

AXIOMA



**Dalla gestione della relazione con il cliente,
alla definizione del preventivo di vendita,
fino alla registrazione dell'offerta
e all'avvio della produzione:
il progetto Ravasi-Axioma**

RAVASI



Ravasi è specializzata nella progettazione, realizzazione e vendita di cassette postali e casellari postali condominiali da esterno e interno. La vasta gamma di accessori a disposizione permette ai clienti di realizzare cassette postali personalizzate.

L'**ampiezza dell'offerta** e la possibilità di **personalizzazione** dei suoi prodotti ha reso evidente la necessità di dotarsi di uno strumento che gestisse il processo di progettazione e vendita sia dei prodotti a catalogo, sia di quelli realizzati su richiesta.

Inoltre, la **complessità della sua rete di vendita**, che si compone di agenti, negozi di ferramenta ma anche vendite dirette attraverso richieste dal loro sito web, richiedeva strumenti idonei alla gestione delle nuove opportunità commerciali.

La decisione di scegliere i prodotti **software Axioma**, tutti integrati tra loro, arriva proprio in base all'analisi di queste esigenze.

**“Una gamma ampia
e una rete di vendita
complessa”**



La soluzione

Axioma ha fornito a Ravasi il suo ERP gestionale progettato per le aziende industriali, a cui si integrano soluzioni software per la **gestione completa del processo di vendita**: il configuratore di offerta di Axioma (CPQ - Configure, Price, Quote) e il CRM per le relazioni con i clienti.

*"Grazie alle soluzioni integrate di Axioma siamo riusciti a rendere tutto il processo omogeneo" spiega Matteo Ravasi, responsabile dei sistemi informativi di Ravasi "velocizzando ogni fase e rendendo quindi il **cliente più soddisfatto**".*

Grazie alle funzionalità della **soluzione per il marketing di Axioma (CRM)**, la rete di vendita di Ravasi tiene sotto controllo tutti i contatti dei clienti e potenziali clienti, registrando ogni fase della relazione con loro in una scheda elettronica.

Quando si apre un'opportunità di vendita si inseriscono i dati nel CRM e poi mediante il **CPQ integrato si configura il preventivo di vendita** secondo le richieste del cliente. Il preventivo ottenuto in modo automatico è corredato di disegno tecnico e di eventuali foto di realizzazioni simili già esistenti. Viene quindi registrato direttamente nel software di gestione **documentale integrato** e mandato al cliente via e-mail.

*"La creazione automatica del disegno con vista frontale e laterale, che prima era ottenuta con programmi esterni non integrati, ci ha consentito di **ridurre in modo drastico tempi di lavorazione dell'offerta ed errori di trascrizione**", aggiunge Matteo Ravasi.*

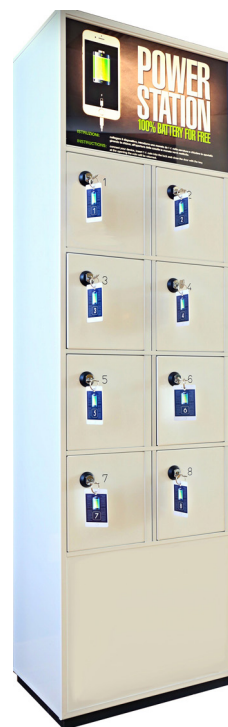
Grazie all'integrazione tra i moduli software, quando il preventivo viene emesso tramite il CPQ, i dati dell'offerta vengono aggiornati automaticamente nel CRM. In caso di conferma dell'offerta da parte del cliente, l'ordine viene **registrato direttamente nell'ERP gestionale**. Contemporaneamente viene emesso un **ordine di lavoro** destinato al **reparto produttivo**, corredato di un disegno tecnico completando così in modo automatico il processo aziendale.

I prossimi passi

A breve saranno rilasciate le funzioni applicative per integrare il ciclo di vendita sfruttando una delle caratteristiche chiave dell'integrazione tra CRM e CPQ di Axioma che prevede **l'invio diretto via e-mail del preventivo** al cliente e la registrazione dell'e-mail nel CRM, che va a completare lo storico della relazione con il cliente.

Questa nuova funzione consente di sfruttare al massimo l'**accesso mobile tramite tablet** al processo di vendita già disponibile per la rete diretta e di rendere in questo modo sempre disponibili i dati del cliente aggiornati in tempo reale.

"Soluzioni integrate per rendere efficienti i processi aziendali"



Ravasi s.r.l.

L.go Molinetto, 1
20900 Monza (MB)
Tel: 039.320.284 / 039.23.00.757
Fax: 039.23.00.772
info@silvanoravasi.it
http://www.silvanoravasi.it



Via M. Viganò de Vizzi, 35/39 • 20092 Cinisello B. (MI)
Tel. +39 02618061 • Fax +39 0266010337
marketing@axioma.it • www.axioma.it



Axioma offre Soluzioni Software Gestionali per le imprese italiane. Propone soluzioni ERP specifiche per i settori Industria, Moda, Servizi e Banche, e altre Soluzioni Gestionali per supportare il ciclo di vendita dal marketing ai servizi ai clienti, passando dall'emissione di preventivi e offerte. Offre inoltre soluzioni per l'archiviazione elettronica dei documenti, la business intelligence e la gestione della produzione. Attraverso queste soluzioni, a cui si aggiungono servizi professionali, consulenza di direzione e la fornitura di Tecnologie Hardware e Software con lo scopo di ottimizzare tutta l'infrastruttura IT, Axioma risponde con efficienza a tutte le esigenze dell'azienda cliente rispetto al sistema informativo. Il tutto in una logica di partnership che garantisce al cliente risultati economici misurabili in tempi adeguati.