

PTV Map&Market

sfrutta il tuo potenziale

PTV Map&Market Premium | Continental Italia

Continental AG, è un gruppo multinazionale che opera nel settore dell'Automotive su diversi mercati, nel 2008 ha fatturato più di 24.000 milioni di Euro, con un incremento del 45% rispetto al 2007.

Con filiali in tutto il mondo la Continental AG è un'azienda di eccellenza, sempre alla costante ricerca dell'innovazione e delle performance migliori, dalla ricambistica, agli interni per auto, ai sistemi di sicurezza e di diagnostica, fino ad arrivare al mercato forse più noto alla maggior parte degli utenti: i pneumatici.

Attualmente il gruppo unisce tra gli altri, brand prestigiosi come per esempio: Uniroyal, Viking, Barum, VDO.

Continental Italia, per la divisione *Passenger and Light Truck Tyres*, dopo un utilizzo preliminare di **PTV Map&Market Planner** per la rappresentazione della propria rete commerciale, ha deciso di affidarsi a **PTV Map&Market Premium** per l'analisi e la valutazione della forza vendita.



Obiettivi del progetto:

Migliorare l'efficienza delle operations retail, attraverso la razionalizzazione dei percorsi e degli itinerari di visita della forza vendita, nell'ambito delle diverse aree di competenza.

Risultati:

Alessandro Cerutti | Marketing Manager di Continental Italia spiega:

“Abbiamo elaborato degli itinerari suggeriti, basati su frequenze di visita impostate in ragione di una opportuna segmentazione del parco clienti.

In questa fase, con l'aiuto del software, è stato possibile identificare tutti quei clienti che, dal punto di vista del costo beneficio, risultano essere diseconomici da visitare. I clienti diseconomici verranno gestiti da Continental attraverso modalità di interfaccia remota (telesales e B2B), liberando risorse umane da riallocare in modo più efficiente.

Il risultato della razionalizzazione è misurato attraverso una indicizzazione a livello di costo per unità venduta delle operations”

Herbert Farci | Marketing Specialist di Continental e principale utente del software, dice di PTV Map&Market:

“L'applicativo dà la possibilità di vedere subito visivamente la scelta delle impostazioni dei parametri.

L'opportunità di operare contemporaneamente tra clienti e forza vendita, tramite le allocazioni, permette di attivare filtri che danno la possibilità di avere una fotografia del singolo uomo di vendita, a cui è possibile applicare delle isocrone che permettono di calcolare al meglio tempi di gestione portfolio clienti e costi dell'uomo di vendita.”