

B2B





eSOLVER

soluzione integrata per produttori, grossisti o rivenditori, che ricevono ordini via web da altre imprese e che hanno necessità di automatizzare le procedure commerciali ed amministrative

Migliorare l'esperienza di acquisto per la vostra area business.

Per le PMI l'attivazione di un canale di promozione e distribuzione della propria merce complementare ai canali tradizionali rappresenta una soluzione decisiva: non solo uno strumento per dare visibilità alla propria offerta all'interno della Rete, ma anche un percorso di ottimizzazione del sistema aziendale, un aumento della redditività a fronte d'investimenti relativamente contenuti. Il 828 ottimizza i processi di vendita della rete distributiva: gestisce ordini per distributori, grossisti, rivenditori e clienti.

Un canale che ha non pochi vantaggi rispetto alla tradizionale vendita e distribuzione prodotti: i costi di aggiornamento dei dati sono limitati se confrontati ai costi di redazione dei cataloghi cartacei, la ricerca di prodotti specifici può essere eseguita con facilità e velocemente all'interno dei database, gli ordini possono partire in qualsiasi momento.

Dal punto di vista del consumatore lo sviluppo di nuovi canali va di pari passo con l'evoluzione dello stile di vita moderno. Oltre la metà degli acquirenti 828 globali prevede di effettuare il 50% degli acquisti online entro tre anni. Come i consumatori, essi si aspettano esperienze multicanale coerenti, l'accesso al self service 24/7 e informazioni precise. Non accetteranno più esperienze su canali disarticolati, né dati imprecisi. Gli store on-line sono disponibili 24 ore al giorno, quindi non esistono fasce orarie per poter effettuare gli ordini e verificare lo stato di avanzamento.

Canino S.r.l. SB vantando una forte esperienza pluriennale, una consolidata conoscenza di processi e tecnologie, presenta una nuova linea di soluzioni 828 che bilancia attività e processi su una piattaforma modulare. Il nuovo mercato evidenzia l'esigenza di governare in modo flessibile e modulare i flussi integrando tutte le attività di business e accelerando il processo di evasione degli ordini anche a fronte di alti volumi.

Canino S.r.l. SB accompagna i propri clienti nella loro crescita nel mondo del web. È una soluzione sicura e scalabile che mette a disposizione una piattaforma integrata con il sistema gestionale eSolver/Enologia permettendo così la gestione della complessità dei processi.



Caratteristiche

Il modulo 828 è la soluzione ideale per produttori, grossisti o rivenditori, che ricevono ordini via web da altre imprese e che hanno necessità di automatizzare le procedure commerciali ed amministrative. Utilizzare il web porta considerevoli benefici in termini di risparmio tempo e costi. La forte integrazione con il gestionale eSolver/Enologia garantisce sicurezza e riservatezza del dato, politiche commerciali personalizzate, automatizzazione del processo degli ordini.

Il cliente/azienda accede con una password ad un'area riservata, dove trova prezzi e offerte, inserisce i prodotti che intende acquistare nel suo carrello ed invia l'ordine. Gli utenti si devono autenticare, quindi li identifichiamo "immediatamente" e possiamo veicolare una proposta commerciale specifica. Anche la riduzione di margini di errore è considerevole, perché negli acquisti i moduli con i dati anagrafici, le condizioni di pagamento, quelle di spedizione e le condizioni commerciali sono compilati sulla base di quanto stabilito nelle condizioni commerciali sul gestionale.



La soluzione è realizzata e distribuita da Canino S.r.l. SB, Partner Sistemi









eSOLVER

soluzione integrata per produttori, grossisti o rivenditori, che ricevono ordini via web da altre imprese e che hanno necessità di automatizzare le procedure commerciali ed amministrative In questo modo le aziende/clienti posono accedere al catalogo con facilità, valutare le offerte e procedere subito all'ordine, in modo rapido ed efficiente. In definitiva è garantita un'ottimizzazione generale: le aziende clienti possono procedere autonomamente all'ordine, visionando online i prodotti e i servizi, senza alcuna assistenza alla vendita, risparmiando tempo e denaro. L'ordine così confermato entra direttamente in ciclo attivo.

Oltre razionalizzare i carichi di lavoro in quanto l'ordine lo genera direttamente il cliente, vengono automatizzati i controli commerciali e amministrativi suglio ordini.

Inoltre, vi sarà un notevole ritorno di immagine sull'azienda, presentandola agli occhi delle aziende clienti e dei competitor come una struttura evoluta e moderna, capace di impiegare le tecnologie più avanzate per migliorare i suoi servizi.

Grazie al modulo di integrazione con il gestionale eSolver/Enologia, è possibile aggiornare modelli e prezzi in tempo reale dei cataloghi online, creare offerte promozionali, fornire in tempo reale le disponibilità di magazzino ai propri clienti e gli ordini vengono automaticamente acquisiti all'interno del ciclo attivo ed elaborati tramite i processi previsti dal sistema informativo.

Funzionalità

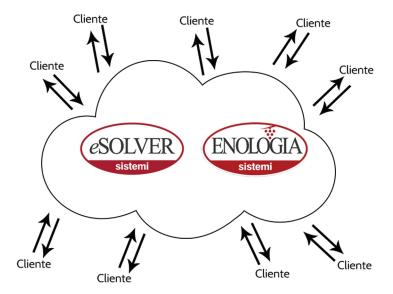
- Anagrafica cliente
- Anagrafica articoli
- Disponibilità articoli
- Creazione nuovo ordine
- Prezzi listini
- Carrello acquisti
- Stato ordini
- Storico articoli acquistati
- Stato pagamenti

- Fidi e insoluti
- Situazione contabile
- Statistiche
- Riservatezza delle informazioni
- Possibilità di sospendere un ordine per poi completarlo in un secondo momento
- Template responsive (mobile friendly utilizzabile su tablet/smartphone)
- Integrato con eSolver/Enologia

Il B2B porta anche alla ridefinizione dell'offerta, che dovrà necessariamente adeguarsi alle trasformazioni e innovazioni imposte dal web.

Un progetto dettagliato ed efficace permette di sfruttare i vantaggi: i contratti di fornitura sono spesso rinnovati e il legame con il cliente può durare anche anni; la vendita ha una procedura semplificata, libera dai tempi più lunghi di una contrattazione faccia-a-faccia; i guadagni sono, in media, più elevati perchè gli importi delle vendite online B2B sono nettamente maggiori rispetto al B2C; il B2B permette di essere maggiormente competitivi e lavorare al passo con i tempi grazie ad una cultura aziendale che fa della tecnologia informatica e dell'automatizzazione dei processi aziendali due punti di forza strategici.

Il progetto B2B sarà sviluppato sulla base dell'esperienza maturata e della continua ricerca di innovazione tecnologica; la modulazione della soluzione per le effettive esigenze del cliente completa la realizzazione del progetto.







La soluzione è realizzata e distribuita da Canino S.r.l. SB, Partner Sistemi