sicurezza e sincronizzazione dei dati**

Tutte le attività commerciali finora menzionate, per essere produttive devono essere supportate da una perfetta sincronizzazione dei dati fra la sede e la forza vendita. Il modulo DO, e precisamente il Vendor, esegue egregiamente questo compito.

Ogni agente e commerciale è in grado di trasmettere alla sede tutte le informazioni del lavoro eseguito come: ordini, proposte, incassi, messaggi, ecc, e ricevere dalla sede tutte le informazioni relative ai soli suoi clienti come: listini, offerte, campagne personalizzate ed informazioni generali come la disponibilità prodotti, ecc. nonché informazioni

referite al suo settore o zona come offerte promozionali, campagne, ecc.

Con le nuove funzionalità dei moduli DO, l'agente è in grado di poter operare anche nello stato disconnesso, off line, raccogliere le informazioni e al momento del primo collegamento con la sede, sarà il modulo Vendor a preoccuparsi a trasferire i dati alla sede sincronizzando il database dell'agente con quello della sede. Il tutto in modo semplice e automatico.

Moduli Commerciali avanzati - VENDOR  
Sistema trasferimento Dati tra la Sede e la Periferia

