

Case History Partners:

Cattaneo Srl – Rivenditore di Ceramiche, Pavimenti e Arredo Bagno

Ragione sociale:	CATTANEO SRL
Settore merceologico:	Show Room rivendita piastrelle in ceramiche e accessori
Numero dipendenti:	4
Numero collaboratori:	3
Fatturato:	€. 1.250.000 – 1.500.000
Sito internet:	www.ceramichecattaneo.it

Storia

90 anni di qualità e un futuro nel nome della continua evoluzione.

Questa la storia della famiglia Cattaneo nel settore delle ceramiche e dei marmi da rivestimento.

Una storia iniziata nel 1925 e arrivata fino ad oggi attraverso la passione di tre generazioni che si sono susseguite al controllo dell'azienda, acquisendo un bagaglio di esperienza unico nel suo genere.

Oggi Cattaneo S.r.l. affianca al panorama delle ceramiche di ogni genere, quello dell'arredo bagno, dei parquet, del termo-arredo, porte per interni, pose in opera specializzate; il tutto per offrire un servizio completo di qualità al passo con le richieste del mercato.

Cattaneo S.r.l. è leader in Piemonte nel settore delle ceramiche, pavimenti e arredo bagno: dalla selezione dei materiali alla loro messa in posa, offrendo una gamma di soluzioni alternative di alto livello, per qualità, modernità e convenienza, a privati e professionisti.

Esigenze del Cliente

Semplificare il processo della vendita a partire dall'accoglienza del cliente in sala mostra per essere in grado di fornire rapidamente tutte le informazioni richieste dal potenziale cliente, schede tecniche, prezzi, disponibilità ecc...

A fine visita, riuscire a **produrre rapidamente un preventivo** su cui impostare la trattativa con la consapevolezza dei costi reali dei prodotti allo scopo di completare la vendita nel momento dell'emozione e non dopo diversi giorni.

Gestire l'intero ciclo documentale, il magazzino ed i cantieri una volta ottenuta la firma sull'ordine, predisporre i materiali per la consegna in magazzino, produrre gli ordini per tutti i fornitori secondo le condizioni complesse concordate, accettare i materiali in ingresso ed assegnarli ai specifici cantieri, gestire gli acconti dei clienti e gli incassi fino a fine cantiere.

Progetto

Partendo dal programma specifico per Ceramica CeramEnterprise che consente di gestire i magazzini anche a toni e calibri abbiamo

aggiunto le funzioni necessarie alla vendita al pubblico sviluppando **Ceram Retail Evolution**.

Per prima cosa abbiamo realizzato un sistema per importare automaticamente i listini di tutti i fornitori partendo semplicemente da un foglio elettronico, questo ha consentito di avere sempre in linea i prezzi di vendita e le condizioni concordate con i fornitori (sconti, prezzi netti, palettizzato/palettizzato).

Poi abbiamo lavorato sulle offerte creando modelli appositi a seconda della tipologia della vendita, dal semplice documento sintetico fino al documento in word comprensivo delle immagini.

Alla conferma finale del venditore viene permesso l'impegno dei materiali disponibili e la generazione degli ordini ai fornitori.

All'arrivo dei materiali a magazzino, essi vengono automaticamente assegnati ai clienti.

Testimonianza

Dott.re Paolo CATTANEO
Responsabile Commerciale

*Per prima cosa abbiamo cercato un partner che capisse le **problematiche e le esigenze del nostro settore**.*

E abbiamo trovato in INFOSTUDIO e nei suoi tecnici, professionisti con tanta esperienza e disponibilità.

*Per entrare nello specifico **Ceram Retail Evolution** ha:*

- ✓ **risolto** il problema dell'importazione listini dai nostri fornitori in modo automatico, veloce e con tutte le garanzie del caso
- ✓ **ridotto** le giacenze in magazzino grazie alla gestione degli ordini integrata con il magazzino e gli ordini a fornitori

Questa gestione ci ha consentito una notevole riduzione delle giacenze del magazzino stesso, migliorando il livello di soddisfazione della clientela.