



Cà Zampa è la prima rete in Italia di Centri completamente dedicati al benessere dei pet che offre servizi a tutto tondo per gli animali domestici (cliniche veterinarie, spazi per toelettatura e parafarmacie specializzate) situati presso i centri commerciali. Partita come startup innovativa, meno di 2 anni fa, oggi grazie a un team affiatato di professionisti con competenze differenti, veterinari, toelettatori, educatori di addestramento e fisioterapia, farmacisti e personale di staff, direttore di clinica e tecnici veterinari, conta 3 sedi aperte ed operative (Udine, Mestre, Brugherio) con l'obiettivo di arrivare a 10.

LA SFIDA DA INTRAPRENDERE

Inizialmente Cà Zampa, per rispondere alle proprie esigenze amministrative, s'è dotata di una soluzione gestionale scegliendo un prodotto best in class italiano, che si avvicinava maggiormente alla propria realtà. Successivamente constatando la possibile evoluzione delle richieste ed i processi, con il passaggio da una sola clinica veterinaria aperta alla gestione di dieci realtà previste, ha dovuto concludere che la soluzione acquisita non soddisfaceva tutte le esigenze: in particolare, gli aspetti contabili andavano sviluppati diversamente e mancava tutta la parte di Business Intelligence legata al CRM e la componente di marketing automation. A Cà Zampa serviva un gestionale più evoluto, scalabile ed integrato, che coprisse tutto l'ambito amministrativo e il controllo di gestione e che fosse dotato di strumenti di analisi sia finanziaria che rivolti al marketing. Dopo una attenta analisi sulle soluzioni alternative disponibili, l'azienda ha selezionato Microsoft Dynamics 365 che tra Business Central, Dynamics CRM e potenzialmente PowerBi, componenti parte della soluzione, supera tutti i requisiti e può sostenere una futura importante crescita.

IL PROGETTO

Dopo il primo anno di vita della società, il passaggio a Microsoft Dynamics 365 a partire dall'avvio della terza clinica veterinaria la società, ha richiesto come prima attività operativa la migrazione dei dati dal vecchio al nuovo sistema. Un'operazione che, con il supporto di Microsys, pur essendo complessa non ha riscontrato alcun problema.

Microsys ha anche realizzato le personalizzazioni necessarie ad adattare le funzionalità del sistema alle esigenze più specifiche di Cà Zampa, in particolare relativamente alla gestione delle anagrafiche (che ovviamente includono i pet, il vero cliente di Cà Zampa), delle cartelle cliniche e ai flussi legati a preventivi e fatture. Tra Business Central e Dynamics CRM sono state realizzate funzionalità per gestire i piani salute, gli abbonamenti annuali, i servizi da trattare e proporre, la pianificazione degli appuntamenti e la gestione di provvigioni a dipendenti e professionisti.

L'integrazione tra gli ambienti CRM e Business Central è strettissima, al punto che i passi successivi del medesimo processo possono prevedere il passaggio tra una piattaforma e l'altra, che avviene in continuità e in modo del tutto trasparente all'utente.

La prossima fase del progetto prevede l'implementazione degli strumenti di marketing automation, fondamentali per mantenere viva la relazione con il cliente. Nel settore retail il CRM e i sistemi di analisi, reporting e marketing automation sono strumenti essenziali per capire la propria clientela e spingere la crescita dell'azienda.



I BENEFICI OTTENUTI

“Rispetto all’offerta sul mercato, della nuova soluzione ci ha convinti il fatto che le varie componenti per noi più interessanti nascevano già nativamente integrate – ha commentato Giovanna Salza, Founder e presidente Ca’ Zampa. Dove altrove sono necessari dei connettori, qui nasce tutto integrato. Un ulteriore aspetto interessante è che l’ambiente è molto user friendly, l’interfaccia è quella Microsoft, quindi familiare, conosciuta e molto intuitiva”.

L’approccio di Microsys nel progetto è stato considerato ben strutturato, professionale, con un buon lavoro di squadra. Di primaria importanza è il fatto che la squadra comprendesse sia consulenti esperti ERP che consulenti CRM, la cui collaborazione è stata vitale per la realizzazione di un sistema pienamente integrato. Al momento il sistema è utilizzato parzialmente in una clinica, mentre con le successive due l’avvio andrà in parallelo con la parte amministrativa. Una volta pienamente operativi, i benefici attesi sono quelli di una gestione efficiente e di un buon controllo di gestione, strettamente integrato con gli aspetti di marketing automation.

MICROSYS Srl

Microsys è una società che offre servizi di consulenza informatica per la System Integration e lo sviluppo di applicazioni per rispondere puntualmente alle esigenze dei clienti.

Vanta una lunga esperienza di 25 anni nelle soluzioni e nei servizi di Microsoft per la produttività aziendale, il business, la gestione delle piattaforme IT in ambito Cloud ed on premise.

Non solo, la divisione Education propone corsi di formazione nell’ambito delle tecnologie Microsoft; il gruppo Licensing supporta le aziende nell’ottimizzazione per l’acquisto delle licenze software.

Il team è composto da collaboratori qualificati, scelti per la loro specializzazione e le competenze. Grazie ai numerosi progetti realizzati per aziende di medie e grandi dimensioni, cross-industry, è riconosciuta dal mercato per la capacità di far sì che l’innovazione digitale diventi una leva per la crescita di ogni impresa.

Un partner affidabile, concreto e flessibile, che non ha paura dell’innovazione: un valore non in sé stesso ma un fattore cruciale per la crescita.

Microsys opera sul territorio nazionale attraverso le due sedi di Milano e Torino

Per ulteriori informazioni visitare il sito: www.msys.it