

RELAZIONE FINALE DELLE ATTIVITA'
RELAZIONE DI CONSUNTIVAZIONE DELLE ATTIVITA'
ALBERTI GERMANO & SANTI ROMANO S.R.L.

“Bando Voucher Digitali I4.0 – anno 2019”

L'intervento è stato riferito all'acquisizione di un servizio di consulenza volto a rinnovare i sistemi informatici presenti in azienda creando una piattaforma CRM - Business capace di integrare le diverse aree funzionali d'impresa. L'intervento ha previsto l'assunzione del servizio di consulenza da parte di fornitore qualificato, quale Zeta Soluzioni che ha eseguito un'analisi per lo sviluppo della piattaforma gestionale CRM dinamicamente interconnessa più moderna ed efficiente e capace di coprire orizzontalmente le diverse funzioni aziendali identificate.

Le fasi del servizio della consulenza sono state suddivise in due tipologie di attività per un monte ore totale di 250 ore, differentemente da quanto preventivato (78 ore) poiché l'attività si è protratta nel tempo data la vasta quantità di dati da analizzare. La prima fase ha visto lo sviluppo del CRM con lo scopo di gestire in maniera efficiente le relazioni con gli stakeholders dell'azienda al fine di uniformare ed integrare il flusso informativo circa le attività commerciali, produttive e di logistica (trasporti).

La seconda fase del progetto ha previsto la migrazione e sincronizzazione dei dati del gestionale attualmente in uso passando da una versione 2.4 ad una versione 4.0. Lo staff messo a disposizione dal fornitore ZETA SOLUZIONI Srl è stato composto da un team di progettisti (Project Manager, Senior Developer e Senior Application Consultant, certificati per lo sviluppo di progetti informatici e della piattaforma in oggetto.

Le attività di progetto implementate si sono articolate nelle seguenti fasi:

1. Definizione piano e analisi dei processi
2. Configurazione del CRM
3. Migrazione dati su CRM con sistema gestionale Zucchetti
4. Integrazione dati
5. Execution delle singole attività

Si è sviluppato un centro nervoso vitale, attivo e dinamico, che supporta le diverse aree aziendali (vendite, servizio clienti, marketing, business development) al fine di gestire i flussi operativi aziendali e rendere l'intera organizzazione un ecosistema funzionale.

I risultati raggiunti sono stati di:

- aumento la produttività e soddisfare le esigenze dei clienti.

- riduzione dei tempi di risposta al cliente
- Identificazione e classificazione dei lead prioritari
- Archiviazione, elaborazione e trasmissione di grosse quantità di dati in un unico spazio (storage) e renderlo accessibile in qualsiasi momento e in qualsiasi luogo, semplificando l'accesso alle informazioni.
- Creazione moduli custom in funzione di andare ad accogliere dati da gestionale e secondo specifiche.
- Panoramica chiara dei clienti.
- Chiarezza delle opportunità di business, mostrando un percorso chiaro delle richieste alle vendite.