



Con un sistema che integra i dispositivi palmari alla rete aziendale, Praesidium ha lanciato sul mercato una soluzione originale ed efficace per il trade marketing. L'innovativa soluzione, denominata M³, è stata sviluppata da Microsys utilizzando la piattaforma Microsoft.

Scenario

Praesidium è una società di trade marketing che supporta le aziende nel miglioramento dei processi di vendita con servizi di consulenza, soluzioni e strumenti in grado di agire e operare nei confronti di diversi target: distribuzione, forza vendita e consumatore finale.

"La nostra esperienza ci ha portato a intervenire in aree specifiche offrendo informazioni e implementazioni nel punto di vendita per consentire ai nostri clienti di ottenere una migliore visibilità sugli scaffali e maggiori vendite", spiega Enrico Babucci, Presidente di Praesidium. L'obiettivo primario è di garantire ai clienti ciò di cui hanno bisogno: un efficiente processo di controllo dei punti di vendita, sia sotto l'aspetto informativo sia sotto quello dell'implementazione delle attività in loco.

Esigenze

"Abbiamo colto alcune problematiche all'interno del processo di monitoraggio dei punti di vendita, dovute molto spesso a una gestione non innovativa di grandi quantità di dati", continua Enrico Babucci. "Occorrevano sistemi per gestire le informazioni sul territorio, non solo con il telefono o la posta elettronica, ma in maniera strutturata, aggregata e, soprattutto, costruttiva.

Questa necessità nasceva dall'incontro tra le varie attività quotidiane di merchandising, di vendita, di posizionamento del materiale di comunicazione, di gestione delle informazioni,

Informazioni Generali

Profilo

Praesidium è una società di trade marketing, che supporta le aziende nel miglioramento dei processi di vendita con servizi di consulenza, soluzioni e strumenti di comunicazione alla forza di vendita, servizi di marketing verso il consumatore finale, posizionamento e pubblicità verso il marketing, azioni dirette, incentivi, e altro ancora. Nel 2002 ha fatturato 6 milioni di Euro e opera su tutto il territorio nazionale con un organico di 47 persone.

Situazione

Creare un processo di controllo dei punti di vendita sia sotto l'aspetto informativo sia sotto quello dell'implementazione delle attività in loco. Le attività di merchandising, di vendita, di posizionamento, di comunicazione e di gestione delle informazioni richiedevano l'uso di uno strumento avanzato per raccogliere i dati, incrociarli tra loro e rielaborarli.

Soluzione

Microsys ha sviluppato M³, una soluzione su palmare basata su tecnologia Microsoft[®] che permette di raccogliere i dati sul punto vendita e trasferirli su un database SQL Server. La comunicazione, bidirezionale, sfrutta ActiveSync[®], meccanismo di sincronizzazione fornito da Microsoft insieme ai palmari delle aziende produttrici. Le interrogazioni, la presentazione dei dati, l'aggregazione e la selezione per l'importazione dei dati dal palmare, sono operazioni semplici e intuitive.

Partner

Microsys, Microsoft Gold Certified Partner

Prodotti

Microsoft Windows[®] 2000 Server, Microsoft SQL Server 2000, Microsoft Visual Basic[®], Microsoft Windows CE Pro, Microsoft Pocket Access, Microsoft Internet Information Services 5.0.

Vantaggi

Ciascun palmare, affidato a operatori sul territorio nazionale, riceve e può fornire informazioni in tempo reale. Un maggiore volume di dati è gestito più velocemente e con una più alta precisione. L'evoluzione futura prevede la possibilità di una sincronizzazione diretta in VPN e un'ulteriore semplificazione delle comunicazioni.



"L'esigenza principale dei nostri clienti era di raccogliere una grande e diversificata mole di informazioni e di ricevere risposte specifiche generate 'ad hoc'. Il problema che si poneva era, quindi, in ultima analisi, quello di trovare la giusta soluzione informatica che velocizzasse lo scambio dei dati, fornisse informazioni accurate ai clienti e coprisse tutte le attività svolte sul campo da Praesidium".

Enrico Babucci
Presidente di Praesidium

di creazione di questionari e dati. Si doveva, quindi, pensare a come raccogliere i dati per poi incrociarli tra loro con un sistema tecnologicamente avanzato. La logica che muoveva la società era dunque quella di trovare soluzioni per il trade marketing con sistemi originali ed efficaci. L'esigenza principale dei nostri clienti era di raccogliere una grande e diversificata mole di informazioni e di ricevere risposte specifiche generate 'ad hoc'. Il problema che si poneva era, quindi, in ultima analisi, quello di trovare la giusta soluzione informatica che per rendere più rapido lo scambio dei dati, fornisse informazioni accurate ai clienti e coprisse tutte le attività svolte sul campo da Praesidium".

Infrastruttura tecnologica di partenza e problematiche

"Abbiamo iniziato a esplorare varie possibilità costruendoci una visione di come avremmo dovuto operare", spiega Luca Miglio, Amministratore Delegato di Praesidium. "La soluzione è arrivata in concomitanza con la partenza di alcuni progetti consistenti e con la necessità di gestire la raccolta d'informazioni relative a differenti prodotti individuando, per ciascuno di essi, il quantitativo in esposizione e a magazzino, la posizione nell'area di vendita e la relativa qualità espositiva, il suggerimento dei quantitativi da riordinare in funzione delle stime di rotazione del prodotto, la gestione dell'ordine e un questionario. Oltre a questo, servivano le informazioni anagrafiche relative al punto di vendita, che andavano raccolte con l'obiettivo di compiere l'analisi sulla base dei dati geografici, di quelli di canale e di altri parametri fondamentali". C'erano da valutare e risolvere problematiche relative al differente sistema di codifica dei prodotti utilizzato da clienti e retailer, bisognava pensare ad anagrafiche dettagliate di fornitori e prodotti e strutturare la gestione degli assortimenti dei singoli punti di vendita con l'aggiunta d'informazioni atte ad aumentarne le potenzialità.

Il palmare e il suo software

"Individuati i problemi, abbiamo pensato a uno strumento adatto per risolverli", illustra Luca Miglio. "Abbiamo quindi scelto di servirci di un dispositivo palmare, che permettesse di gestire e raccogliere informazioni sul territorio, sfruttando le caratteristiche di immediata disponibilità e di lunga autonomia del dispositivo stesso. Da qui la scelta di chiedere a Microsys, Microsoft Gold Certified Partner, una soluzione software che consentisse di gestire molto bene le informazioni sui prodotti direttamente nel luogo dove essi vengono venduti, cioè sullo scaffale".

Microsys aveva la possibilità di sviluppare un software di massima compatibilità con gli strumenti di lavoro interni ed esterni. Praesidium lavora in grande maggioranza con aziende dotate di sistemi operativi e pacchetti applicativi di Microsoft. Il problema, quindi, era quello di trovare una soluzione integrabile con gli strumenti già utilizzati e, soprattutto, con una

compatibilità anche per il futuro. Il sistema operativo per i dispositivi palmari esisteva già: Microsoft Windows CE, con una serie di applicazioni native in grado di colloquiare con tutti i sistemi. È stato, così, relativamente semplice pensare al tipo di piattaforma necessaria.

M³, la soluzione palmare basata su software Microsoft

Dopo un'analisi accurata della situazione è stato definito il funzionamento della struttura dei dati e del sistema di comunicazione. È così nato M³, una soluzione su palmare che utilizza la piattaforma Microsoft. Il palmare raccoglie i dati sul punto di vendita tramite un programma sviluppato ad hoc e una base dati Microsoft Pocket Access, applicazione del tutto compatibile con l'infrastruttura tecnologica di Praesidium.

Il sistema server per la gestione database è Microsoft SQL Server 2000 in ambiente di rete Windows 2000 Server. Un sistema sviluppato con Microsoft Visual Basic ha permesso di creare l'interfaccia con cui gestire i dati su SQL Server 2000: questa soluzione si occupa delle interrogazioni, della presentazione "familiare" dei dati all'utente, dell'aggregazione e della selezione di tutte le opzioni per permettere poi l'importazione/esportazione delle informazioni sul palmare. La comunicazione è bidirezionale e il sistema è nato con l'idea di sfruttare ActiveSync, il meccanismo di sincronizzazione nativo di Microsoft Pocket PC. ActiveSync si occupa di allineare il database Pocket Access del palmare con un database Access presente sul server, sfruttando una connessione telefonica diretta a Praesidium attuata mediante il modem interno al device. La chiamata viene autenticata e i due elementi - Access sul lato server e Pocket Access sul palmare - vengono resi speculari. Così facendo, si ottengono sul server tanti database Access, riferiti a ciascun palmare esterno, contenenti le informazioni raccolte. Sempre sul lato server, viene quindi avviata una procedura di Visual Basic che, analizzando i dati presenti in SQL Server e nei singoli Access, si occupa di allineare il contenuto dei vari database. "Abbiamo valutato anche altri meccanismi di sincronizzazione, ma la scelta avrebbe comportato maggiori difficoltà d'integrazione tra le varie piattaforme", dice Luca Miglio. "Attualmente stiamo modificando il progetto con l'introduzione di Microsoft SQL per Windows CE, per ottenere una sincronizzazione dei dati diretta, più efficace e personalizzabile".

Vantaggi

In azienda ci sono trenta palmari che, presto, diventeranno una cinquantina, e ciascuno di essi riceve e può fornire informazioni in tempo reale. "Nel momento in cui avviene questo scambio di dati, possiamo coinvolgere il cliente fornendogli informazioni preelaborate con molteplici possibilità di approfondimento, fino al livello più elementare", sottolinea Luca Miglio. In questo modo, Praesidium riesce a gestire un volume d'informazioni più ampio,



"Individuali i problemi, abbiamo pensato a uno strumento adatto per risolverli. Abbiamo quindi scelto di servirci di un dispositivo palmare, che permettesse di gestire e raccogliere informazioni sul territorio, sfruttando le caratteristiche di immediata disponibilità e di lunga autonomia del dispositivo stesso. Da qui la scelta di chiedere a Microsoft, Microsoft Gold Certified Partner, una soluzione software che consentisse di gestire molto bene le informazioni sui prodotti direttamente nel luogo dove essi vengono venduti, cioè sullo scaffale".

Luca Miglio
Amministratore Delegato di Praesidium



"L'utilizzo della piattaforma Windows CE offre anche la possibilità di gestire la posta elettronica e l'elaborazione delle informazioni mediante Pocket Word ed Excel, in piena trasparenza con la rete aziendale, estendendola funzionalmente verso l'esterno. Quando avremo implementato tutti i meccanismi di sincronizzazione propri di SQL Server anche su SQL per CE, sarà, infine, possibile utilizzare la nostra linea Internet e il nostro server Web per la sincronizzazione diretta in Virtual Private Network (VPN) dei palmari con la sede, con il conseguente vantaggio di una comunicazione ancora più semplificata e, soprattutto, veloce".

Luca Miglio
Amministratore Delegato di Praesidium

Ulteriori informazioni

Per ulteriori informazioni sui prodotti o servizi Microsoft, rivolgetevi al Servizio Clienti (02.70.398.398) o visitate il sito Web:
www.microsoft.com/italy/business/

Per ulteriori informazioni su Praesidium:
www.praesidium.it

Per ulteriori informazioni su Microsys:
www.msys.it

più velocemente e con una precisione maggiore, inoltre può rendere i dati disponibili in tempo reale. "L'utilizzo della piattaforma Windows CE offre anche la possibilità di gestire la posta elettronica e l'elaborazione delle informazioni mediante Pocket Word ed Excel, in piena trasparenza con la rete aziendale, estendendola funzionalmente verso l'esterno", conclude Luca Miglio. "Quando avremo implementato tutti i meccanismi di sincronizzazione propri di SQL Server anche su SQL per CE, sarà, infine, possibile utilizzare la nostra linea Internet e il nostro server Web per la sincronizzazione diretta in Virtual Private Network (VPN) dei palmari con la sede, con il conseguente vantaggio di una comunicazione ancora più semplificata e, soprattutto, veloce".

Microsys, società di consulenza informatica di Milano, progetta e realizza reti, applicazioni di business e piani di formazione soprattutto per la medio/grande industria, le banche, le società finanziarie e di servizi e le Università.

Le competenze professionali dei consulenti di Microsys, unite alla loro capacità di seguire ogni cliente con un approccio consulenziale e personalizzato, hanno consentito alla società di raggiungere nel 2001 un fatturato di circa 10 miliardi di lire e un organico di 60 persone.

Tra i suoi clienti, Microsys vanta nomi come La Rinascente, Siemens, Ras, Banca del Gottardo e Università Bicconi e tra i suoi partner di riferimento Microsoft è senza dubbio il più prestigioso.