

case history



TUCANO.
BAGS AND CASES FOR DIGITAL DEVICES
DESIGN MILANO ITALY

cliente

Tucano S.r.l.

settore merceologico

borse e accessori per computer

numero addetti

54

fatturato

25 milioni di Euro

sito internet

www.tucano.it

soluzioni Zucchetti in uso:

- > **Ad Hoc Enterprise**
- > **InfoBusiness**
- > **GESTIONE FORZA VENDITA SU IPAD di Frama Development**

Partner Zucchetti:

Frama Development, con 60 anni di storia ed esperienza al servizio del cliente, è concessionario Zucchetti, Acer Partner Solution, Microsoft Certified Partner; offre competenze e affidabilità in campo di sviluppo e programmazione software, specializzazioni sistemiche per reti, sicurezza e centralini Voip. Si contraddistingue in serietà, professionalità e competenza, titoli riconosciuti a Frama dai propri clienti.

FRAMA
DEVELOPMENT

Str. Padana Superiore 3 - 20060 Cassina de' Pecchi (MI)
Tel. +39 02 952 85 54 e-mail: lcarpanzano@framadev.it
www.framadev.it



Ordini, vendite e gestione clienti sotto controllo con le soluzioni Zucchetti

Design italiano, qualità, creatività, ricerca, innovazione, colore.

Da oltre venticinque anni questo è Tucano, il marchio italiano di borse e accessori per computer e dispositivi digitali apprezzato in tutto il mondo.

Con un trend di vendita in crescita costante, Tucano è forte di una presenza consolidata nel mercato italiano e mira ad affermare sempre di più il proprio brand nei maggiori mercati esteri mediante partnership strategiche con i più importanti distributori locali e attraverso le controllate Tucano USA sul territorio americano, Tucano Dongguan in Asia e gli uffici commerciali di Madrid per i mercati spagnolo e portoghese.

ZUCCHETTI
IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO

case history

Esigenze del cliente

Lavorando con la grande distribuzione, la necessità primaria era quella di far dialogare più prodotti software al fine di ottimizzare i tempi di caricamento degli ordini tramite flusso dati EDI; inoltre, era necessario gestire gli RMA (Return Merchandise Authorization) e la forza vendita utilizzando una soluzione che permettesse alla Direzione di disporre di una reportistica legata alle vendite. Per sostenere la sua continua espansione, Tucano necessitava anche di supportare la propria forza vendita con strumenti capaci di offrire, in qualunque luogo e momento, informazioni e dati aggiornati sulle attività dell'azienda, anche ricorrendo all'utilizzo di hardware di ultima generazione.

Progetto realizzato

Partendo dall'esigenza principale del Cliente, legata al mondo della grande distribuzione a cui appartiene la maggior parte dei loro clienti (più precisamente nel campo dell'elettronica), sono state realizzate procedure per ottimizzare il flusso dati da e verso i clienti, utilizzando un protocollo EDI. Importante sottolineare che la gestione dei flussi con protocollo EDI avviene sia per l'Italia che per l'estero. Oltre alla gestione delle importazioni, si è realizzata una procedura automatizzata dei resi merce e/o storno valori. A partire dalla richiesta di RMA del Cliente, si creano gli automatismi necessari alla gestione dello storno e al rientro della merce a magazzino con la possibilità, laddove ci fosse la necessità, di gestire anche lo storno provvigionale e RVA (richiesta storno a valore), consentendo di rettificare eventuali errori di fatturazione o richieste di storno del cliente tramite calcoli automatici.

Essenza del progetto è la gestione della forza vendita con supporti tecnologici di ultima generazione quali i-Pad, interfacciati sia in real-time che off-line con il software gestionale. Ogni agente ha la possibilità di accedere a tutte le informazioni presenti nel gestionale relative al proprio pacchetto Cliente, sia in ambito amministrativo che commerciale. In fase di ordine, si ha la possibilità di controllare le giacenze di magazzino e impegnare la merce in vendita, veicolando la logistica dei magazzini da remoto.

Con InfoBusiness le informazioni aggiuntive sugli articoli e sui clienti sono state rese disponibili, oltre che alla forza vendita, anche alla Direzione che può così monitorare l'andamento delle vendite per analizzare lo sviluppo dell'Azienda e prendere decisioni strategiche in merito.

Perché Zucchetti?

Risponde il Sig. Gianrico CHIAPPARINI Responsabile Amministrativo

In questi anni di sostanziali cambiamenti, ci siamo trovati più volte a gestire cambi di rotta repentini, seguendo le mode del mercato e in tutto questo siamo stati obbligati a selezionare i nostri Partner tecnologici sia in termini di qualità e competenza sia di volontà e capacità di innovazione.

A fronte della nostra continua espansione su tutto il territorio nazionale ed internazionale, avevamo bisogno di un Partner con esperienza e affidabilità, ben radicato nelle diverse problematiche aziendali e capace di soddisfare richieste specifiche in ambito contabile, commerciale, logistico avanzato e di business intelligence. Frama Development non è un fornitore ma un Partner che non si limita solo a creare le migliori richieste ma, soprattutto, riesce a seguirci passo dopo passo, suggerendoci soluzioni innovative e proficue.