

IL TOP FRA GLI STRUMENTI PER LA RETE COMMERCIALE

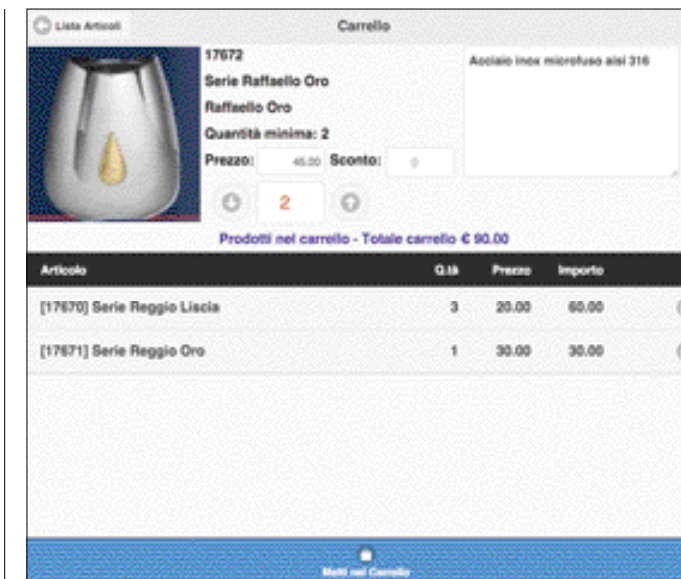
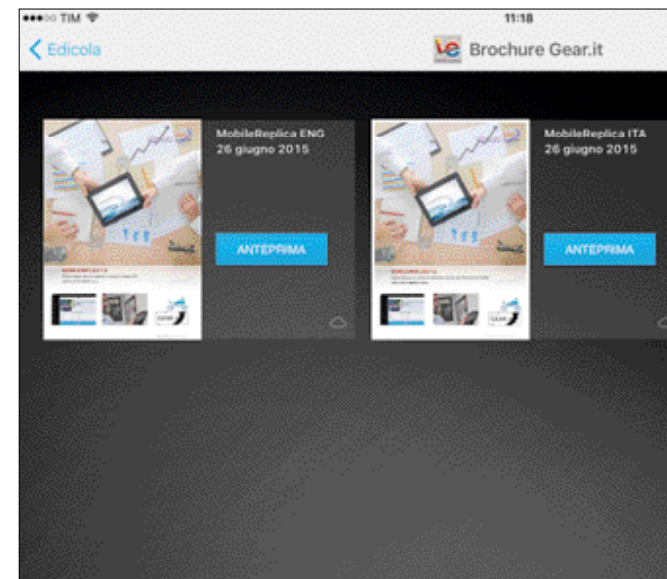
MOBILE REPLICA SALES È IL "BIG KAHUNA" DELLE SOLUZIONI PER LA GESTIONE DEGLI ORDINI IN MOBILITÀ, IL COMPAGNO DI LAVORO PERFETTO PER LA FORZA VENDITA.



“**I**l venditore è il primo gradino della scala che porta al sogno americano”. Parola di John Dos Passos, scrittore e saggista vissuto nell'America degli anni ruggenti. Il suo motto è ben esplicitato da un ispirato Kevin Spacey nel film “The Big Kahuna”, immagine dell'agente di commercio di fronte al quale tutti si inchinano per capacità professionali e superlative tecniche di convincimento. Fra gli strumenti tecnologici di supporto alla rete commerciale, il ruolo di The Big

Kahuna lo riveste MobileReplicaSales di Gear.it. MRS è la fusione di due tecnologie che ha portato una vera innovazione nel sistema per la raccolta degli ordini. Mobile Replica Sales consente alla forza vendita di continuare ad utilizzare tecniche di vendita acquisite con anni di esperienza sul campo, andando di porta in porta con un catalogo sotto braccio che ora può essere utilizzato in formato elettronico. I vantaggi di un catalogo in formato elettronico sono molteplici, partendo dall'annullamento dei costi di stampa, alla leggerezza

del trasporto alla multimedialità che non può essere gestita in catalogo cartaceo. Sfogliando il catalogo insieme all'acquirente, basta toccare la foto del prodotto per confermare l'inserimento nel carrello. Quasi come un acquisto di impulso. Il catalogo in formato Pdf viene reso dinamico attraverso l'utilizzo di hyperlink che possono essere appiccicati alla foto oppure al codice articolo e, alla pressione dello stesso, richiamano la gestione del carrello. In questo modo la rete vendita abituata all'utilizzo dei cataloghi non deve per forza

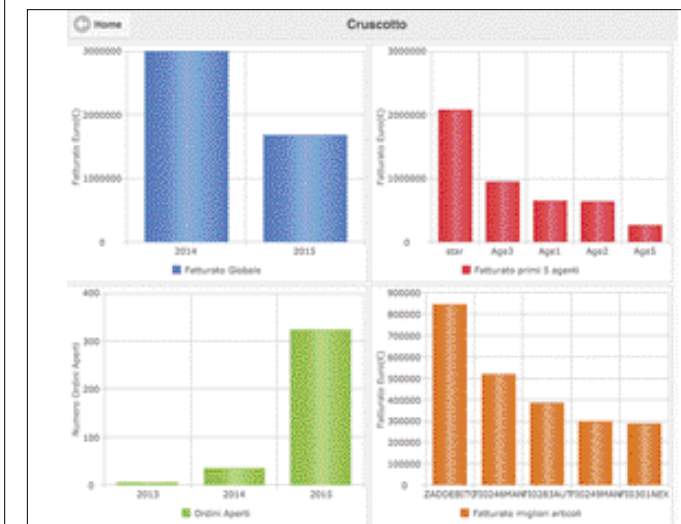


imparare astruse procedure informatiche per compilare un ordine, ma semplicemente sfogliando il catalogo insieme al proprio cliente o potenziale, descrivendo l'articolo con la solita preparazione commerciale e l'eventuale aggiunta di un bel video di presentazione del prodotto, gli basta toccare la foto o il codice articolo per far apparire il carrello acquisti.

La gestione dell'intero ordine gira nascosta dietro al catalogo stesso ma può essere utilizzata come un piccolo CRM visibile in una area dedicata. Lavora in un ambiente off-line sincronizzando le informazioni in modo bi-direzionale con un middleware server basato su database SQL. La tipologia di sincronizzazione può essere massiva o incrementale, automatica o su richiesta, a seconda delle specifiche esigenze aziendali. Gestisce l'intero ciclo della raccolta dell'ordine partendo dalla gestione del cliente per il quale sono disponibili eventuali sedi di spedizione alternative alla principale, la situazione contabile con partite scadute e a scadere, eventuali note raccolte per una semplice vista, lo storico degli ordini comprensivo di ordine abituale o ordine standard, gli ordini aperti, i listini con prezzi speciali. Ogni indirizzo principale e sede alternativa sono correlati dalla visualizzazione grafica sulla mappa di Google Maps. L'ordine viene compilato inserendo nel carrello gli articoli per i quali può essere prevista la gestione della disponibilità sia

MOBILE REPLICA SALES

Facile da utilizzare, MRS è realizzato per mettere subito a proprio agio chi è chiamato a gestire ordini in mobilità. Mobile Replica Sales gestisce l'intero ciclo della raccolta dell'ordine.



fisica che potenziale. Le immagini collegate all'articolo risiedono all'interno del database e vengono sincronizzate come un normale record della applicazione. Il carrello è sempre visualizzabile sia per i prodotti inseriti sia per l'importo complessivamente presente. L'applicazione poi consente all'azienda di scegliere il momento del collegamento fra i prodotti presenti nel carrello e il cliente, che può essere fatto prima di iniziare ad inserire gli articoli nel carrello (caso di clienti con listini) oppure nella fase finale (caso di articoli con prezzi standard). MRS consente inoltre di gestire l'inserimento di anagrafiche di clienti potenziali (leads) e di una messaggistica interna per avvisi alla rete vendita.

Il software permette anche la visualizzazione istantanea di informazioni aggregate attraverso un cruscotto composto da diversi grafici personalizzabili “L'immagine del classico agente di commercio con il baule della sua automobile piena di cataloghi ci ha portato a riflettere su quanta fosse la difficoltà per persone non più giovanissime ad avvicinarsi a strumenti tecnologici che non fossero il semplice telefono”, spiega Fausto Piccinini, co-fondatore di Gear.it. “Così abbiamo pensato che la soluzione migliore fosse quella di fornire un prodotto che consentisse ai venditori di continuare ad utilizzare il catalogo prodotti, non più in forma cartacea, rendendolo elettronico e dinamico”.