

## case history

*BioNike*  
SALUTE E BELLESSERE



ragione sociale

**ICIM International BioNike S.r.l.**

settore merceologico

**farmaceutica dermo-cosmesi**

numero addetti

**50**

fatturato

**45,4 milioni di Euro**

sito internet

**www.bionike.it**

**soluzioni Zucchetti in uso:**

- > **Ad Hoc Enterprise**
- > **Infovision**

**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 competenza e affidabilità in campo di sviluppo e programmazione software, specializzazioni sistemistiche 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: l.carpanzano@framadev.it  
[www.framadev.it](http://www.framadev.it)

## Zucchetti: l'ERP e la Business Intelligence "DERMATOLOGICAMENTE TESTATI"!

BioNike è un'azienda italiana da settant'anni al servizio della pelle. Marchio registrato di ICIM International, BioNike nasce come azienda farmaceutica intorno agli anni trenta e si afferma nelle farmacie con prodotti dermatologici e dermocosmetici sicuri ed efficaci. Forte di una esperienza in campo dermocosmetico acquisita in oltre 70 anni di storia e rinforzata dalla stretta collaborazione con medici dermatologi e allergologi, da sempre BioNike risponde alle esigenze di tutti i tipi di pelle, soprattutto le più sensibili.

**ZUCCHETTI**  
IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO

## case history

### Esigenze del cliente

Per sostenere la sua continua espansione, BioNike sentiva l'esigenza primaria 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.

A livello di produzione e gestione delle finanze era necessario inoltre apportare alcune migliorie nella gestione dei resi e dei contenziosi, nella gestione della produzione (secondo fabbisogno o budget), nella pianificazione delle materie prime e nella rotazione di magazzino.

Infine, per supportare le proprie scelte strategiche BioNike era alla ricerca di uno strumento capace di organizzare i dati contabili, commerciali e produttivi, al fine di controllare processi e investimenti per definire le azioni future.

### Progetto realizzato

Partendo dall'ambito commerciale, è stata implementata la gestione dei canvas, al fine di quantificare gli obiettivi della rete di vendita e di prevedere, per ciascun prodotto, gli ordini effettuati da ogni cliente.

E' stata prevista una procedura di gestione dei resi marketing delle campagne promozionali: in automatico il programma genera note di credito a fronte di fatture relative a nuovi ordini clienti; prima della contabilizzazione il programma crea un'associazione di partite al fine che l'importo della nota di credito sia detratto dalla fattura.

Per risolvere la problematica dei resi merce, è stata realizzata un'interfaccia con la logistica remota che prevede anche la gestione delle spedizioni, oltre a quella dei resi. E' stata predisposta la gestione della tracciabilità delle merci e dei lotti, un vero e proprio MRP che schedula le campagne promozionali e il fabbisogno.

Cuore del progetto la gestione della forza vendita con supporti tecnologici di ultima generazione quali i-Pad, interfacciati sia in real-time che in off-line, con il gestionale.

Ogni agente ha la possibilità di accedere a tutte le informazio-

ni, presenti nel gestionale e relative al proprio pacchetto clienti, sia in ambito amministrativo che commerciale.

Si è adottata una procedura di ricalcolo rischio clienti con algoritmi configurabili dalla Bionike stessa, per il riposizionamento del fido e l'analisi degli insoluti dei clienti.

E' stata inoltre introdotta una sostanziale modifica legata alla gestione delle provvigioni multilivello (Capo Area – Agente – Informatore scientifico): l'aggiornamento automatico della percentuale di provvigione per stesso agente a seconda della provincia.

Infine, l'azienda è stata dotata del modulo di Business Intelligence Infovision, per analizzare ogni singola area valutandone la produttività e il relativo andamento. Tale applicativo viene impiegato sia nella consultazione quotidiana sia nelle importanti strategie dirigenziali.

### Perché Zucchetti?

#### Risponde il Dott. Marolla - Resp. Amministrativo

Nel corso del 2006 la nostra esigenza aziendale in continua evoluzione ci ha obbligato 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, avevamo bisogno di un Partner con esperienza e affidabilità, ben radicato nelle diverse problematiche aziendali e capace di soddisfare richieste specifiche in ambito contabile, produttivo, logistico avanzato e di business intelligence (strumento del quale non eravamo ancora dotati).

Oggi, possiamo affermare che la scelta fatta quasi 5 anni fa si è dimostrata all'altezza delle nostre aspettative. Frama Development è un Partner che non si limita solo a creare le migliorie richieste ma, soprattutto, è in grado di proporre con competenza soluzioni proficue e di seguire passo dopo passo lo sviluppo e le opportunità che continuano a presentarsi.