

Net&Note / Smartphone / **Tablet** / E-book

Cerca in Tablet



.onSales Twin Tablet edition

.onSales Twin Tablet: per vendite in mobilità più efficienti



16 Maggio 2012

Il Gruppo Aton ha presentato un'innovativa soluzione su doppio tablet in grado di rendere più efficace ed interattiva la relazione fra agente e cliente.

Si chiama **.onSales Twin Tablet**, l'interessante soluzione per la gestione informatizzata delle vendite, lanciata dal Gruppo Aton, azienda leader nel settore dell'Enterprise Mobility, basata su due dispositivi

sincronizzati, uno per l'agente e uno per il suo cliente.

I device mobili, soprattutto **smartphone e tablet sono ormai sempre più presenti nella quotidianità di ciascuno**, sia che ci si trovi sul luogo di lavoro che a casa. Questi dispositivi rappresentano, inoltre, degli strumenti di grande utilità, molto apprezzati da gran parte delle aziende, che consapevoli del loro potenziale, li utilizzano per implementare azioni di vendita delle più svariate tipologie.

Twin Tablet rappresenta un passo avanti rispetto alle classiche soluzioni di vendita a catalogo: **la galleria prodotti viene infatti presentata contemporaneamente su due dispositivi**, quello in mano all'agente e quello in mano al cliente. L'applicazione mantiene sincronizzate le due maschere, ma uno dei due strumenti, che possono essere due tablet, ma anche un tablet ed uno smartphone, ha la **possibilità 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 sfogliare il catalogo sul proprio tablet mostrando nello stesso momento sul dispositivo del cliente i prodotti che vuole proporgli.

Twin Tablet è integrata con **.onSales Android Edition**, la soluzione di Aton per le vendite in movimento sviluppata su Android che consente non solo di **visualizzare cataloghi, prodotti e listini, ma anche di gestire tutti i dati relativi al cliente** (anagrafica, ordini precedenti, appuntamenti, situazione finanziaria), **inviare ordini e preventivi, creare report**. Collegandosi ad onSales l'agente può quindi 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.

“Il cliente di oggi, abituato ad utilizzare tablet e smartphone anche nella vita quotidiana, vuole un'esperienza di acquisto sempre più coinvolgente ed interattiva.” afferma Giovanni Bonamigo, Marketing&Innovation Director del Gruppo Aton *“Lo abbiamo sperimentato sul campo, affiancando l'agente nella sua attività di vendita. Così è nata l'idea di coinvolgere direttamente il cliente finale permettendogli di toccare con mano il catalogo e guidare lui stesso l'esperienza di acquisto. Punto di forza di Twin Tablet è quello di essere una soluzione voluta dal mercato, la prima in grado di creare un livello d'interazione fra agente e cliente tanto evoluto”.*

La flessibilità della piattaforma consente di **sincronizzare, via wireless, non solo due tablet**



ALTRO IN DEVICE \ Tablet

- .onSales Twin Tablet: per vendite in mobilità più efficienti
- Lenovo e Toshiba annunciano i nuovi Tablet - Video
- StudyBook Intel: il tablet per la scuola
- Google Nexus Tablet: è sfida contro iPad e Kindle Fire
- Amazon: pronta l'invasione di tablet
- Panasonic: Toughpad FZ-A1 primo tablet Android



I PIU' VISTI+

- Galaxy Tab 10.1 e 10.1V: le differenze oltre allo spessore
- Olipad 100, il tablet Olivetti in vendita da domani
- L'iPad 2 potrebbe essere svelato il 13 febbraio
- Arrivano i tablet Acer: ecco i prezzi
- Il Galaxy Tab 10.1 "slim" arriva a luglio, per 599 Euro
- Olivetti mostra in video l'anteprima dell'Olipad 110

identici, ma anche due dispositivi con sistemi operativi diversi (es. iOS e Android, tablet e smartphone).

“Questa soluzione nasce nel mondo b2b, che più di altri ha recepito le sfide e la continua evoluzione che il mondo digitale impone”, conclude Bonamigo, “ma può essere applicata trasversalmente a tutti i settori merceologici e trovare la sua massima realizzazione **nella relazione tra cliente e consumatore finale in ambito b2c**”.

[Home Page](#)

[Successiva](#)

Commenti **0**

[I commenti sono soggetti a moderazione](#)

Nessun commento per questo articolo.

[Effettua il login per commentare questa notizia](#)

21 Maggio 2012, 9:30

mat

2010 © Mat Edizioni
P.IVA 06538170967
Tutti i diritti riservati

[Contatti](#) | [Mappa](#)