



e-Con e Dynamics NAV Customer Case: NUOVA FIMA

NUOVA FIMA: sempre all'avanguardia nel campo della strumentazione di misura, questa volta con la configurazione di vendita integrata.

NUOVA FIMA è il primo produttore italiano di strumentazione industriale dedicata alla misurazione. Con un'esperienza di oltre 80 anni in questo settore, è riconosciuta tra i migliori fornitori di strumenti essenziali per tutti i produttori industriali di alto livello. Le loro offerte includono manometri, trasmettitori elettronici di pressione, separatori di fluido, termometri, pozzetti termometrici per il controllo della pressione e della temperatura nel processo industriale. L'azienda non smette mai di aprirsi a nuove frontiere per migliorare gli standard per l'innovazione, ineguagliabili per precisione, sicurezza e conformità.

L'azienda comprende 5 sedi internazionali in tutto il mondo con certificazioni che attestano la loro capacità di rispettare le diverse norme regionali. NUOVA FIMA ha contribuito a rendere il marchio "Made in Italy" per la strumentazione di misura una garanzia di eccellenza. Questo è un enorme successo e una sfida continua. I clienti richiedono assoluta precisione e flessibilità di personalizzare gli ordini senza compromessi, a costi competitivi. Questo breve studio esplora come le decisioni in ambito IT abbiano concorso all'affermazione di questa Azienda, con un sofisticato configuratore di prodotto e di vendita ben integrato nel loro sistema ERP.

Business Situation: La necessità di vendere in qualsiasi momento, per qualsiasi mercato o cliente

NUOVA FIMA ha compiuto mosse intelligenti con un modello di vendita indiretta, garantendosi una notevole presenza globale. Attualmente stanno lavorando con 15 concessionari in Italia, 23 in Spagna e Portogallo, 19 nel resto d'Europa, 11 negli Stati Uniti, 8 in Africa, e 34 in India, Medio Oriente, Asia e Oceania. Un approccio "partner-driven" permette loro di navigare diversi mercati e culture e di offrire prodotti a più clienti, sia consolidati che emergenti.

Allo stesso tempo, gli strumenti di misura possono avere variazioni apparentemente infinite per gamma, precisione, funzioni, materiali, prestazioni, o anche solo tipo di strumento. Esigenze specifiche per paese cliente, una miriade di regolamenti e lingue diverse rappresentano ulteriori sfide. Per mantenere una mano ferma su una strategia di vendita di successo, NUOVA FIMA aveva bisogno di fornire ai partner l'accesso a dati sempre aggiornati sui propri clienti e sul prodotto, consentendo loro di configurare e preventivare i prodotti con uno strumento online accessibile da qualsiasi luogo. Con e-Con Sales and Product Configurator l'Azienda ha trovato tutto ciò di cui aveva bisogno.

La base per la generazione dell'offerta con e-Con: Microsoft Dynamics NAV

Internet è stato a lungo un efficace strumento di vendita per NUOVA FIMA, consentendo loro di raggiungere rapidamente i concessionari, con conoscenze immediatamente fruibili a tutti i canali. Il passo successivo sarebbe stato l'averne un vero e proprio strumento per la generazione dell'offerta on-line, attraverso il quale i partner potessero costruire quotazioni utilizzando una base dati che coprirebbe anche l'elaborazione degli ordini e la generazione della distinta base.

L'esigenza generale di centralizzazione di NUOVA FIMA risiede nella decisione di utilizzare Microsoft Dynamics NAV. Questa collaudata soluzione ERP offre un data sourcing basato su Microsoft SQL Server e si avvale della piattaforma unificata di Microsoft in grado di collegare tutti i reparti e le funzionalità IT in un unico sistema centrale.

L'azienda è ora in grado di memorizzare le informazioni di prodotto per i canali di tutto il mondo nel sistema HQ Dynamics NAV. Anche le offerte potrebbero essere memorizzate nel Sistema, ma dato il buon numero di concessionari di NUOVA FIMA e la complessità dei loro prodotti e varianti, la società aveva bisogno di uno strumento on-line che garantisse un processo standardizzato e ben localizzato.

e-Con: un nuovo scenario per i rivenditori di NUOVA FIMA

e-Con Solutions ha fornito a NUOVA FIMA un configuratore di vendita e di prodotto che assicura ai concessionari un'impeccabile procedura guidata di vendita e la piena integrazione con ERP.

I rivenditori possono lavorare da qualsiasi luogo per aiutare i clienti a scegliere il prodotto di cui hanno bisogno dal portafoglio NUOVA FIMA, semplicemente accedendo al portale web di e-Con che funziona come parte del sistema ERP. Gli elementi di lavoro all'interno del portale riflettono la piena integrazione con i dati correnti e la sincronizzazione continua mantiene aggiornate tutte le informazioni sul prodotto e sul cliente.

Quello di seguito mostrato è solo uno scenario che chiarisce come con e-Con i venditori possano svolgere il loro lavoro sostenuti dalle informazioni corrette: se NUOVA FIMA varia qualsiasi informazione relativa a un prodotto - come il pricing, i tempi, le varianti, i regolamenti, o addirittura una norma per un Paese specifico - il portale viene aggiornato in tempo reale, eliminando sorprese e riducendo drasticamente gli errori quando il rappresentante presenta le opzioni di prodotto e configura un preventivo.

Dietro il sipario: Il motore delle regole di e-Con

Non appena un rappresentante inserisce il nome di un cliente e comincia la selezione del prodotto, il motore delle regole e-Con comincia a lavorare dietro le quinte. I venditori utilizzano un'interfaccia familiare che include funzionalità di ricerca agili, scelte flessibili, prezzi automatizzati e viste di prodotto dinamiche. Ad esempio, quando un rappresentante inizia la configurazione di un manometro per misurare 'fluidi viscosi,' e-Con Rules Engine controlla immediatamente tutte le scelte possibili all'interno delle variabili rilevanti per il tipo di strumento: condizioni d'uso, prestazioni, autonomia, precisione, funzioni, accessori, materiali...

Il concessionario è protetto contro la vendita di un prodotto inesatto o sub-ottimale. Se il prodotto non comprende una variante specifica, allora semplicemente non si sarà autorizzati a scegliere

quella variante. Che si tratti di rappresentanti esperti, esperti di prodotto, o nuovi addetti alle vendite, potranno tutti beneficiare di processo flessibile che include istruzioni per scelte alternative, cross-sells e up-sells.

Due soluzioni che lavorano insieme: dal preventivo alla produzione

e-Con e NAV lavoreranno insieme continuamente in modo che il venditore possa presentare al cliente un preventivo preciso. In caso di approvazione, il venditore può inviare il preventivo via e-Con al sistema HQ come fosse un ordine, che può essere elaborato per includere la struttura del prodotto, la distinta base e il ciclo di produzione. I risultati sono puliti, precisi e semplici. Tutto ciò che riguarda i prodotti e le vendite è complesso, se ci pensate, in particolare se si lavora in un settore intricato come gli strumenti di misura. NUOVA FIMA ha riscontrato fin dall'inizio un grande valore aggiunto quando ha intrapreso il percorso on-line che ha concesso ai rivenditori di concentrarsi sulle esigenze e le opportunità dei clienti e creare preventivi praticamente impeccabili.

Uno scenario intelligente per il successo: consentire ai clienti di costruire le proprie quotazioni con e-Con

NUOVA FIMA si rese conto che, consentendo ai clienti di configurare direttamente i preventivi per i prodotti, l'azienda e i suoi concessionari avrebbero risparmiato tempo e denaro. E' ora possibile accedere a un catalogo di prodotti che guida passo passo alla creazione delle offerte. e-Con lavora come un assistente di vendita virtuale, guidando i clienti in modo da selezionare solo le opzioni possibili e le alternative suggerite, cross-sells, e up-sells. I commerciali lavorano ancora con i clienti per la configurazione dell'offerta per i prodotti più spinosi, ma hanno guadagnato tempo per utilizzare e-Con per la creazione di stime end-to-end per la produzione attraverso la manutenzione delle vendite. Questo nuovo modo di lavorare è il risultato di una garanzia che la configurazione di e-Con sarà coerente e corretta, che l'utente di NUOVA FIMA sia un cliente o un impiegato commerciale. Altrettanto importante, e-Con è così intuitivo e facile da usare che sia i clienti che gli utenti interni possono lavorare con sicurezza fin dall'inizio.

I principali vantaggi per l'utilizzo di e-Con

- I processi manuali, i cataloghi cartacei sparsi e la necessità di dare la caccia ai regolamenti altamente specifici per un territorio sono solo un ricordo. Anche le combinazioni e le opzioni più raffinate vengono acquisite in e-Con e Dynamics NAV. I concessionari sanno che stanno lavorando con dati centralizzati e aggiornati in tempo reale attraverso un processo che li conduce lungo le strade giuste senza dover memorizzare offerte e opzioni. Anche i nuovi venditori saranno in grado di fornire una consulenza sul prodotto molto affidabile.
- Il motore di regole di e-Con si assicura che le modifiche del concessionario su un preventivo/ordine, o di NUOVA FIMA sui prodotti o la loro produzione, si diffondano rapidamente attraverso la base dati centralizzata. I rivenditori sono in grado di adattarsi alle mutevoli esigenze dei clienti dal preventivo alla consegna con la massima sicurezza.
- I rivenditori possono realizzare preventivi e vendere ovunque si trovino utilizzando e-Con su laptop, tablet e smartphone. Questa è l'innovazione! Veloce, divertente e di prima classe anche per i prodotti più complessi.
- I partners possono costruire preventivi velocemente e senza intoppi. e-Con detiene le informazioni di cui hanno bisogno per rispondere a tutte le loro domande.
- Le configurazioni di prodotto sono sempre precise e realizzabili.

- I rivenditori possono utilizzare un processo standard e dispongono di un catalogo prodotti sempre aggiornato per la configurazione e la creazione di preventivi, grazie al quale NUOVA FIMA sta attirando più partner (e sempre più, clienti finali)
- Certamente non meno importante, NUOVA FIMA sta vedendo la fine del ripetitivo lavoro di data-entry. I partners non inviano più fax con preventivi o ordini e scoprono che anche le quotazioni più complesse e gli ordini possono essere generati utilizzando il portale di e-Con, su più canali.

Il risultato per i rivenditori di NUOVA FIMA in tutto il mondo? La soddisfazione delle esigenze più complesse fin dall'inizio e una rapida risposta ai cambiamenti. e-Con permette ai partner di lavorare in modo più indipendente, ma rimane saldamente collegato a tutte le informazioni presenti in Azienda. La capacità dei partner di lavorare ovunque, in qualsiasi momento su molti dispositivi migliora le loro prestazioni, l'elaborazione degli ordini a livello aziendale e la produzione. NUOVA FIMA può fidarsi del lavoro congiunto di e-Con e NAV per produrre beni personalizzati sostenuti dalla maggiore libertà di concentrarsi sull'eccellenza e la presenza che li rendono leader di mercato.