

3Tech Group ha presentato Pneus24, il nuovo software gestionale per il mondo della distribuzione e del commercio dei pneumatici. Nato dall'esperienza diretta di oltre 10 anni nel settore della distribuzione, Pneus24 risponde, secondo l'azienda, a tutte le necessità del distributore e del gommista, ma in generale copre tutta la filiera. Ogni funzione è personalizzabile a seconda delle esigenze del distributore. Strutturato sulla base di Impresa24, il gestionale del Sole24Ore e progettato in soluzione modulare, permette, secondo l'azienda, di aumentare l'efficienza e l'efficacia del modello di business, prendendo le distanze da tutti i competitors. Nello specifico, Pneus24 offre le seguenti funzionalità:

- Preventivi multipli
- Multi azienda
- Gestione fido cliente
- Previsioni di arrivo in tempo reale
- Gestione listini di vendita
- Trasferimenti depositi, picking e tracciabilità
- Gestione dati per etichettatura pneumatici
- Statistiche avanzate
- Conto deposito
- B2B e B2C integrati
- Verifica spedibilità
- Gestione PFU Automatica (acquisto/vendita)
- Gestione Punti Vendita

Per quel che riguarda la gestione dei clienti e degli ordini, Pneus24 consente all'operatore di lavorare con più finestre aperte e seguire allo stesso tempo clienti diversi. Durante l'inserimento degli ordini è possibile controllare in tempo reale il fido del cliente, verificando lo stato contenzioso e, in caso di sconfinamento, poter procedere al blocco con invio automatico di messaggi email. Tale gestione permette di fornire risposte tempestive in base alle esigenze del cliente, aumentandone la redditività e la soddisfazione. Pneus24 gestisce la vendita con la massima precisione. E' possibile effettuare il calcolo dei listini di vendita partendo dal prezzo del produttore e applicando scontistiche, oppure partendo dalla valorizzazione di magazzino a criterio FIFO e applicando una percentuale di ricarico. Tutti i documenti di vendita vengono digitalizzati tramite scansione automatizzata, e possono essere conservati tramite apposita applicazione Web integrata. Il software ottimizza i processi di comunicazione e monitoraggio dell'andamento dei propri punti vendita, offrendo la possibilità di generare documenti da e per conto del punto vendita, vendita diretta da banco, gestione clienti con "targa e chilometri". Il processo di aggiornamento degli agenti su budget mensili / trimestrali /semestrali e annuali è automatizzato e consente la gestione

dell'assegnazione dei premi agenti al raggiungimento dei budget.

Il sistema crea in automatico le distinte di prelievo grazie alla verifica spedibilità commesse oppure con barcode sui documenti di vendita, ottimizzando il processo di piking con terminali di radiofrequenza. All'interno dei magazzini, il prelievo è guidato in funzione dell'obsolescenza della merce (Politiche FIFO), e, grazie alla verifica spedibilità, per gli ordini validati viene generata automaticamente la picking list suddivisa per giri di consegna. Pneus24 gestisce l'etichettatura dei pneumatici, lo stoccaggio e la gestione dell'ubicazione delle merci in magazzino attraverso delle procedure ottimizzate. Automatizza il trasferimento della merce tra i magazzini sul territorio sulla base di ordini/giacenze in funzioni della georeferenziazione del cliente.

Infine, il sistema nasce con una piattaforma B2B nativamente integrata a Pneus24, la quale consente la ricerca per misura, tipologia/stagione, linea di prodotto, prezzo e disponibilità dei pneumatici desiderati. Per ogni articolo sono indicati i tempi di consegna, l'eventualità di offerte speciali, le specifiche tecniche, PFU e la classe energetica con l'immagine del prodotto. Tramite l'Accesso Agenti la forza vendita potrà perfezionare l'ordine direttamente dal cliente. Tramite il proprio device, sia iOS che Android, l'agente potrà monitorare lo stato dei suoi ordini, il venduto per articolo o cliente, lo scostamento dal budget assegnato, la situazione amministrativa dei propri clienti.

L'ingegner Francesco Cinotti, general manager dell'azienda, commenta dicendo che "questo è un progetto molto più ampio e complesso, che parte dall'idea di voler risolvere tutte le esigenze del distributore di pneumatici e si sviluppa anche in verticale, fino a gestire tutta la filiera, dal produttore di pneumatici fino al consumatore finale. Per ottenere questo, sono stati integrati i listini dei produttori e c'è la possibilità di aprire una parte del software ai gommisti e al b2c. in questo modo, un cliente sceglie sul listino un pneumatico, lo ordina e il distributore lo consegna al gommista più vicino al consumatore, che lo monterà al cliente. Ai nostri distributori diciamo che con questo prodotto cerchiamo ogni giorno di far vendere 2 gomme in più, fornendo gli strumenti per sfruttare al meglio il mercato, senza abbassare i prezzi."

© riproduzione riservata
pubblicato il 29 / 04 / 2014