



DETTAGLI PROGETTO

TIPOLOGIA: Sales Automation

FOCUS: Aggiornamento della pipeline di vendita

CATEGORIA: Produttività

Piscine Castiglione è leader mondiale nella costruzione e vendita di piscine interrato, con un'offerta di soluzioni innovative adattabili ad ogni esigenza e desiderio.

Una realtà italiana di prestigio le cui rilevanti dimensioni del business a livello global sono legate alla performance di una rete di vendita estesa e complessa, fra operatori interni ed esterni all'azienda.

Grazie alla consulenza strategica di Studio Cappello - Digital Marketing Agency - e allo sviluppo di un'applicazione mobile e web da parte di Metide, Piscine Castiglione è riuscita ad ovviare ad un problema di gestione ed utilizzo del dato, derivante dai processi di vendita.

LA SFIDA

La direzione commerciale dell'azienda ha rilevato come il dato di pipeline presente nel CRM fosse sempre "in ritardo" rispetto all'effettivo status delle trattative commerciali.

Il processo di rilevamento da parte dei vari field account non avveniva in fatti in maniera coerente con le visite e gli appuntamenti evasi ma in ritardo rispetto ai medesimi.

Capitava quindi che una trattativa che si era sbloccata in una certa data, venisse segnalata come tale solo dopo settimane, quando il sales rep produceva il relativo data entry.

Si è pensato allora di utilizzare la tecnologia mobile per creare un sistema di notifiche, legato alle varie agende, che stimolasse la rete vendita all'aggiornamento delle trattative sul sistema CRM in maniera tempestiva, con l'obiettivo di garantire a livello centrale dati aggiornati che riflettessero il reale stato del business e dei relativi forecast.

LA SOLUZIONE

Studio Cappello ha studiato ed analizzato la soluzione a livello strategico, proponendo l'integrazione di un'app mobile nativa con il CRM Zoho in uso in azienda.

Studio Cappello si è occupato anche dell'ergonomia dell'app e dei sistemi di mappatura dei KPI in relazione al CRM e agli strumenti di data analisi. Metide si è occupata della realizzazione completa del prodotto, a partire dal design dell'interfaccia semplice ed accattivante, fino set-up del servizio di notifiche push, passando naturalmente per la consueta parte di sviluppo nativo per iOS-Android e della controparte web per uso da desktop.

Il risultato è stata un'applicazione di produttività che la forza vendita di Piscine Castiglione utilizza quotidianamente per l'aggiornamento delle trattative "dal campo", grazie alla possibilità di fare data entry immediato su alcuni campi chiave quali, ad esempio, forecast e status della trattativa.

The screenshot displays a contact management interface for 'Piscine Castiglione'. At the top, the company logo and name are visible, along with a hamburger menu icon. Below the header, a message states 'Hai 8 contatti in gestione.' (You have 8 contacts in management). The main area shows a list of contacts, each with a date, a name, a star rating, and a set of action icons. The 'GESTISCI' (Manage) button is highlighted in orange for each contact. The bottom navigation bar includes icons for 'Il tuo stato' (Your status), 'Nuovi' (New), 'Gestiti' (Managed), and 'Report'.

Piscine Castiglione

Hai 8 contatti in gestione.

10 agosto 2018 ☆☆☆☆☆

Giuseppe Verdi

Tel. Visita Offerta Attesa Goal Perso Curioso

GESTISCI g.verdi@composer.com

14 giugno 2009 ★★★★★

Antonio Vivaldi
Mestre-Venezia 30174

Tel. Visita Offerta Attesa Goal Perso Curioso

GESTISCI 041/914871 a.vivaldi@gmail.com

04 marzo 2019 ☆☆☆☆☆

Gioachino Rossini

Tel. Visita Offerta Attesa Goal Perso Curioso

GESTISCI rossini1792@gmail.com

12 giugno 2009 ★★★★★

Antonio Salieri
Cirè 88813

Tel. Visita Offerta Attesa Goal Perso Curioso

Il tuo stato Nuovi Gestiti Report

FEATURE

INTEGRAZIONE CON IL CRM AZIENDALE (ZOH)

Il dato è unico ed integrato.

DISTRIBUZIONE PRESSOCHE TOTALE

L'app è stata sviluppata per iOS, Android e web garantendo di poterla installare o visualizzare su qualsiasi dispositivo in uso sia dai referenti interni sui quali l'azienda esercita controllo, che per quelli esterni.

PROCESSO FLUIDO E AGGIORNATO

La possibilità di inserire i dati salienti delle trattative nel momento stesso in cui gli agenti le gestiscono garantisce a livello manageriale una visione della pipeline di vendita sempre aggiornata e coerente.

GAMIFICATION

Per incentivare tutti i venditori all'adozione del nuovo sistema, è stato integrato nell'app un sistema di punteggi che premia appunto coloro che lo utilizzano.

DICONO DI NOI

La nostra agenzia Studio Cappello ha progettato una soluzione molto interessante per l'annoso problema dei dati di vendita.

Quando è stato il momento di doverla realizzare operativamente si sono affiancati a Metide, indicandolo come partner competente ed affidabile.

Siamo davvero soddisfatti del risultato raggiunto; già dopo i primi mesi dall'adozione l'app ha mostrato i suoi frutti ed i dati di vendita sono molto più attendibili che nel passato.

Ringraziamo quindi Studio Cappello e Metide per la professionalità con cui hanno gestito la parte strategica ed operativa del progetto.

Carla Beatini, Divisione Marketing - Ufficio PR, Web&Social Marketing

Daniele Bevilacqua, Area Manager - Concessionari & Piscine Service