

# NUOVI STRUMENTI PER LA GESTIONE DELLO SHOWROOM

di **Giuseppe Piazza**

fareRetail è la piattaforma innovativa che permette di risolvere tutte le problematiche organizzative e di controllo, tipiche della gestione degli showroom del settore building. Da oggi, i rivenditori di arredo bagno, pavimentazioni, finiture e serramenti hanno la possibilità di razionalizzare la propria organizzazione e il proprio business, usufruendo di una piattaforma on line già pronta e immediatamente utilizzabile, studiata appositamente per affrontare le tematiche operative quotidiane delle rivendite e raggiungibile dappertutto, dai pc del punto vendita ai tablet e cellulari in cantiere.

**N**ato dalla lunga esperienza di consulenza organizzativa e di conoscenza del settore building sviluppata da Nordest Innovazione, fareRetail è lo strumento ideale per la gestione di tutti i flussi operativi aziendali, siano essi di tipo commerciale, di commessa, di controllo di avanzamento o economico finanziario.

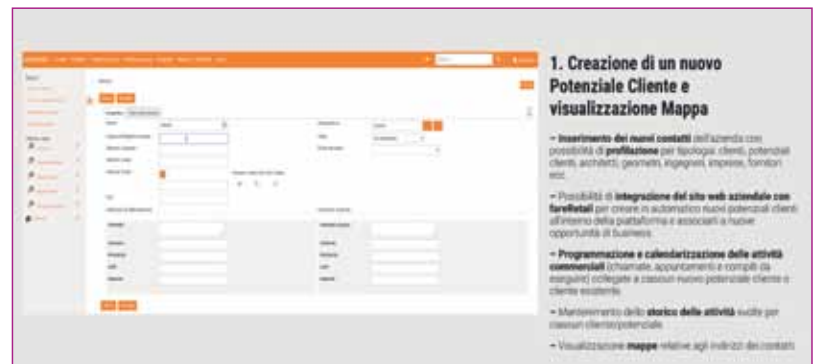
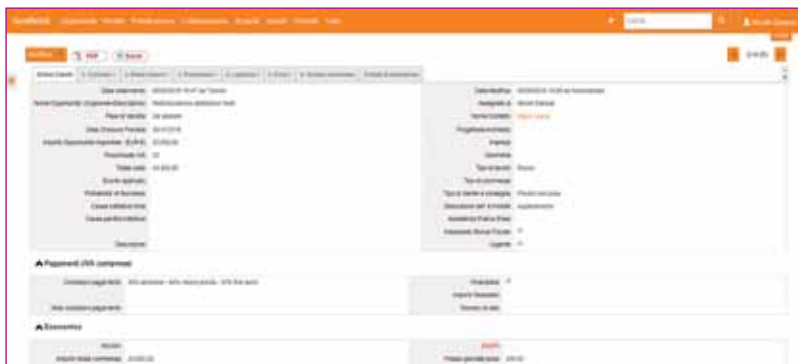
In un unico sistema strutturato è possibile mappare e condividere con i propri collaboratori informazioni indispensabili al business, quali potenziali clienti, opportunità, commesse, pianificazione delle attività, documenti tecnici e amministrativi. Un unico riferimento, ordinato e organizzato, dove ricercare con facilità e trovare velocemente tutto ciò che riguarda la vita dell'azienda, senza più dover aprire decine di file e cartelle, risolvere errori e dimenticanze, inseguire colleghi e risposte dai clienti, rincorrere report tardivi sulle diverse situazioni.

## **DAL PREVENTIVO AI MARGINI DI COMMESSA**

Con fareRetail è possibile raccogliere e profilare lead, progettisti, imprese e fornitori, integrando il sito web aziendale per



la creazione automatica di schede di potenziali clienti; programmare e calendarizzare attività commerciali, quali mail, chiamate, appuntamenti, compiti assegnati e visualizzando lo storico nella scheda del cliente; visualizzare la posizione dei contatti in mappe geolocalizzate; convertire rapidamente



“Sono davvero entusiasta del risultato ottenuto in fareRetail. La piattaforma è nata quasi da sola, frutto del lavoro di riorganizzazione su diversi clienti del settore building. Collaborando con queste aziende, abbiamo rilevato che i problemi principali erano sempre gli stessi: molto tempo perso a reperire informazioni; scarsa comunicazione tra i componenti del team e difficile programmazione delle loro attività; basso tasso di conversione dei preventivi; confusione nella gestione globale delle commesse; scarsa capacità di controllo economico e finanziario. Ci è, quindi, sembrato naturale realizzare una soluzione a tutte queste criticità e siamo davvero contenti di poter aiutare i clienti a far crescere il business e migliorare la propria organizzazione con fareRetail”.

Giuseppe Piazza, AD Nordest Innovazione



un potenziale in un'opportunità di vendita e stabilirne lo stato di “maturazione”. In fareRetail l'avanzamento della commessa è scandito in fasi progressive, dall'ordine cliente al contratto, dai rilievi misure agli ordini fornitori, dalla logistica di consegna alla posa fino al termine della commessa e la scheda di valutazione del cliente. Ciascuno step è ideato per raccogliere specifiche informazioni ed è sempre possibile conoscere in tempo reale lo stato di avanzamento di tutte le commesse e chi ha la responsabilità di gestire le relative attività. Un “motore” interno automatizzato è in grado di distribuire ai diversi componenti del team, a seconda dei ruoli ricoperti e al momento giusto a seconda dello stato di avanzamento, compiti e promemoria al completamento di ciascuno stato, fluidificando la comunicazione interna ed evitando errori operativi. Collegati alle commesse è possibile agganciare sia gli incassi programmati, completi del relativo stato di pagamento, e gli ordini ai fornitori, per una precisa programmazione delle consegne e delle pose. La scheda degli economics di ciascun progetto, inoltre, sintetizza i ricavi e i costi dei materiali, di posa, di trasporto e finanziari, fornendo immediatamente l'ammontare del primo margine operativo e della situazione finanziaria.

## fareRetail

**PRIMA senza fareRetail**

- 1. Informazioni mancanti, parziali e attivati in sistemi diversi con conseguente difficoltà e perdita di tempo nella ricerca
- 2. Mancata condivisione della informazione con il team con conseguenti sprechi di tempo nel reperimento
- 3. Assenza di registrazione delle nuove opportunità di business e della loro gestione commerciale prima che si concretizzino in contratti firmati e conseguenti commesse
- 4. Utilizzo di più programmi/software per la gestione del cliente e della commessa con conseguente mancanza di connessione tra le diverse fasi e difficoltà di ricostruzione della storia
- 5. Mancato aggiornamento dei report di vendita in tempo reale
- 6. Utilizzo di supporti diversi da parte di persone diverse, per la programmazione e la calendarizzazione delle attività commerciali e di commessa

**DOPO con fareRetail**

- 1. Centralizzazione della informazione produttiva e commerciale in un unico punto di riferimento con aggiornamento in tempo di reale
- 2. Miglioramento condiviso del tempo con il cliente e aumento di qualità tempi di sviluppo commerciale
- 3. Programmazione automatica e centralizzata della nuova opportunità di business e della gestione commerciale, collegata
- 4. Programmazione e gestione di tutte le fasi di commessa in un unico strumento comune, condiviso, aggiornando il cliente online al momento giusto, a qualità, termini e condizioni
- 5. Sistema di analytics a 360°, con possibilità di reportistica personalizzata
- 6. Centralizzazione dei contratti e delle attività programmate, con tutti i team

### TANTE FUNZIONALITÀ, UN UNICO STRUMENTO

Tutte le informazioni inserite, le mail e i documenti sono indicizzati ed è possibile cercarli attraverso parole chiave o filtri che possono essere salvati e riutilizzati rapidamente. I dati immessi possono essere stampati in PDF all'interno di moduli configurabili, con notevole risparmio di tempo nella compilazione di documentazioni per il cliente. E strumenti di reportistica utilizzano le informazioni inserite in tutti i moduli per fornire agli operatori tabelle e grafici di sintesi, utili a controllare il business e a prendere decisioni strategiche.

Insomma, fareRetail rappresenta lo strumento ideale per la moderna gestione organizzata e collaborativa delle attività commerciali, di commessa e direzionali dello showroom orientato ad un futuro fatto di efficienza e di successo.

