

Il modo ottimale per gestire le vendite.

La **Skemalog DTC**, costituita da un team di progettisti e sviluppatori software, ha maturato negli anni una concreta ed effettiva esperienza nel settore SFA (Sistema Automatico per la gestione degli ordini) e ha realizzato una soluzione completa per gestire in modo facile ed automatico gli ordini.

Abbiamo deciso di chiamare questo progetto: **ARIANNA** ricollegandoci al famoso filo che permise a Teseo di uscire dal labirinto, trovando la strada giusta ed al contempo immaginando il filo di unione ed interscambio tra azienda e rete di vendita.



Arianna provvede infatti alla comunicazione tra venditore e sede centrale, assiste gli agenti nella messa a punto di un piano di vendita o di promozione di un determinato prodotto e permette la raccolta ordini dei clienti evitando movimentazione cartacea, riducendo la possibilità di errore umano e velocizzando l'arrivo dei dati relativi agli ordini alla sede centrale.

Si tratta di uno strumento completo e realmente mobile che consente di acquisire tutte le informazioni necessarie alla vendita dei prodotti con semplicità e velocità, evitando contatti telefonici con l'azienda, conferendole maggiore professionalità ed immagine.

Tramite **ARIANNA** si possono eliminare i problemi causati dalla non sincronia dei vari reparti dell'azienda e si ottimizzano le evasioni degli ordini, diminuendo in modo sostanziale i "back orders" (ordinativi arretrati/ ordinazioni inevase).

Il supporto hardware più idoneo spazia dai Notebook ai Tablet PC a seconda delle preferenze e delle peculiarità aziendali.

Un altro strumento hardware da poter utilizzare in aggiunta al classico PC è un lettore ottico che, collegato con i portatili tramite "bluetooth", legge i codici a barre e le quantità dei prodotti.

Con **ARIANNA** ogni fase della vendita si svolge con semplicità ed immediatezza : proposta al cliente, scelta del prodotto e della quantità, conferma finale. Altrettanto facili e rapide risultano la trasmissione in sede, l'acquisizione nel gestionale informatico aziendale e la successiva evasione degli ordini.



ARIANNA si compone dei seguenti moduli :

- **Modulo Base** (scheda anagrafica cliente, gestione ordini, anagrafica prodotti con listini e disponibilità, comunicazioni)
- **Statistiche di Vendita** (storico ordini per singolo cliente, restringendo od ampliando la scelta per venduto per regione, provincia, località, agente o categoria)
- **Portafoglio Ordini** per accedere al portafoglio ordini in corso non ancora spediti
- **Campagne di marketing** con attività promozionali
- **Dati Contabili** per conoscere la posizione contabile dei clienti ed eventuali situazioni debitorie
- **Catalogo Fotografico** per rendere immediata la proposta e la selezione delle referenze
- **Controllo Budget** per fare in modo che l'agente possa verificare il raggiungimento dei propri obiettivi.

I vantaggi di **ARIANNA** sono sintetizzabili su due fronti:

AZIENDA

- Caricamento automatico dell'ordine nel proprio sistema informativo ed eliminazione dei flussi cartacei
- Risorse interne da dedicare a mansioni più produttive e qualitativamente migliori
- Annullamento errori di imputazione
- Monitoraggio costante delle attività commerciali
- Maggiore rapidità di evasione ordine
- Miglioramento immagine aziendale

AGENTE

- Velocità imputazione ordine
- Più informazioni disponibili durante l'ordine
- Maggiore focalizzazione del "mondo-cliente"
- Più professionalità = clienti più soddisfatti

Automatizzare i diversi processi della propria attività di vendita consente all'azienda di definire una precisa strategia organizzativa e di business vincente: **ARIANNA** ne è la prova.

