

Camon: un nuovo modello di vendita con la soluzione onSales Twin Tablet di Aton

*Semplicità, velocità, immediatezza, riduzione di oltre il 90% dei tempi di raccolta dell'ordine
gli elementi chiave per la competitività sul mercato*

Camon, il gruppo italiano leader nel mondo del pet, che offre prodotti e soluzioni per il benessere degli animali da compagnia, ha adottato per la propria rete vendita la soluzione **onSales Twin Tablet edition** di **Aton S.p.A.**

L'applicazione, basata su due dispositivi diversi, uno per l'agente, il **Samsung Galaxy Note**, e uno per il suo cliente, il **Samsung Galaxy Tab 10.1**, permette all'agente e al cliente di 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 integrata con **.onSales**, la soluzione di Aton per le vendite in movimento sviluppata 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. Grazie ad onSales l'agente può disporre di una serie di informazioni aggiuntive sul prodotto come prezzo, quantità, eventuali promozioni e politiche di vendita che il cliente finale non vede direttamente.

"Elemento distintivo della soluzione, che è stata costruita ad hoc partendo dall'analisi delle esigenze di Camon" afferma Giovanni Bonamigo, Marketing&Innovation Director di Aton "è la possibilità di consentire, ad 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 con mano 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, permettendo non solo all'agente, ma anche al cliente di concentrarsi maggiormente sulle attività strategiche per le relazioni di business.

"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 Roberto Canazza, Presidente 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.

Aton S.p.A., System Integrator che da oltre 20 anni aiuta le aziende a far dialogare i propri sistemi con soluzioni informatizzate per la forza lavoro in movimento lungo tutta la Supply Chain: vendite, produzione, logistica, distribuzione, tracciabilità delle merci e post-vendita.

Offre software, servizi e prodotti opportunamente selezionati, un Service Desk multilingua per utenti mobili che operano in tutto il mondo, il tutto grazie ad un team di professionisti presenti in Italia e all'estero. (**aton.eu**)

Contatti stampa per maggiori informazioni e richieste di materiale:

Contatti Stampa ATON

Denisa Zara
Corporate Communications Manager ATON S.p.A.
Tel: +39 0422 618521
Fax: + 39 0422 618585
E-mail: denisa.zara@aton.eu