



## Miglioramento straordinario dell'efficienza interna sia a vantaggio di Vanni S.r.l. sia della Clientela

**Azienda** Da più di vent'anni Vanni S.r.l., con sede a Milano in via Bordighera 35, distribuisce all'ingrosso materiali di consumo per uffici e cartolerie. Tutta la sua professionalità e tutte le sue competenze sono finalizzate nel selezionare i fornitori, gli articoli e le iniziative più interessanti. Fiore all'occhiello della sua attività sono le forniture rapide, consegnate nella sede del cliente, e un magazzino sempre rifornito e aggiornato con le novità del momento. La clientela di Vanni comprende grandi aziende ma, soprattutto, è costituita dalle cartolerie.

Vanni S.r.l. è tra i fondatori del consorzio Pool Over, la cui mission è ideare e commercializzare linee di prodotti a marchio proprio, studiate per Ufficio, Homework, Scuola, Regalo, distribuite in esclusiva in punti vendita specializzati. Pool Over ha costituito il network Cartolaio Amico raggiungendo un "tetto" di affiliazione di oltre 1500 cartolerie in tutta Italia, con importanti investimenti produttivi e pubblicitari.

Sogesi affianca Vanni S.r.l. dagli anni '80: nel 2010 è stato installato Metodo Evolus come piattaforma tecnologica. La crescita e il continuo sviluppo dell'attività sono stati costantemente accompagnati dalla ricerca di soluzioni tecnologiche finalizzate all'ottimizzazione dei processi aziendali: gli eccellenti risultati ottenuti hanno condotto Vanni S.r.l. a scegliere Sogesi come partner primario anche per lo sviluppo del consorzio Pool Over.

Sogesi ha progettato e implementato una serie di verticalizzazioni modellate sulla piattaforma ERP Metodo Evolus per risolvere specifiche criticità relative a processi aziendali caratteristici del settore in cui opera Vanni S.r.l.

Di seguito sintetizziamo le problematiche affrontate, le soluzioni implementate ed i vantaggi che hanno generato.

### Integrazione tra catalogo aziendale (residente) e catalogo fornitore (remoto)

#### Esigenza

Necessità di integrare il proprio catalogo articoli con il catalogo Adveo/Spicers, distributore a valore aggiunto dei prodotti per ufficio, gestendo articoli non direttamente presenti a magazzino.

#### Soluzione

1. Implementazione di un canale EDI (Electronic Data Interchange) dedicato al flusso di articoli e documenti
2. Importazione automatica del catalogo fornitore
3. Automatizzazione dell'invio degli ordini ad Adveo riferiti agli articoli non gestiti a magazzino
4. Importazione automatica di bolle di consegna e fatture

#### Vantaggi

Ampliamento dell'offerta verso i clienti e un notevole risparmio sugli investimenti e sulle giacenze di magazzino

## Gestione dei listini

---

### **Esigenza**

Ottimizzare la gestione del catalogo e dell'aggiornamento prezzi/sconti/promozioni

### **Soluzione**

1. Importazione listini e articoli da fornitore in automatico
2. Predisposizione listini di vendita in modalità parametrica con ricalcolo automatico del prezzo al variare delle condizioni di contratto
3. Listini di acquisto e vendita per data
4. Configurazione listini di vendita per raggruppamenti, combinazione di articoli o singolo articolo e per data di validità

### **Vantaggi**

Sensibile riduzione dei tempi e delle risorse dedicate agli aggiornamenti, azzeramento degli errori, immediata tracciabilità e upgrade tempestivo delle informazioni.

## Realizzazione e messa on line della piattaforma B2B

---

### **Esigenza**

Necessità di offrire uno strumento di e-commerce immediato, disponibile 24 ore al giorno.

### **Soluzione**

- Implementazione di una piattaforma B2B completamente integrata all'ERP gestionale dedicata all'automatizzazione delle operazioni di vendita. Importazione automatica del catalogo fornitore.

### **Vantaggi**

Fidelizzazione e acquisizione di nuovi clienti e acquisizione di profilazioni strategiche in relazione alle attività di marketing (link di provenienza, key-words di ricerca utilizzate, provenienza geografica dei contatti). La piattaforma B2B permette inoltre di sperimentare a costo contenuto l'inserimento in catalogo di nuovi prodotti.

## Gestione immagini catalogo

---

### **Esigenza**

Possibilità di identificare l'articolo attraverso la sua immagine nei cataloghi web ed ERP.

### **Soluzione**

- Associazione all'anagrafica di ogni articolo del corrisponde link all'immagine caricata su una repository condivisa dai diversi cataloghi

### **Vantaggi**

Questa associazione articolo-immagine si è dimostrata molto apprezzata dai clienti che possono così identificare con immediatezza l'articolo di loro interesse, anche le reportistiche ERP acquisiscono una chiave di lettura più immediata.

## Approvvigionamento

---

### **Esigenza**

Gestire il rapporto con i propri fornitori attraverso un sistema dinamico, rapportabile con le variabili che possono accompagnare le condizioni d'acquisto.

### **Soluzione**

1. Generatore di proposte di riordino a fornitore in base al valore di vendita giornaliero, medio e medio tendenziale
2. Stampa proposta d'ordine
3. Segnalazione di eventuali migliori condizioni di acquisto
4. Gestione Contribuzioni con generazione automatica listini dalle ultime condizioni di acquisto nette
5. Schedulazione Riepiloghi Statistici e delle Proposte di riordino a fornitore attivabili da ogni postazione client che effettua gli ordini
6. Gestione del listino di acquisto del fornitore con sconti e tredicesime

### **Vantaggi**

Attraverso questa soluzione si ottiene un indubbio vantaggio rispetto alla comparazione delle offerte disponibili e all'ottenimento delle migliori condizioni d'acquisto.

## Interazioni con la forza vendita

---

### Esigenza

Necessità di allineare tempestivamente gli agenti di vendita rispetto alle informazioni, sia di tipo operativo sia statistico, inerenti ai clienti e convogliare direttamente gli ordini raccolti da ciascun agente all'interno dell'ERP aziendale organizzati in modo corretto.

### Soluzione

1. Dotazione della forza vendita di terminali mobile (tablet) per la raccolta ordini, gestiti con Evolus Tsales che consente la completa integrazione con Metodo Evolus.
2. Aggiornamenti tra sede e forza vendita da remoto via internet, con collegamento protetto, sicuro e sincronizzato.

### Vantaggi

I vantaggi ottenuti riguardano diversi fronti che spaziano dall'abbattimento delle attività di supporto agli agenti da parte del personale d'ufficio, all'annullamento degli errori di scrittura e di trascrizione, alla rapidità dei tempi di aggiornamento e all'ottimizzazione della comunicazione.

## Gestione dei vendors

---

### Esigenza

Ottimizzare la struttura dell'organizzazione degli agenti di vendita e dei dati rilasciati verso e da ogni singolo soggetto.

### Soluzione

1. Gestione Giro Visite
2. Gestione di Sinonimi ed Articoli Alternativi finalizzata alla ricerca multipla e, nel caso di indisponibilità, della proposta di una o più referenze alternative.
3. Gestione Articoli alternativi Omogenei per convenienza di vendita
4. Gestione di Campagne/Promozioni di Vendita, "Singola, Raggruppata, A Totale, parametrizzabili per prezzi, sconti, articoli in omaggio in base a date di validità, quantità ecc.
5. Gestione copiacommissione
6. Gestione Espositore / Kit
7. Gestione Incassi e Distinta incasso Agenti
8. Visualizzazione delle Anagrafiche Clienti ed Articoli

### Vantaggi

La razionalizzazione dell'organizzazione dei vendors ha portato alla riduzione delle attività d'ufficio riguardanti la loro gestione con un notevole risparmio in termini di risorse umane dedicate.

## Gestioni dei contratti commerciali

---

### Esigenza

Richiesta di uno strumento in grado di standardizzare i processi di configurazione della contrattualistica riguardante sia il Ciclo Attivo sia il ciclo Passivo, definendo le politiche commerciali, a più livelli, che determinano i rapporti con i clienti e i fornitori.

### Soluzione

1. Gestione delle Condizioni In Fattura, Listini, Sconti, Sconti Logistici, Eventi Promozionali ed assortimento Merci
2. Gestione dei Fuori Fattura e Contribuzioni (Contributi di fine anno, Contributi Liberi, Altri e Incondizionati)
3. Definizione degli obiettivi, periodici a quantità e/o valore, determinazione delle regole e degli automatismi circa la liquidazione dei premi
4. Consuntivazione periodica, verifica e monitoraggio delle prestazioni e degli andamenti per periodo/settore di osservazione, che fornisce uno strumento previsionale delle contribuzioni di periodo e di fine anno
5. Analisi e rettifica delle strategie verso i Clienti/Fornitori

### Vantaggi

La semplificazione dell'emissione e del rinnovo di contratti ha indubbiamente snellito l'evasione di questo ricorrente e critico processo aziendale che deve modellarsi su parametri personalizzati corrispondenti al profilo di ciascun Cliente e Fornitore.

## Automatizzazione del punto cassa

---

### Esigenza

Implementazione di punti cassa self-service in grado di gestire sconti e promozioni

### Soluzione

1. Adozione di punti cassa touch screen dotati di interfaccia semplice ed intuitiva
2. Dotazione dei punti cassa di un lettore di barcode collegato all'emissione di bolle e fatture
3. Gestione avanzata di carte Cliente e carte prepagate

### Vantaggi

Attraverso questa soluzione si è ottenuta una straordinaria velocizzazione delle operazioni d'acquisto presso il punto vendita molto apprezzata dalla clientela, mantenendo la gestione di promozioni, sconti su gruppi o singoli articoli e offerte.

## Logistica di magazzino

---

### Esigenza

Ridurre i tempi e controllare puntualmente l'evasione degli ordini semplificando la loro preparazione ed organizzando le consegne.

### Soluzione

1. Picking dei materiali di spedizione a partire dai documenti (ordini, analisi, consegne, automazione spedizioni, missioni)
2. Generazione automatica delle preparazioni con analisi personalizzata degli ordini
3. Gestione delle preparazioni attraverso l'utilizzo di terminalini
4. Ricezione merci e stoccaggio con validazione e successiva ubicazione – trasferimenti
5. Generazione di documenti di movimentazione – gestione inventario

### Vantaggi

La semplificazione della logistica senza l'intervento di mappatura dei magazzini ha reso possibile l'implementazione di questa soluzione in tempi molto rapidi, aumentando e migliorando l'efficienza nella gestione del magazzino.

## Barcode e sinonimi

---

### Esigenza

Poter richiamare il codice dell'articolo tramite barcode ed abbreviazioni.

### Soluzione

- Implementazione della possibilità di associare ad una stessa anagrafica più barcode e sinonimi

### Vantaggi

Notevole velocizzazione della ricerca dell'articolo all'interno di un catalogo prodotti estremamente vasto.

## Business Intelligence

---

### Esigenza

Sfruttare la massa di informazioni trattate dai processi gestionali del sistema Metodo Evolus e trasformarle in informazioni significative per il controllo della gestione economico finanziaria da parte della Direzione.

### Soluzione

- Attivazione del sistema JustBusiness basato su tecnologia QLIKVIEW per l'analisi dei dati relativi alle vendite, della marginalità e dei flussi finanziari. La DASHBOARD viene alimentata automaticamente dai dati dell'ERP per rappresentare situazioni di sintesi estremamente efficaci sia dal punto di vista dei contenuti sia per la grafica di rappresentazione.

### Vantaggi

Permette alla Direzione Aziendale di accedere in modo semplice ed in piena autonomia alle informazioni che caratterizzano l'andamento della gestione. Consente il monitoraggio in modo sistematico dei drivers della redditività evidenziando con estrema nitidezza i fattori che creano valore da quelli che penalizzano i risultati economico finanziari.