



digas

LA PAROLA AL CLIENTE

“L’implementazione tecnologica avvenuta in ambito aziendale ha consentito di ottimizzare settori che fino a oggi erano stati gestiti manualmente e che comportavano un importante dispendio di risorse finanziarie oltre che di tempo. L’utilizzo di un software modulare, inoltre, consente di poter adattare il terminale alle singole necessità dell’operatore e dell’azienda in relazione alla tipologia di lavoro da svolgere che molto spesso, visto il settore in cui operiamo, è strettamente collegata alla stagionalità del momento”.

Dott. Paolo De Luca – Legale Rappresentante Digas

PROFILO DEL CLIENTE

La Digas s.r.l., concessionaria esclusiva AGIPGAS, è un’azienda che da oltre 50 anni opera sull’intero territorio regionale nella commercializzazione di prodotti petroliferi quali GPL sfuso, GPL in bombole - Gasolio per riscaldamento, autotrazione e per l’agricoltura.

Oggi, grazie all’alto numero di addetti – una cinquantina tra impiegati, tecnici e autisti – e ad una organizzazione completa, la Digas può garantire un servizio di consegna e assistenza sempre rapido e puntuale, nella volontà di mantenere una costante qualità del prodotto, sempre nell’interesse e nel rispetto dell’utente finale.

L’ESIGENZA

Digas si è rivolta ad Aton con l’obiettivo di migliorare l’efficienza dell’intera rete distributiva e manutentiva e di ridurre i costi di gestione dell’intera struttura. L’azienda aveva in particolare l’esigenza di semplificare la pianificazione delle attività lavorative e, al tempo stesso, trattare con la massima efficienza una maggiore quantità di dati. È emersa pertanto la necessità di rinnovare a livello informatico tutta l’area *mobility*, che comprende sia gli operatori mobili in tentata vendita, sia i tecnici che prestano servizi di gestione e manutenzione degli impianti (serbatoi ed estintori) e di lettura contatori per sistemi canalizzati.

LA SOLUZIONE

Aton ha studiato per Digas una soluzione completa ed integrata per governare l'intera area mobility (gestione della tentata vendita e automazione di manutentori e letturisti) avvalendosi di tecnologie come lettori laser di barcode, Bluetooth, WI-FI, GPRS.

L'operatore invia i dati raccolti dal terminale sul campo direttamente all'ERP aziendale, ricevendo a sua volta i dettagli utili alle attività successive. Tutti gli operatori utilizzano un unico software, installato sul terminale portatile, indipendentemente dalle attività svolte.

Dalla sede, in base alle specifiche attività che l'operatore andrà a svolgere, si abilitano nel terminale i moduli software di competenza (struttura modulare). Il venditore di GPL sfuso, ad esempio, potrà effettuare anche le letture, mentre al manutentore esterno potrà essere inibita la gestione della vendita, pur potendo effettuare all'occorrenza la lettura.

La soluzione è predisposta per una futura localizzazione dei mezzi e per offrire un supporto alla navigazione.

I VANTAGGI

Questi sono i principali vantaggi della soluzione fornita da Aton:

- migliorare l'efficienza dell'intera rete distributiva e manutentiva grazie alla possibilità:
 - o per l'operatore di tentata vendita di conoscere in dettaglio i prodotti caricati (quantità e tipologia) e di emettere i documenti di consegna
 - o per gli installatori/manutentori di inserire direttamente i dati in formato elettronico, consultare uno storico, emettere i rapporti di intervento e monitorare l'attività di consegna e manutenzione degli estintori
 - o per i letturisti di identificare univocamente il contatore da leggere
- saper coniugare la standardizzazione - un solo applicativo e un solo modello di terminale - con la flessibilità, sia a livello software, grazie ai diversi moduli disponibili, sia a livello hardware, grazie alla possibilità di selezionare varie tipologie di stampanti a seconda dei diversi utilizzi;
- garantire al cliente una reportistica sulle manutenzioni più completa rispetto a quella dei concorrenti per quantità di dati e qualità delle informazioni inviate.