

La gestione vincente della forza vendita

Europarts

“Questo software ha risposto in pieno alle nostre esigenze.” | Maurizio Issioni | AD di Europarts



Chi è Europarts

Europarts Italia (www.euro-parts.it) è Part Reseller Italiano di parti di ricambio Hewlett Packard/COMPAQ.

Inoltre è distributore ufficiale delle parti di Epson, Fujitsu-Siemens Computer, Perfect Parts, Perfect Power, Ricoh, Nashuatec, Olivetti, Bull, Lexmark, Canon, Samsung, Brother, Tally-Genicom, Data Products Consumabili e rivenditore per IBM, Xerox, Oki, Kyocera, Acer, Konica-Minolta.

Obiettivi

Europarts Italia ha scelto **PTV Map&Market versione Personal** come strumento di geomarketing al supporto alle attività degli agenti per:

- > verificare la copertura del territorio tramite la propria rete commerciale,
- > qualificare una rete di partner, controllando la copertura delle aziende candidate,
- > ottimizzare la pianificazione dei giri di visita e le allocazioni dei clienti.

Parola di Europarts

>>> *“Questo software ha risposto in pieno alle nostre esigenze. Ci ha permesso di importare i nostri clienti, visualizzarli con icone e colori diversi in base ad assegnazioni, classi di fatturato, tipologia di attività,...”* sono le parole di **Maurizio Issioni, AD di Europarts.**

>>> **Quale esigenza vi ha spinto a ricercare un software di Geomarketing?**
“La nostra azienda, vendendo parti di ricambio, ha una clientela molto numerosa (oltre 20'000 p.iva) e sparsa in tutta Italia. Ci interessava vedere se c'erano aree non coperte da clienti e localizzare visivamente i più importanti per meglio pianificare le visite. Inoltre, avendo un progetto di qualificare una rete di partner, ci interessava controllare la copertura a livello provinciale delle aziende candidate. Ora i venditori, con una stampa di una parte del territorio hanno una vista immediata dei clienti più interessanti (ad esempio per fatturato) vicini ai quelli VIP da includere nelle loro visite.”

>>> **E' stato difficile iniziare a lavorare con il software?**
“E' stato necessario capire alcuni concetti con cui lavora (es. layer) ed è importante estrarre i dati dal gestionale in modo che contengano le informazioni che ci interessa visualizzare. Fatto questo in pochi minuti è possibile importare i dati (es. da una tabella ms excel) vederli visualizzati geograficamente e poter lavorare sugli attributi (colori, icone, dimensioni, ecc.) per poter evidenziare le informazioni rilevanti.”

>>> **Quale funzionalità del prodotto apprezza maggiormente?**
“PTV Map&Market ha la possibilità di raffigurare confrontandoli dei dati numerici, es. il fatturato di due anni, in questo modo il cliente può essere individuato da una torta che fa vedere immediatamente se è cresciuto o meno.”