

## mokaor

cliente

**Mokaor S.r.l.**

settore merceologico

**Torrefazione e distribuzione  
caffè ed affini**

numero addetti

**20**

fatturato

**2,5 milioni di Euro**

sito internet

**www.mokaor.com**

**soluzioni Zucchetti in uso:**

- > **Ad Hoc Enterprise**
- > **InfoBusiness**

### **Partner Zucchetti:**

Guttadauro Network è il partner tecnologico che da 25 anni supporta lo sviluppo IT delle aziende con soluzioni complete e innovative. Grazie alle 4 sedi operative e alla sua rete di partner e collaboratori, Guttadauro può garantire una presenza capillare e un'assistenza puntuale su tutto il territorio nazionale. Le competenze dei suoi consulenti e specialisti, certificate dai più prestigiosi brand del settore, unite alla vasta esperienza maturata in modo trasversale all'interno di tutte le aree di applicazione IT, fanno di Guttadauro Network l'interlocutore ideale con cui intraprendere qualsiasi progetto di innovazione per la propria azienda.



Via F.lli Bandiera, 4 - 21012 Cassano Magnago (VA)  
N. Verde 800-009346  
email: info@guttadauro.it - **www.guttadauro.it**



## Zucchetti, una miscela pregiata di software per la tentata vendita

La "Mokaor caffè" nasce circa 50 anni fa e da sempre si distingue nel settore per la meticolosa ricerca dei migliori caffè provenienti da ogni parte del mondo, successivamente lavorati e torrefatti a mano con macchine d'epoca. Presente con le sue insegne nei migliori bar di tutta Italia, Mokaor produce - con la cura e attenzione di una volta - le miscele per un espresso da grandi bar e ristoranti, i più raffinati caffè "Gourmet", e le superbe miscele per l'espresso da gustare a casa. Mokaor è stata premiata con la medaglia d'oro per la propria miscela di caffè "Intenso" all'International Coffee Tasting 2012/2013, il concorso organizzato dall'Istituto Internazionale Assaggiatori Caffè (I.I.A.C.) che contava 123 partecipanti italiani ed esteri.

## case history

### Esigenze del cliente

Mokaor è presente sul mercato con tre macro-famiglie di prodotto:  
β Bar (miscele di caffè e preparati per bevande calde pensati per l'uso professionale)

β Casa e grande distribuzione (caffè tostato e macinato per il consumo domestico)

β Caffè in cialde (prodotti specifici per il vending)

I suoi agenti, distribuiti sul territorio nazionale, operano prevalentemente nel regime della tentata vendita: ciascun venditore, dotato di automezzo adibito al trasporto merci, si reca dal cliente con un vero e proprio magazzino mobile e consegna immediatamente i prodotti ordinati, gestendo anche gli incassi legati alle vendite.

Mokaor aveva quindi la necessità di adottare uno strumento che consentisse una gestione più razionale ed efficiente delle attività commerciali e che fosse direttamente collegato con il software ERP, così da ottimizzare tutte le fasi operative, dalla pianificazione del giro visite al riassortimento dei prodotti sull'automezzo dell'agente, dalla sincronizzazione dei dati contabili all'analisi dell'ordinato.

### Progetto realizzato

Per Mokaor, Guttadauro ha implementato CapoNord, la mobile app dedicata alla Sales Force Automation.

Nativamente integrata con i gestionali Ad Hoc di Zucchetti e disponibile su tutti i dispositivi Android, CapoNord supporta l'agente nello svolgimento di tutte le attività legate alla gestione del cliente, accompagnandolo nel giro visite ed ottimizzando i suoi spostamenti attraverso le funzionalità di geolocalizzazione già disponibili a bordo del dispositivo.

CapoNord offre in tempo reale tutte le informazioni legate al rapporto commerciale con il cliente: dati anagrafici ed amministrativi, articoli in assortimento, disponibilità merce sia sull'automezzo (modalità tentata vendita) sia presso il magazzino centrale (modalità raccolta ordini). All'interno di un'unica applicazione l'agente può così consultare il catalogo prodotti, imputare l'ordine del cliente e completare la vendita con la stampa della relativa documentazione: fattura accompagnatoria, nota di consegna o conferma d'ordine.

All'interno dei menu di CapoNord, gli agenti Mokaor possono inoltre verificare le statistiche relative alle proprie performance commerciali, attraverso infografiche collegate direttamente ai database aziendali.

### Perché Zucchetti?

*RISPONDE il Dott. Alessio Gianni - Amministratore*

Abbiamo deciso di adottare le soluzioni Zucchetti perché avevamo bisogno di uno strumento gestionale che rendesse tutte le nostre attività più veloci e tutti i dati sempre disponibili per essere utilizzati anche fuori dal gestionale.

Il partner Guttadauro ha integrato il gestionale Ad Hoc Enterprise con l'applicazione CapoNord, così che i nostri agenti possano curare il proprio parco clienti, raccogliere ordini e gestire gli incassi come se fossero in ufficio.