



Il Gruppo ALFA REFRATTARI, attivo nel settore dell'edilizia dagli anni '70, è leader nel campo dei prodotti refrattari (camini, barbecue, forni, malte, rivestimenti, ecc.). E' un gruppo

in costante espansione che ha posto il cliente al centro dell'attenzione servendolo con una rete di vendita capillare. Alfa Refrattari ha adottato già da molti anni la suite Explorer di Dialog Sistemi.

Obiettivo

Realizzare una soluzione per il controllo della rete di vendita e la creazione di un Data Warehouse storico dettagliato sui clienti con tutte le informazioni pertinenti come anagrafica, storico delle fatture, ordini, condizioni commerciali e profilo completo ai fini dell'attività commerciale e marketing. Ottenere analisi multidimensionali, report e cruscotti direzionali per il controllo di gestione di gruppo.

La Soluzione

La scelta va ad Explorer, una soluzione italiana, per le sue particolari caratteristiche di flessibilità e facilità di aggancio ai sistemi gestionali presenti in azienda. In partnership con Dialog Sistemi si realizza l'applicazione Winner/CRM che crea un Data Warehouse su un server Linux con data base Oracle ed attinge in rete i dati dal gestionale da un server Windows e permette:

- di richiamare rapidamente il "curriculum" del cliente (condizioni di pagamento, logistiche, commerciali, appunti del venditore e altre persone della struttura centrale)
- l'analisi del mercato e del suo potenziale per linee di prodotto e per zona assegnata a ciascun venditore, tramite la verifica del posizionamento di Alfa sul cliente,
- l'analisi storica del comportamento del cliente nel tempo e la diffusione automatica di report sul cliente alla struttura di vendita
- procedure di supporto al cross-selling per campagne mirate, dove si cerca di

inquadrare i clienti in tipologie caratterizzate da comportamenti comuni e per il tele-selling, ovvero azioni di vendita di prodotti tramite offerte personalizzate elaborate in sede

- l'analisi delle performance di vendita dei vari prodotti e della struttura di vendita ed i confronto con il budget.

Risultati

"Con EXPLORER, Alfa Refrattari ha realizzato un sistema informativo che dà una visione completa del business. Finalmente abbiamo le informazioni di dettaglio per fare analisi approfondite sulle diverse aziende, settori e linee di prodotto, ma anche sulle aree di vendita, fino al venditore ed al cliente" dice Patrizia Giovannini responsabile del Controllo di Gestione di gruppo. "Il sistema inoltre, attraverso i suoi report, prodotti in ambiente Office ed Excel, ci consente di tenere costantemente aggiornata la rete di vendita."

"Possiamo monitorare tutte le informazioni vitali per il funzionamento dell'azienda, misurare le performance nei diversi settori per poter intervenire con tempestività e governare i processi. Explorer è diventato uno strumento formidabile da quando, per scelte di marketing, Alfa si è sdoppiata in più aziende, così possiamo leggere i dati come un'unica realtà commerciale. Realizzeremo nuove iniziative e pensiamo di estendere Explorer ad altre aree aziendali."

Marcello Ortuso

Amministratore Delegato Gruppo Alfa Refrattari





FORMEC è un'azienda italiana leader nella produzione di salse alimentari ed altri prodotti della gastronomia di qualità.

Sin dalla sua nascita nel 1966 Formec si è caratterizzata per la grande creatività produttiva ed il lancio sul mercato italiano, con largo anticipo rispetto alla concorrenza, di numerosi prodotti. Da anni Formec analizza il business commerciale tramite il prodotto Explorer.

Obiettivo

Seguire l'andamento dei diversi marchi e la redditività delle linee di prodotto, ottenere un sistema di reporting moderno ed efficiente per l'analisi delle vendite ed il controllo delle performance della rete commerciale, disporre di una procedura di budgeting

La Soluzione

FORMEC ha adottato, già da numerosi anni, la soluzione EXPLORER. La fanno prediligere alle altre le sue caratteristiche di facilità e flessibilità e perché offre, oltre alle funzionalità di Business Intelligence rivolte all'utente finale, un suo ambiente di Data Warehouse integrato che consente l'aggancio automatico ai dati delle applicazioni gestionali. In collaborazione con Dialog Sistemi, Formec realizza con Explorer una banca dati storica con i dati di vendita fino al dettaglio degli articoli e dei clienti che consente l'analisi delle performance di vendita (quantità, ricavi, prezzi, sconti, omaggi, costi standard, provvigioni, margini) delle diverse aree commerciali, zone, agenti e categoria cliente/canale singolo cliente.

Altre funzioni sono:

- la ripartizione dei premi di fine anno e delle contribuzioni sul Cliente e dei costi fissi di vendita sulle aree commerciali e canali

- l'analisi di andamento e di redditività dei vari marchi, formati, famiglie, fino al dettaglio dell'articolo ed il Cliente
- la creazione automatica di report per le aree commerciali con i confronti dell'anno in corso con gli esercizi precedenti
- la predisposizione del budget commerciale, sulla base dei trend delle diverse famiglie di prodotto e delle previsioni aziendali e l'analisi di andamento e gli scostamenti relativi

Risultati

Con il Data Warehouse di EXPLORER si ottiene un data base storico a partire dai dati del sistema gestionale con prospettiva storica.

Così gli utenti possono effettuare con semplicità le loro analisi commerciali. Explorer è molto duttile e si ottengono facilmente i report secondo i parametri impostati.

"Analisi di redditività per prodotto (marchi, formati, famiglie, articoli) e mercato (Area, Zona, Agente, Cliente) sono una realtà. In collaborazione con Dialog Sistemi abbiamo creato un Data Warehouse, molto flessibile ed accurato, ed aggiornabile semplicemente, con ripartizioni ed allocazioni automatiche, in base ad opportuni cost driver da noi definiti"

Stefano Bartoletti
Direttore Amministrativo di Formec





CABLELETTRA è un gruppo aziendale leader nei cablaggi elettrici per automobili, il suo business è ormai a livello mondiale. Il Gruppo si distingue per le sue continue proposte in termini di prodotti nuovi e all'avanguardia, caratterizzati dalle tecnologie

più moderne. Per portare a compimento il progetto di Reporting, Cablelettra ha scelto Dialog Sistemi.

Obiettivo

Trattandosi di un gruppo con interessi in tutto il mondo CABLELETTRA, in un mercato sempre più competitivo, ha avuto la necessità di tenere sotto controllo i costi ed i ricavi. Inoltre c'era l'esigenza di realizzare un sistema di reporting per la Direzione e dei cruscotti con indicatori di sintesi sia economici, sia finanziari, per monitorare le aree aziendali ed individuare aree di criticità per attuare gli interventi correttivi.

La Soluzione

CABLELETTRA era alla ricerca di un ambiente di Data Warehouse che consentisse l'aggancio automatico ai dati della Contabilità Analitica e Generale del sistema gestionale AS/400 e l'utilizzo dell'infrastruttura già esistente (server Windows e data base SQL Server).

Dopo una fase di analisi dei prodotti presenti sul mercato, sceglie la suite Explorer di Dialog Sistemi, una soluzione tutta italiana, per le sue caratteristiche di flessibilità e le funzionalità di Business Intelligence rivolte all'utente finale.

Il progetto viene svolto in collaborazione con gli specialisti di Dialog Sistemi e si realizza con Explorer un Data Warehouse con i dati economico-finanziari; prevista la gestione dei costi e ricavi (per natura e destinazione) e la ripartizione dei costi comuni secondo degli opportuni cost driver, che sono

diversi per le tipologie di conto e che vengono definiti dagli utenti ai fini di un'analisi di redditività. L'ambiente è stato creato per consentire anche la gestione extra-contabile delle scritture di rettifica, assestamento di fine anno ed infra-esercizio, in attesa della chiusura effettiva, un esempio per tutti la ripartizione degli ammortamenti.

L'analisi interattiva OLAP di Explorer si spinge fino al dettaglio dei conti e delle singole voci di costo, per la sintesi si creano cruscotti ed indicatori derivati sia dal conto economico che dallo stato patrimoniale. Il progetto prevede anche la realizzazione di report secondo dei criteri liberamente impostabili dagli utenti con output integrato nell'ambiente Office Excel, per successive analisi ed integrazioni.

Risultati

"Abbiamo un sistema integrato che ci consente la produzione automatica dei bilanci e l'analisi immediata di tutti i costi, secondo le riclassificazioni aziendali più interessanti senza dover dipendere dalle chiusure contabili. Inoltre la disponibilità di strumenti di Business Intelligence ci permette di eseguire degli approfondimenti di estrema importanza che prima non sarebbe stato possibile eseguire" commenta il dott. Alfonso Mercuri responsabile del Controllo di Gestione.



SATININE è una delle più importanti aziende cosmetiche italiane, tra le prime 100 nel mondo. Produce profumi e rappresenta in licenza marchi famosi come Ferrari, Luciano Soprani, Borsalino e cosmetici quali Ischia Therae, distribuiti in 60 paesi nel mondo. Per il reporting delle vendite Satinine ha scelto Explorer

Obiettivo

Satinine aveva la necessità di introdurre in azienda un moderno ed efficiente sistema di controllo delle vendite con reporting e andamento delle performance in una struttura molto articolata in diverse divisioni, marchi e linee di prodotto.

La Soluzione

In sostituzione al processo aziendale interno di creazione di report, viene scelta la soluzione Explorer di Dialog Sistemi per la flessibilità nella creazione di analisi e report e per le sue particolari caratteristiche di semplicità per l'utente finale e la sua disponibilità in lingua italiana. Explorer offre inoltre un ambiente di Data Warehouse integrato che consente l'aggancio automatico ai dati gestionali del sistema AS/400 presente in azienda. Explorer consente:

- la creazione su un server Windows e data base Oracle di una banca dati storica con i dati di ordini e fatturato fino al dettaglio degli articoli e dei clienti, con in linea almeno tre esercizi completi
- l'analisi statistica interattiva delle performance di vendita (quantità, prezzi, importi, costo standard, costo medio) delle diverse divisioni, zone ed agenti, aree geografiche (Continente, Nazione, area Nielsen, Regione, Provincia), per marca, linea, famiglia merceologica fino al singolo articolo e singolo cliente
- l'analisi del portafoglio ordini (quantità, importi, costo standard, costo medio)

delle diverse divisioni ed aree geografiche, zone agenti fino al singolo articolo

- la predisposizione del budget, sulla base di fogli elettronici dell'utente, e la sua ripartizione per settimana ed articolo per le analisi conseguenti di andamento e gli scostamenti relativi (rispetto ai consuntivi ed agli anni precedenti, ai dati puntuali e progressivi del periodo preso in esame).

- la creazione automatica di report, prodotti in ambiente Office ed Excel, per le divisioni, aree commerciali ed agenti

Risultati

"Il prodotto ci consente la creazione automatica di un Data Warehouse storico a partire dal nostro gestionale. Così gli utenti possono effettuare con semplicità le loro analisi commerciali ed ottenere i report desiderati." dice il responsabile dei Sistemi Informativi ed Organizzazione.

"Con EXPLORER siamo riusciti ad ottenere un quadro tempestivo e dettagliato della situazione commerciale, grazie ad una lettura semplice ed in tempo reale di tutte le informazioni su mercati ed aree geografiche, divisioni, ma anche aree commerciali ed agenti, marche e singoli prodotti e clienti, che sono vitali per restare competitivi sul mercato."

Mario Usellini

Vice Presidente e Amministratore Delegato Satinine





MONTPLAST, da oltre 25 anni, opera nel settore dei prodotti per la stampa digitale, grazie alla sua ampia gamma di prodotti ed al suo team di professionisti, è oggi un leader di settore.

Per Montplast il servizio al cliente, sempre al centro dell'attenzione, e l'innovazione, sono i motivi del suo costante successo. Per queste ragioni Montplast ha adottato Explorer.

Obiettivo

Da tempo Montplast desiderava ottenere un sistema di reporting moderno ed efficiente per l'analisi delle vendite ed il controllo delle performance della rete commerciale, ed inoltre poter disporre di una procedura di budgeting e dei cruscotti direzionali di sintesi per migliorare le prestazioni aziendali.

La Soluzione

Viene scelta la soluzione Explorer di Dialog Sistemi per le sue caratteristiche di semplicità per l'utente finale, in lingua italiana, la flessibilità nella creazione di analisi e report, ed il suo ambiente di Data Warehouse integrato che consente, senza la necessità di scrivere dei programmi, l'aggancio automatico al sistema gestionale. Dialog Sistemi inoltre ha predisposto per l'utenza un percorso di formazione per assicurare la fruizione ottimale delle soluzioni proposte.

Si realizza così una banca dati storica con i dati di vendita mensili su un server Windows in ambiente Oracle. I dati, sia in forma aggregata sia con il dettaglio dei prodotti e dei clienti, consentono nell'ambiente OLAP di Explorer l'analisi delle performance di vendita (volumi, prezzi, sconti, margini) delle diverse zone ed agenti per aree e gruppi di prodotto e singolo cliente.

Il progetto include altre aree quali: calcolo dei principali indici di gestione aziendale per monitorare le prestazioni, analisi di anda-

mento, analisi di redditività (delle varie famiglie e gruppi di prodotto fino al prodotto e fornitore). Con le funzioni di reporting di Explorer si creano automaticamente i report per aree commerciali ed agenti in ambiente Office ed Excel. Viene gestito il budget commerciale sulla base dei trend delle diverse famiglie di prodotto e delle previsioni aziendali.

Risultati

"La soluzione di Business Intelligence EXPLORER che ci ha fornito Dialog è molto duttile e ci consente la visione immediata di tutte le informazioni commerciali ed il dettaglio sulle diverse famiglie, gruppi di prodotto, aree di vendita, fino al venditore ed al cliente" dice Alessandro Radaelli responsabile del Supporto clienti e della Logistica.

"Il sistema ci consente di tenere sotto controllo la redditività delle diverse famiglie di prodotto e il suo modulo di budget molto flessibile è un ausilio prezioso nei diversi momenti di pianificazione aziendale." dice il dott. Glauco Posa responsabile del Controllo di Gestione.

"Abbiamo adesso un quadro chiaro e dettagliato delle nostre operazioni che ci consente di attuare le continue correzioni di rotta necessarie per essere competitivi sul mercato."

Alessandro Sacchi
Amministratore Delegato Montplast



GUNA, è l'azienda a capitale italiano più importante, nel settore della medicina omeopatica. Presente sul mercato italiano dal 1982, suo obiettivo dichiarato è quello di proporre il meglio nel campo della medicina biologica. Fortemente impegnata in ricerca ed innovazione, conta una rete di vendita capillare per le farmacie ed ha scelto Explorer di Dialog Sistemi per il progetto di Data Warehouse nell'area Marketing e Vendite.

Obiettivo

GUNA aveva l'esigenza di realizzare un moderno ed efficiente sistema di Data Warehouse per reporting ed analisi delle vendite sui diversi canali. Importante per indirizzare le politiche aziendali poter effettuare analisi marketing e performance della rete commerciale.

La Soluzione

Dopo un attento processo di selezione, viene scelto Explorer di Dialog Sistemi, un prodotto italiano dotato di particolari caratteristiche di semplicità per l'utente finale, flessibilità nella creazione di Data Mart grazie al suo ambiente di Data Warehouse integrato che consente l'alimentazione automatica con dati provenienti da diverse applicazioni e sistemi gestionali, senza dover intervenire con complessi programmi di estrazione ed integrazione dei dati. Explorer comprende inoltre potenti strumenti di normalizzazione, pulizia e standardizzazione dei dati e funzioni avanzate per garantire la storicità delle informazioni. Il Data Warehouse è creato su un server Windows in ambiente Oracle, soluzione che è stata opportunamente configurata dagli specialisti di Dialog Sistemi per la gestione efficiente di una grande mole di dati.

Guna in collaborazione con gli analisti di Dialog Sistemi realizza con Explorer un Data Mart delle Vendite con dati di fatturato e portafoglio ordini fino al dettaglio dei singoli articoli e dei clienti. Tale soluzione consente l'analisi delle performance di vendita (quantità, prezzi, sconti, margini) delle diverse divisioni, zone ed agenti per canale e cliente.

Viene anche realizzato un Data Mart per il Marketing contenente, per ogni informatore medico-scientifico, i dati delle vendite dei depositi ripartite nelle diverse zone per consentire report e statistiche e l'analisi di redditività delle linee di prodotto fino al singolo articolo.

Risultati

"La soluzione EXPLORER che ci ha fornito Dialog è molto flessibile: creiamo automaticamente un Data Warehouse storico senza dover scrivere dei complessi programmi. Così i dati sono a disposizione degli utenti, per analisi interattive e report.

Grazie al Data Warehouse di Explorer possiamo ottenere una visione immediata di tutte le informazioni commerciali e marketing ed il dettaglio sulle diverse linee di prodotto, aree di vendita, fino al singolo agente e cliente" Commenta Domenico Guccione Responsabile dei Sistemi Informativi.



Nuncas Italia

NUNCAS Italia è leader nel settore dei prodotti chimici detergenti e per la pulizia della casa e la cura del corpo.

Ha un'ampia gamma di prodotti e sin dalla sua nascita nel 1935, si è occupata dell'intero processo di produzione e dell'attività di ricerca e sviluppo per offrire al mercato prodotti di qualità. Per il sistema di controllo e reporting commerciale Nuncas ha adottato la soluzione Explorer.

Obiettivo

Realizzare un moderno ed efficiente sistema di controllo aziendale con reporting ed analisi interattiva delle vendite e monitoring delle performance dei diversi marchi e linee di prodotto e della rete commerciale.

Gestire il flusso informativo e la procedura per il budget commerciale.

La Soluzione

NUNCAS da tempo desiderava introdurre un sistema di reporting flessibile che consentisse il collegamento automatico ai dati del sistema gestionale presente in azienda. Tutto questo senza dover realizzare dei programmi ad hoc, sia per l'estrazione dei dati, sia per la produzione dei report. Si sceglie la soluzione Explorer per le sue caratteristiche di semplicità per l'utente finale in lingua italiana, la flessibilità nella creazione di analisi e report ed il suo ambiente di Data Warehouse integrato molto duttile. Nuncas, in collaborazione con gli analisti della Dialog, realizza un Data Warehouse con i dati di vendita storici di almeno 5 anni in linea, fino al dettaglio dei singoli articoli e dei clienti su un server Windows in ambiente Oracle. Questa soluzione, oltre a garantire delle buone prestazioni consente:

- l'analisi delle performance di vendita (quantità, prezzi, ricavo lordo e netto, costo, margini) delle diverse aree, zone, agenti, categorie clienti/canali e singolo cliente

- l'analisi di andamento e di redditività delle varie famiglie e gruppi di prodotto (per Marchio, Cat. Merceologica, Linea) e fino all'articolo e su base geografica per Nazione, Area Nielsen, Regione, Provincia, Capoluogo, Località, Cap
- la predisposizione del budget commerciale, sulla base dei trend delle diverse linee di prodotto e delle previsioni aziendali per area commerciale ed agente, l'analisi di andamento e gli scostamenti relativi
- la creazione automatica di report per le aree commerciali e gli agenti

Risultati

"La soluzione EXPLORER che ci ha fornito Dialog è molto flessibile e gli strumenti di Business Intelligence, molto agevoli per l'utente, ci danno la visione immediata di tutte le informazioni commerciali ed il dettaglio sulle diverse linee e marchi, aree di vendita, fino al venditore, il cliente ed il singolo articolo venduto" dice Anna Venuto, responsabile del supporto clienti.

"Grazie ad EXPLORER finalmente abbiamo un quadro dettagliato e tempestivo delle nostre operazioni commerciali e della redditività di marchi ed aree commerciali che ci consente di attuare tutte le misure necessarie per essere competitivi sul mercato."

Luca Mario Manzoni

Amministratore Delegato Nuncas Italia

