

case **history**



CLIENTE

**Life 120 Company S.r.l.**

SETTORE MERCEOLOGICO

**Retail**

NUMERO ADDETTI

**150**

FATTURATO

**9 milioni euro**

SITO INTERNET

**www.life120lospaccio.it**

#### SOLUZIONI ZUCCHETTI IN USO:

**Ad Hoc Revolution Web**

#### PARTNER ZUCCHETTI:

##### **ALEPH INFORMATICA S.R.L.**

Aleph Informatica S.r.l., con sede a Frosinone, è partner Zucchetti dal 1994. Grazie alla passione per il problem solving, accompagna la digitalizzazione di medie e piccole imprese con soluzioni complete (dall'implementazione del gestionale in uso, all'utilizzo di processi di Business Intelligence). Inoltre completa il sostegno alle aziende nella loro trasformazione digitale grazie a un'accurata formazione e alla consulenza per il business.



Via Giacomo De Matthaeis 12 | 03100 Frosinone  
T +39 0775-335373 | info@alephinf.it | [www.alephinf.it](http://www.alephinf.it)

## Gestire e diffondere l'esperienza del benessere

Life 120 Company è un'azienda creata per proporre uno stile di vita che porti al benessere fisico e alla longevità. Il metodo per raggiungere tali obiettivi è stato messo a punto dal fondatore, Adriano Panzironi, e pone una forte attenzione sull'importanza dell'alimentazione. Oltre 1 milione e mezzo sono gli italiani che oggi seguono lo stile di vita Life 120 utilizzando i prodotti alimentari e gli integratori proposti, che vengono distribuiti sia nei punti vendita (50 sul territorio nazionale) che online. Il dialogo con l'utenza, di forti dimensioni, e l'uniformità dei processi di vendita sono i punti cardine dell'organizzazione di Life 120 Company, per mantenere la coerenza, l'omogeneità, l'integrità e la continuità con il metodo proposto. Il cammino per raggiungere 120 anni di vita (da qui il nome dell'azienda) si basa non solo su una precisa alimentazione, opportunamente integrata, ma anche sulla proposta di attività fisica specifica. Alla base della proposta dell'azienda c'è una lettura della storia dell'evoluzione dell'umanità che ha portato il fondatore a riflettere sull'incidenza che lo stile di vita moderno ha generato sulla salute dell'uomo contemporaneo, rispetto alle modalità di vita del passato.



[www.zucchetti.it](http://www.zucchetti.it)

### ESIGENZE DEL CLIENTE

L'azienda, in crescita, si è trovata di fronte a un significativo aumento dei punti vendita. Ha presto realizzato di dover puntare su una digitalizzazione sistematica in grado di tener conto dei successivi sviluppi della rete di vendita. La principale necessità è stata quella di tenere sotto controllo i consumi dei punti vendita per un immediato e calibrato riapprovvigionamento. Aveva inoltre l'esigenza di un gestionale che permettesse, grazie all'eliminazione delle infrastrutture, di espandersi in tempo reale con la crescita dell'azienda, senza sprechi e con la potenza richiesta.

C'era l'esigenza di gestire Fidelity Card, Gift Card e/o Prodotti riservati ma anche campagne e promozioni per dare maggior sprint alle vendite.

Tutto questo doveva essere accompagnato da una gestione del magazzino, puntuale e precisa, evitando i possibili errori di scarico di un prodotto al posto di un altro. Inoltre si doveva mettere la sede in condizione di avere una visione immediata delle giacenze (con particolare attenzione dei prodotti freschi) di tutti i punti vendita e di poter approvvigionarsi presso i fornitori in tempi brevi e con consapevolezza dei consumi di ogni singolo negozio, per evitare una rottura di stock con conseguente perdita delle vendite se non addirittura un blocco periodico delle stesse.

### PROGETTO REALIZZATO

A dicembre 2021, dopo un'accurata analisi delle possibilità, viene avviato concretamente il percorso per dotarsi della soluzione gestionale Ad Hoc Revolution Web. In poche settimane vengono recuperati i dati dalla precedente soluzione (Clienti/Fornitori, Partitari, articoli, giacenze, ...) e a gennaio 2022 avviene la partenza presso i 50 punti vendita dove sono stati installati da remoto tutti gli strumenti necessari al corretto funzionamento delle attività.

La fruibilità via Web del gestionale consente di avere tutte le funzionalità necessarie in un unico ambiente con il conseguente vantaggio di avere dati in tempo reale e di poter monitorare tutte le fasi di vendita, di tutti i negozi, avendo un quadro della situazione costantemente aggiornato.

Attraverso soluzioni realizzate ad hoc sono state perfezionate le attività nei punti vendita adeguando il software all'hardware disponibile (Registratori Telematici e PC).

Tutti i punti vendita interagiscono via Browser con l'ERP e tutti i dati di vendita possono immediatamente generare scritture di magazzino e registrazioni contabili. A tal proposito si sono schedulati alcuni processi (la creazione dei movimenti di magazzino è stata pianificata ogni 5 minuti) per evitare operazioni manuali e conseguenti possibilità di errore.

L'attività del punto vendita alimenta anche

un sistema di contabilità analitica per il confronto tra costi e ricavi dello stesso.

Come fase successiva si è studiato un sistema per consentire una comunicazione e uno scambio dati con la logistica (Esterna) per un corretto e tempestivo riallineamento delle scorte nei punti vendita.

Il rapporto con i fornitori è stato progettato sull'analisi dei consumi per la generazione di proposte di acquisto automatiche.

Infine si è introdotto un CRM post-vendita dedicato ai punti vendita per la gestione dei resi e/o reclami e per il supporto agli operatori del punto vendita.

### PERCHÉ ZUCCHETTI?

**Risponde Adriano Panzironi, Amministratore Delegato**

"Avevamo bisogno di una soluzione nativa Web e della garanzia di un partner tecnologico affidabile e innovativo. Il prodotto scelto e Zucchetti hanno risposto efficacemente a questa nostra richiesta".