

MODD 2012

CONSULTA LA **PRIMA DIRECTORY ITALIANA**
DEGLI **SVILUPPATORI MOBILE**

ICT4Executive ▶

Corriere **Comunicazioni** ▶

cerca nel sito 🔍

Accedi ▼



SOLUZIONI PER L'INNOVAZIONE DEL BUSINESS

WIRELESS

INNOVATION



Approfondimenti

Interviste

Business Case

News

MODD

Events

White Paper

Le tecniche e i suggerimenti per implementare una soluzione Cloud



Scarica il White Paper

HOME » Business Case » Camon, due device mobili sincronizzati per il processo di vendita

Like 0 Tweet 0 Share 4 CONDIVIDI

SALES FORCE AUTOMATION

Camon, due device mobili sincronizzati per il processo di vendita

Una soluzione basata su Samsung Galaxy Note per i venditori, Galaxy Tab 10.1 per i clienti, e un'App che gira su entrambi: sviluppata da Aton, è stata adottata dal gruppo specialista di prodotti 'pet care'

Seguici anche su



Trasformare il processo di vendita, basandolo su due dispositivi mobili diversi, ma sincronizzati: un **'maxi' smartphone** per il venditore, e un **tablet** per il cliente. E' questo in sintesi il progetto intrapreso da **Camon**, gruppo veneto tra i principali attori italiani nel settore del 'pet care' (prodotti per animali da compagnia), che per la propria rete di vendita ha adottato la soluzione **onSales Twin Tablet edition di Aton**.

La soluzione in pratica si basa su un'applicazione, Twin Tablet, che gira appunto su due device diversi: un **Samsung Galaxy Note** per l'agente di vendita – uno dei più grandi smarphone sul mercato, grazie allo schermo da 5.3" - e un **Samsung Galaxy Tab 10.1** per il cliente. I due possono così sfogliare contemporaneamente il catalogo prodotti, consultandolo ciascuno sul proprio dispositivo: i due strumenti infatti comunicano tra loro e mantengono sincronizzata la visualizzazione del catalogo.

L'applicazione Twin Tablet è poi integrata con **.onSales, la soluzione per le vendite in movimento** sviluppata da Aton su Android, che consente di gestire tutti i dati relativi al cliente (anagrafica clienti e prodotti, ordini precedenti, situazione finanziaria), pianificare attività (nuovi appuntamenti e ricezione attività da sede centrale), inviare ordini e preventivi, creare report. Con onSales l'agente accede quindi a una serie di informazioni aggiuntive sul prodotto come prezzo, quantità, eventuali promozioni e politiche di vendita, che il cliente finale su Twin Tablet non vede direttamente.

Ridotti del 90% i tempi di raccolta dell'ordine

“Elemento distintivo della soluzione, che è stata costruita ad hoc partendo dall'analisi delle esigenze di Camon – spiega in un comunicato Giovanni Bonamigo, Marketing & Innovation Director di Aton - è la possibilità di consentire a uno dei due strumenti di **pilotare la navigazione e disegnare un vero e proprio percorso personalizzato** per rendere più interattiva e dinamica l'azione di vendita. In questo modo l'agente può guidare il cliente mostrandogli i prodotti che vuole proporgli, e il cliente può sperimentare una shopping experience personalizzata, indicando i prodotti che desidera”.

L'immediatezza e la semplicità d'uso della piattaforma hanno consentito di **ridurre di oltre il 90% i tempi richiesti per la raccolta dell'ordine**, sia per l'agente sia per il cliente. “Una soluzione di raccolta ordini che coinvolge direttamente il cliente nel processo di vendita rappresenta un cambio epocale da cui non si può più tornare indietro - afferma nel comunicato **Roberto Canazza, Presidente di Camon Group** -. Semplicità, velocità, immediatezza, riduzione dei costi sono elementi chiave che ci garantiscono un notevole vantaggio competitivo sul mercato”.

Per rendere più immediato e veloce il processo di raccolta degli ordini ricorrenti, Aton ha inoltre sviluppato **una App dedicata ai clienti Camon** che consente di navigare nel catalogo prodotti, organizzato per sezioni, e di creare una lista di articoli desiderati da condividere come 'Wish List' al proprio commerciale di riferimento.

TAG: [Camon](#), [Aton](#), [Samsung](#), [Galaxy Note](#), [Galaxy Tab](#)

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Archivio Newsletter



FEED DA: **ICT4Executive**

Le sfide della compliance fra sicurezza IT e comportamenti delle persone

PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Google e Unioncamere insieme per i distretti

RICERCHE

Il Cloud alla conquista dell'ufficio

ANALISI

Le 8 tecnologie alla base dell'Internet of Things

CORRELATI

SALES FORCE AUTOMATION



La gestione ordini di Illva Saronno va sul tablet

MOBILE APP



Renault Italia, un'App per vendere ricambi

MOBILE PAYMENT



Pagamenti con carta di credito su iPhone e iPad per la forza vendita di Just Eat

SALES FORCE AUTOMATION



Mobile CRM per la forza vendita di Unox

STRATEGIE

Red Hat, l'open source piace alle grandi aziende. E ora largo al cloud

- Progetto editoriale
- Contatti
- Archivio Newsletter
- Mappa del sito

Le tecniche e i suggerimenti per implementare una soluzione Cloud

Scarica il White Paper



Copyright © 2013 - ICT & STRATEGY s.r.l. P.IVA 05710080960 - Tutti i diritti sono riservati

Approfondimenti - Interviste - Business Case - News - MODD

Powered by

