

BRICOVELA

LA RISPOSTA INNOVATIVA, MODULARE, MULTIPIATTAFORMA E MULTIAZIENDALE PER LE AZIENDE DEL SETTORE DEL "FAI DA TE".

NR. 3

LA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

Il punto vendita è un luogo che, negli anni, ha subito profonde trasformazioni, sia per esigenze commerciali, sia per la disponibilità di nuove tecnologie. Oggi la sua principale finalità è quella di fornire un eccellente "SERVIZIO al CLIENTE".

Le motivazioni sono da ricercare nella complessità dei mercati, nella scarsità della domanda rispetto all'offerta, nella difficoltà di proporre un prodotto/servizio che offra davvero vantaggi competitivi tali da differenziarlo dai prodotti dei concorrenti, dalla facilità con cui le "novità" entrano nel mercato.

Diventa indispensabile, pertanto, offrire il miglior servizio perché il cliente insoddisfatto, attraverso un processo di passaparola negativo, è in grado di influenzare i futuri acquirenti la cui acquisizione è molto più onerosa rispetto a quella di trattenere i clienti "fidelizzati" che, in mercati saturi, appare assolutamente basilare.

BRICOVELA offre un portafoglio integrato di soluzioni in grado di coprire gran parte delle necessità delle aziende del retail, quali:

- la fidelizzazione del cliente
- l'ottimizzazione dei prezzi
- il controllo delle forniture
- la pianificazione dei punti vendita
- la gestione delle promozioni
- il controllo dei flussi finanziari.

Grazie ad un elevato livello di integrazione è possibile oggi rilevare i dati che nascono sul punto vendita relativi a Clienti, Reparti, Articoli e loro disponibilità.

Questi dati sono poi gestiti per consentire di svolgere facilmente le operazioni di negozio creando in automatico documenti di vendita relativi a scontrini, documenti di reso, ordini clienti, fatture collegate a scontrini, ecc..

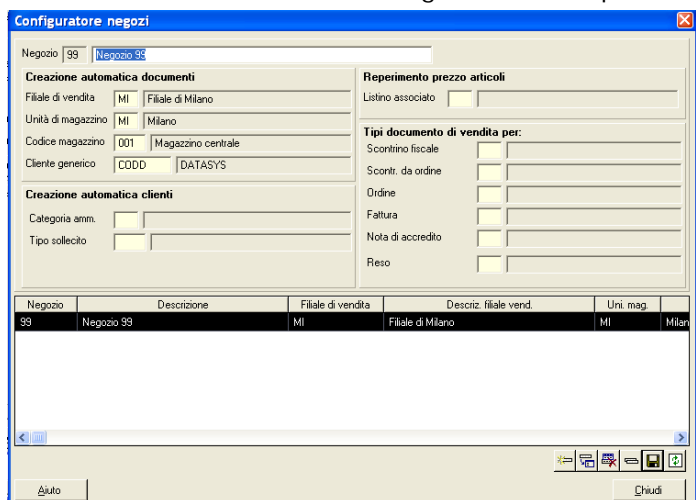
Il sistema è dotato di un configuratore di negozio che consente di definire parametri di collegamento tra il back office e il front end di attivare gli automatismi di interfaccia.



Su tutta la catena si può pianificare e misurare l'attività, in modo tale da **far crescere il fatturato, aumentare la quota di mercato, contenere i costi** e creare relazioni migliori con i clienti. Disponendo di uno stru-

mento di analisi dei dati critici e di gestione delle metriche degli indicatori chiave delle prestazioni, specifici per il settore delle vendite al dettaglio, le aziende del retail si troveranno nella posizione migliore per rispondere all'evoluzione delle esigenze dei clienti e del business.

In quest'ottica il Punto vendita non è più il luogo dove un bene incontra il proprio acquirente, ma quello in cui il consumatore, appagate le proprie esigenze funzionali, ricerca la soddisfazione di bisogni ulteriori rispetto a



quelli direttamente connessi alle caratteristiche tecnico-naturali del bene (consigli, suggerimenti, alternative,.....). Per l'azienda queste indicazioni sono fondamentali per continuare la costruzione di un rapporto dialettico con il suo cliente, alla ricerca di indicazioni ed informazioni in grado di comporre o ridurre la complessità dello scenario in cui si trova ad operare.

Da ogni negozio è possibile effettuare attività operative che velocizzano il processo di gestione quali ad es. la stampa delle etichette di reparto, degli articoli variati, o nel prezzo o nelle caratteristiche tecniche.



VANTAGGI ATTESI
Monitoraggio della rete distributiva
Aumento dei volumi di vendita
Ottimizzazione degli acquisti e della distribuzione
Fidelizzazione del cliente

I NOSTRI SPECIALISTI SONO DISPONIBILI A FAR CONOSCERE BRICOVELA DIMOSTRANDONE L'EFFICACIA IN QUALSIASI ORGANIZZAZIONE CHE OPERA NEL SETTORE DEL "FAI DA TE".

PER ULTERIORI INFORMAZIONI CHIAMARE IL NR. 02/ 677.335.452 OPPURE INVIARE MAIL A MARKETING@DATASYS.IT