

casehistory



Un sistema integrato per un'azienda integrata

CLIENTE

Acqua dell'Elba

SETTORE MERCEOLOGICO

Produzione di profumi, cosmetici, saponi e simili

NUMERO ADDETTI

200

FATTURATO

61 milioni

SITO INTERNET

www.acquadellelba.com

Soluzioni Zucchetti in uso:

AdHoc Infinity

Infinity CRM

HR Presenze e Workflow

La società è nata più di vent'anni fa come impresa familiare, tre i fondatori: Fabio, Chiara e Marco con l'obiettivo di produrre profumi di alta qualità ed eccellenza. Ha la propria sede a Marciana Marina, dove sono situati i loro laboratori e da dove nascono le idee ispirate dalle fragranze dell'isola d'Elba.

Conta 28 negozi monomarca: 19 all'Isola d'Elba e 9 nelle vie più prestigiose delle città di Roma, Firenze, Siena, Lucca, Venezia, Como e Palermo - inoltre ha una rete di distribuzione di 580 profumerie clienti sparse su tutto il territorio nazionale. Oggi Acqua dell'Elba è un'azienda solida che ha altresì un buon riscontro nel mercato estero e da molti anni mercifica anche accessori di abbigliamento e manifattura.



ESIGENZE DEL CLIENTE

Acqua dell'Elba utilizzava due gestionali distinti, uno per la contabilità di magazzino ed un altro per la contabilità fiscale, ma non erano sufficienti a coprire la moltitudine di operazioni quotidiane.

La **struttura aziendale** è **complessa**, nelle sue attività annovera: l'ideazione del prodotto, la produzione, il confezionamento, la vendita attraverso vari canali (web, store diretti ed affiliati, catene di distribuzione specializzate in Italia e all'estero, oltre ad utilizzare Agenti ed Agenzie per una distribuzione capillare) e la connessione fra ecommerce, retail e distribuzione.

La criticità maggiore era dunque la manca di comunicazione tra i vari gestionali e i rispettivi organi di vendita.

L'obiettivo pertanto era individuare un **sistema che potesse rispondere a tutti i fabbisogni aziendali mettendo in connessione ogni singolo processo.**

PROGETTO REALIZZATO

Abbiamo svolto una consulenza tesa a mappare i processi esistenti con l'obiettivo di efficientare gli stessi, attraverso l'introduzione di un **sistema integrato**, che potesse gestire i cicli passivo, attivo e fiscale garantendo un maggior controllo nella gestione aziendale e delle performance.

Con le nuove implementazioni, adesso il **gestionale dialoga con i sistemi di vendita**, quindi il risultato è un **controllo automatizzato**. Si è raggiunto l'abbattimento dell'inserimento manuale dei dati.

E' stato fatto un ulteriore lavoro di integrazione tra i sistemi di vendita e la **spedizione della merce**, il **sistema di logistica** è stato **perfezionato** in accordo coi principali corrieri.

Inoltre, grazie all'integrazione del **CRM** coi vari canali di vendita, oggi l'azienda è in grado di segmentare la clientela migliorando le **campagne marketing** con dei tools pre e post vendita.

SVILUPPI FUTURI:

Integrare anche la gestione dei POS retail e il meccanismo di fidelizzazione cliente grazie a soluzioni marketing in cloud.

PERCHE' ZUCCHETTI?

Risponde il Chief Operations Officer :

Ad Hoc Infinity di Zucchetti è risultato essere il sistema che rispondeva al maggior numero di Business Requirements.

Tale gestionale è un **sistema in grado di coprire la gran parte del fabbisogno di un'azienda piccola, ma complessa** come la nostra. Molto apprezzata è stata la capacità del PM nel dare sempre risposte pronte ed efficaci a qualsiasi criticità si sia riscontrata in fase di implementazione.

Il team di sviluppatori si è inoltre rivelato perfettamente in grado di sviluppare soluzioni customizzate che andassero a coprire per intero le necessità di Acqua dell'Elba.