



**For Immediate Release
22 Settembre 2006**

PALMOSOFT a SMAU 2006: programmi per un Mobile ad alta professionalità.

Presso il Padiglione 8 - Stand F65 PalmoSoft esporrà tantissime soluzioni applicative, ad hoc o pacchettizzate, che estendono l'intelligenza dei computer a palmari e smartphone.

Varese - 22 Settembre 2006 – PalmoSoft presenta a Smau un ventaglio di servizi di analisi e di sviluppo per consentire ad aziende, organizzazioni e professionisti di estendere l'intelligenza dei computer a palmari e smartphone, consentendo agli operatori mobili di avere le stesse caratteristiche prestazioni di un pc in formato tascabile. Tra le attività più gettonate, il porting in chiave mobile del gestionale aziendale, la customizzazione di sistemi verticali e la progettazione e lo sviluppo di software dedicati.

PalmoSoft, forte di un know-how specializzato e dell'esperienza maturata con aziende di ogni settore e dimensione, nel tempo è diventata un punto di riferimento per tutti gli operatori del settore come centro d'eccellenza per l'analisi e lo sviluppo di programmi di Mobile Force Automation. Non a caso, sono diverse le software house di tutto il mondo che utilizzano le librerie di programmazione PalmoSoft. Da oggi skill e best practice sono stati capitalizzati nella messa a punto di un nuovo servizio di Porting in una logica multiplatforma, ovvero tra i più svariati sistemi operativi, come pc versus palmare, Palm OS versus Pocket PC e così via, Gli specialisti PalmoSoft hanno anche messo a punto un servizio di customizzazione per trasformare un'applicazione di tipo gestionale standard in una soluzione verticale e personalizzata, con una sincronizzazione dei dati assolutamente perfetta. Di seguito, tre casi applicativi che, attraverso la partnership tecnologica con PalmoSoft, sono diventate tre storie di successo.

Schneider Electric Italia: con il porting, l'azienda gira sul palmare

L'automazione industriale e la distribuzione elettrica sono mondi variegati su cui Schneider Electric ha costruito, in diversi decenni di attività, il proprio core business. Grazie a continui e consistenti investimenti in ricerca e sviluppo il Gruppo, oltre a una ricchissima offerta produttiva, ha messo a punto diverse risorse a valore aggiunto, finalizzata ad assicurare servizi completi e aggiornati alla propria clientela su scala internazionale. Il piano comprende programmi di formazione tecnica per aggiornare la qualità professionale degli operatori. "Con Schneider Academy – spiega Matteo Frassetto, product manager delle apparecchiature modulari Multi9 di Schneider Electric e supervisor del progetto mobile -, volevamo rendere disponibile il patrimonio di conoscenze del nostro Gruppo. Attraverso percorsi di apprendimento personalizzati, intendiamo aumentare il patrimonio informativo del rivenditore e potenziare la sua capacità di assistere meglio il cliente. Alla fine del percorso formativo, ai partecipanti vengono consegnati dei palmari equipaggiati con Creta Light, un software di conversione automatica referenze utilizzabile per individuare un prodotto della Schneider Electric S.p.A., a marchio Merlin Gerin e/o Telemecanique, a partire da un prodotto presente sul mercato con analoghe caratteristiche e funzionalità". Creta è un software sviluppato dalla filiale brasiliana; gli specialisti di PalmoSoft hanno provveduto a riprogrammare la versione mobile di Creta rappresenta una versione semplificata in chiave Mobile nella quale sono stati inseriti 25 differenti famiglie prodotto, per un totale di oltre 26mila codici di prodotto e relativa descrizione, oltre al listino-prezzi

Schneider Electric. Il progetto di porting e customizzazione ha avuto tempi di realizzazione molto rapidi: avviato nel gennaio del 2005, dopo solo un mese PalmoSoft aveva reso disponibile la prima release necessaria alla fase di testing e nel marzo del 2005 era in produzione.

“PalmoSoft ci ha supportato in ogni fase del processo – ribadisce Frassetto – aiutandoci a scegliere la piattaforma migliore. In un primo tempo, infatti, avevamo preso in considerazione anche l’ipotesi di utilizzare una calcolatrice tipo “euroconvertitore” con un database. La scelta di una soluzione palmare, però, offriva diversi vantaggi: oltre ai costi più contenuti permetteva l’aggiornabilità dei dati e un’interfaccia molto più intuitiva e semplice da utilizzare”. Il buon feedback dell’operazione ha spinto il management a proseguire l’attività di education anche per l’anno 2006.

Torrefazione Comense Ticino: il mobile ottimizza tempi e qualità dei dati

L’abbattimento delle tempistiche è una componente chiave della tentata vendita; una delle criticità del processo è ricollegabile alla gestione delle scorte: bar, ristoranti e piccoli negozi alimentari, non avendo un magazzino, hanno spazi contenuti. Tuttavia sono poco propensi a effettuare ordini telefonici e tanto meno via Web. Grazie alle tecnologie Mobile è possibile automatizzare le attività tipiche di chi opera sul territorio, sincronizzando il rapporto con l’azienda per rendere possibile uno scambio di informazioni aggiornate in tempo reale e una qualità dei dati che consente di provvedere al rifornimento in modo puntuale e preciso, attraverso una logistica chiara e razionale, capace addirittura di prevedere la domanda.

Una soluzione che Torrefazione Comense Ticino ha adottato già da tre anni: grazie all’uso di palmari e di una soluzione software dedicata, la società ha velocizzato i processi, semplificando la gestione delle informazioni grazie a dati più trasparenti e immediatamente disponibili, ottimizzando l’operatività aziendale secondo parametri di maggiore efficienza. «Prima avevano terminali portatili pesanti – spiega Jens Nascardi, ragioniere di Torrefazione Comense Ticino –, scomodi e ingombranti, con stampa meccanica: i costi di manutenzione erano molto onerosi, con tempi di riparazione che richiedevano più di un mese per ogni macchina. Consideravamo la tecnologia mobile affidabile e, rispetto agli investimenti tradizionali che ci venivano proposti, decisamente più conveniente». La customizzazione del gestionale in chiave mobile è stata affidata nel 2003 a PalmoSoft, di Varese che ha effettuato le simulazioni e il training agli agenti nel periodo natalizio, approfittando della chiusura. «Il feedback è stato molto positivo – conclude Nascardi -. Il palmare sta in un taschino e gli agenti non fanno più la bolla in tentata vendita, elaborando direttamente la fattura; quando arrivano al centro, i dati sono già in contabilità. Le funzioni, essendo preimpostate, riducono al minimo i margini d’errore. Anche per le relazioni di fine giornata, incassi o quant’altro tutto è estremamente rapido, comodo e funzionale: basta schiacciare un tasto. Lo scarico dei terminali dura 1 minuto al giorno. Oggi, grazie alla tecnologia mobile, abbiamo ridotto i costi di manutenzione del 50%».

Acque Minerali Lete e Prata: la marketing intelligence viaggia in Mobile class

Nel 2003 la Società delle Acque Minerali Lete e Prata di Pratella, nel casertano, ha potenziato le proprie strategie di marketing dotando i promoter di uno strumento palmare che, equipaggiato con un software ad hoc, ha inaugurato la strada della merchandiser automation. Il progetto, commissionato a PalmoSoft, di Varese, nel giro di un paio di mesi, è stato messo in produzione e ha consentito ai promoter aziendali di abbandonare la rilevazione cartacea mediante moduli prestampati, compilati manualmente e, in seguito, inviati via fax o dettati con il telefono. L’applicazione sviluppata dalla softwarehouse varesotta e denominata Rilevazioni, permette di semplificare e velocizzare l’inserimento di ogni dato relativo al prodotto ed è completamente guidata sia con il riconoscimento dei caratteri che mediante un’apposita tastiera virtuale. “Quando siamo andati nell’head quarter di Pratella - racconta Maurizio Moretti, amministratore unico di PalmoSoft -, abbiamo effettuato le analisi necessarie per capire tutte le voci di rilevazione che dovevano essere contemplate nella nuova applicazione. I promoter lavorano su tutto il territorio italiano, verificando se l’esposizione della merce è quella pattuita in sede di contratto con il punto vendita, e raccogliendo dati sui propri prodotti e su quelli della concorrenza”. Rilevazioni contempla diverse varianti: se l’articolo è o meno in assortimento, la scadenza, se è presente e, nel caso non lo sia, lo stato dell’ordine. La gestione delle informazioni si articola su più dettagli. Nel caso si tratti di verificare la tipologia di promozione, il promoter può registrare se si tratta di isole promozionali, coupon, testate di gondola e via dicendo. Grazie all’automatizzazione del processo di acquisizione delle informazioni, che comprende anche la possibilità di inviare alla sede fotografie, la Società delle Acque Minerali Lete e Prata può così lavorare con i dati anagrafici dei punti vendita e con i dati dei prodotti aggiornati, determinando in tempi velocissimi le mosse del mercato, permettendo alla propria direzione di vendita di avere in sede uno strumento statistico capace di valutare il mercato in real time. Una volta registrate le informazioni, il promoter si connette via modem o via Gprs con il sistema centrale della sede, scaricando le informazioni raccolte per consentire la generazione di

nuovi dati statistici a tempo record e, al contempo, ricevendo l'ultima versione aggiornata che riporta l'elenco dei punti vendita, le nuove politiche d'offerta e lo stato dell'ordinato.

I software PalmoSoft offrono:

- Compatibilità con i più diffusi sistemi operativi: Windows CE, CE.NET, Palm OS per i devices, AS/400, Unix, Mainframe, Odbc, Windows e Linux per i sistemi gestionali/centralizzati.
- Sincronizzazione dati realizzata da PalmoSoft già compresa nel pacchetto applicativo, che evita l'acquisto di licenze aggiuntive di sincronizzazione.
- Semplicità di installazione grazie a procedure automatizzate.
- Utilizzo intuitivo dei programmi mediante comode interfacce grafiche.
- Grande flessibilità d'uso grazie a una programmazione modulare che consente i più alti livelli di personalizzazione.

PalmoSoft sviluppa software ad hoc e soluzioni complete e pacchettizzate su tecnologia palmare, per i più diffusi sistemi operativi. La società ha costruito sul Mobile il proprio core business diventando, nel tempo, un punto di riferimento per gli operatori del settore come centro d'eccellenza per l'analisi e lo sviluppo. Di fatto, sono diverse le software house di tutto il mondo che utilizzano le librerie di programmazione e i servizi di consulenza della società. Oltre a tool di sviluppo e al porting di applicazioni gestionali tradizionali in versione mobile, PalmoSoft realizza soluzioni proprietarie per il mondo enterprise con relative verticalizzazioni e ulteriori personalizzazioni, abbracciando i più diversi settori: dal mondo industriale al retail, da quello sanitario alla Gdo, da quello turistico/alberghiero a quello tessile fino a quello alimentare. Nel corso del 2003 PalmoSoft ha sviluppato un discorso di standardizzazione, stringendo partnership con il mondo della distribuzione per l'integrazione dei propri tool di sviluppo su diverse piattaforme gestionali. Oltre a essere partner di molti rivenditori di Team System, Ad Hoc, Passepartout, Vertice, Business (Nts Informatica) ed Esatto, la società ha iniziato a trattare direttamente con il mondo delle software house. Grazie a un accordo di distribuzione con E-Motion, PalmoSoft promuove sul territorio italiano l'intera gamma dei propri pacchetti applicativi.

Per ulteriori informazioni potete contattare:

PalmoSoft Italia S.r.l.

Via Parini 33

21100 - Varese

Tel. 0332/811130

www.palmosoft.com

Informazioni commerciali: info@palmosoft.com
