

#DOITbyCAST



CAST
SYS-DAT GROUP

CRM custom e add-on con SAP Business One

La sfida

Un'azienda ceramica del distretto sassolese, riconosciuta per l'eccellenza e l'innovazione delle proprie collezioni, aveva la necessità di rafforzare la gestione dei rapporti con i clienti. La crescita del business richiedeva strumenti più avanzati e centralizzati, in grado di organizzare meglio le informazioni e supportare il lavoro quotidiano della forza vendita. L'obiettivo era quindi dotarsi di un CRM pienamente integrato al gestionale, capace di semplificare le attività e garantire strumenti di lavoro anche in mobilità, senza dover ricorrere a piattaforme esterne o complessi interfacciamenti.

Soluzione

SAP Business One

Grazie a SAP Business One, che include un CRM nativo e già integrato, l'azienda ha potuto soddisfare questa esigenza in modo semplice ed efficace. Le funzionalità mobile hanno reso possibile per il team commerciale l'accesso in tempo reale ai dati e alle informazioni, migliorando la tempestività delle decisioni e la qualità del servizio offerto ai clienti. Parallelamente, il passaggio da AS400 a SAP ha segnato un'evoluzione gestionale importante, a cui nel tempo si sono aggiunti diversi add-on mirati, tra questi, un modulo per la gestione delle note spese e una soluzione di Business Intelligence, strumenti che hanno ulteriormente arricchito il sistema rendendolo più flessibile, completo e orientato al supporto delle decisioni strategiche.

Problema

- **Gestione clienti frammentata:** l'assenza di un CRM integrato rendeva difficile coordinare le attività commerciali.
- **Limiti tecnologici dell'AS400:** il vecchio gestionale non supportava processi moderni, rallentando le attività e ostacolando la crescita.
- **Strumenti mancanti per l'operatività quotidiana:** assenza di soluzioni specifiche per esigenze pratiche che richiedevano lavoro manuale o applicativi separati.

Benefici

- **Maggiore efficacia commerciale:** grazie al CRM integrato e alle funzionalità mobile, il team ha accesso immediato ai dati e può offrire un servizio più rapido e di qualità ai clienti.
- **Centralizzazione e modernizzazione dei processi:** il passaggio da AS400 a SAP ha reso più fluida la gestione aziendale, unificando le informazioni e semplificando i flussi operativi.
- **Strumenti su misura per la crescita:** con gli add-on sviluppati (note spese, Business Intelligence), l'azienda dispone di un sistema flessibile e completo, capace di supportare anche le decisioni strategiche.