USIAMO I DATI DEL TUO ERP PER PROPORTI AZIONI CHE CREANO EFFICIENZA

Bua Srl – Adriano Busolin

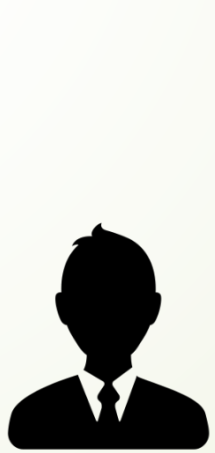
1. Obbiettivo

Da fornitori di strumenti…





…a fornitori di soluzioni per incrementare il business!





2. Metodologia operativa

Preleviamo una serie di informazioni gestionali (preventivi, ddt, anagrafiche, scritture contabili)







Rielaboriamo i dati da remoto (ogni giorno/ogni settimana) e facciamo le nostre valutazioni





Li sottoponiamo ai responsabili di funzione per “indirizzare” l’attività quotidiana (che cliente sollecitare, che fornitore strigliare ecc)

3. Dettagli di soluzione



Grazie alla nostra esperienza possiamo collegarci e rifornire di dati il nostro sistema partendo da qualsiasi piattaforma ERP. (Microsoft, AS400, SQL, Oracle, altri ancora). Tramite dei Web services riceviamo le informazioni necessarie in ogni momento della giornata



I nostri consulenti conoscono il settori distributivi ITS, Elettrico, Ferramenta, Ricambisti da oltre vent'anni. Operiamo con i nostri ERP su più di 250 aziende in Italia e con questa soluzione seguiamo 5 società. Da quando utilizzano i nostri servizi e consigli crescono tutti sia di fatturato che di marginalità.



Sfruttiamo tecnologie molto diffuse per comunicare le azioni correttive ai key users, report via mail o fogli di calcolo di facile lettura

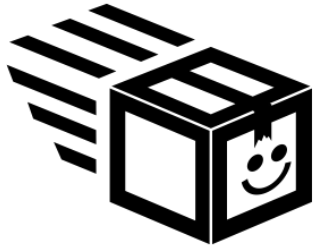
4. Cosa potete ottenere

La lettura dei Vostri dati gestionali e la conseguente rielaborazione della nostra struttura di consulenti, crea una serie di **proposte operative** che vi consentono di:

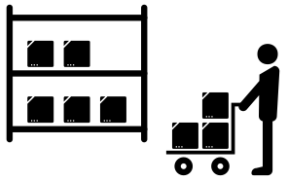
Incremento della raccolta ordini



Incremento delle consegne materiale giornaliere



Migliorare le performance del magazzino



Proiettare le situazioni economico/patrimoniali aziendali a breve e a lungo periodo



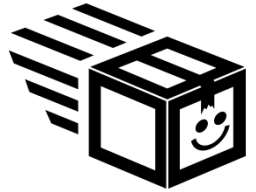
5. Dettagli operativi

Come si incrementa la raccolta ordini



Prima di tutto bisogna saper analizzare le attuali performance aziendali con un semplice **monitor per misurare il tasso di buon fine dei preventivi emessi** in un determinato periodo; successivamente con il nostro riepilogo sintetico e dettagliato sui **preventivi in essere per attività di revisione giornaliera** si possono **definire delle azioni o prendere decisioni** "corrette" e realmente utili al business e tracciare le azioni fatte e da fare. Conseguentemente si **possono controllare le performance** con un monitor di raccolta ordini mensile confrontandolo al target e sviluppare una proiezione a breve periodo.

Strumenti per sollecitare ed incremento le consegne giornaliere



Alle persone preposte, che potrebbero essere anche semplici operatrici/operatori telefoniche e non più persone ad alta specializzazione, inviamo una sintesi e un dettaglio degli **ordini clienti consegnabili totalmente oppure parzialmente** con una serie di informazioni a lato sul perché sono parzialmente consegnabili, il tutto per poter lavorare velocemente senza perdere tempo a raccogliere informazioni sparse in azienda; si fornisce anche un semplice sistema di tracciabilità delle azioni/decisioni. Si realizza e condivide anche un **monitor dell'andamento consegne mensili** confrontato sul target con un occhio di riguardo sulla sua ripercussione sul conto economico. Saranno sempre visibili e quindi analizzabili o dettagli degli **ordini fornitori scaduti che bloccano consegne ordini clienti** scaduti.

5. Dettagli operativi

Analisi delle performance del magazzino



Dopo aver definito con il cliente i principali indici di controllo, per esempio; rotazione, redditività, coperture, margini, scorte ideali e giacenze operative si elaborano e controllano report per fornitore, marca e altri aggregati da definire; conseguentemente forniamo informazioni sulle azioni di miglioramento consigliate. Si definiscono i **"cadaveri" ed esuberi** e si propongono azioni operative di smaltimento e contenimento. Si **determinano ed evidenziano le rotture di stock e relative vendite perse** quindi si propongono le azioni di recupero.



Analisi economica dell'azienda

Attraverso un conto economico riclassificato a margine di contribuzione si forniscono informazioni sintetiche sulle performance aziendali anche per centro di costo; si effettuano anche proiezioni a fine esercizio

6. Risultati dei nostri clienti

Crescita di fatturato media del 4% per le aziende clienti che erano stabili nell'ultimo periodo

Inversione di tendenza per quei clienti che erano in costante calo di fatturato

Percezione di affidabilità maggiore da parte dei clienti che vengono ricontattati per aggiornare i preventivi e per comunicargli le offerte in corso

Aumento del servizio grazie ad un preciso recall a fronte del materiale disponibile per le consegne

Aumento della sicurezza sulle decisioni prese a fronte di dati affidabili

