



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