



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

