

## MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE CON LA TUA RETE COMMERCIALE

- > Migliorare la comunicazione con i tuoi clienti scheda 5.2.a
- > Migliorare la comunicazione con i tuoi fornitori scheda 5.2.b
- > Migliorare la comunicazione con la tua rete commerciale scheda 5.2.c
- > Migliorare il controllo del tuo business scheda 5.2.d
- > Migliorare i processi interni di comunicazione e collaborazione scheda 5.2.e
- > Analisi dei fabbisogni ICT scheda 5.2.f

### I BISOGNI DELL'AZIENDA

Hai una rete commerciale che necessita di supporti alla vendita rapidi ed efficaci?  
I tuoi agenti e rivenditori hanno bisogno di un canale rapido per ordinare i propri prodotti e ottenere informazioni tecniche correlate?  
Vuoi offrire una pronta visibilità allo stock di prodotti disponibili e semplificare il processo di gestione degli ordini e delle promozioni?  
Vuoi qualificare i tuoi rivenditori in maniera efficiente ed efficace?

### I RISULTATI PER L'AZIENDA

Migliorare i servizi resi alla propria rete di distribuzione e vendita.  
Semplificare le procedure di ordine, di promozione e la condivisione della comunicazione sia con gli agenti sia con i propri rivenditori e/o punti vendita.  
Mantenere il personale interno all'azienda sempre aggiornato.  
Gestire alcuni processi importanti completamente in self-service.  
Adattare le tecnologie alle proprie esigenze e non viceversa!

### II PERCORSO

- > Analisi iniziale delle esigenze e capacità organizzative dell'azienda
- > Verifica processi e strumenti già in uso
- > Analisi dei requisiti e progettazione soluzione personalizzata
- > Redazione di un piano operativo e condivisione delle attività e dei tempi
- > Implementazione e sviluppo del piano:
  - Identificazione della soluzione tecnica
  - Definizione delle logiche di comunicazione personalizzate
- > Test e rilascio della soluzione
- > Affiancamento per la formazione interna e ai canali coinvolti (fornitori, rete vendita, rete di distribuzione, ...)
- > Supporto e manutenzione

