



## I computer palmari Palm™ facilitano la gestione dei dati cliente

“I computer palmari Palm diventeranno lo ‘strumento di comunicazione’ più importante tra l’azienda e la forza vendita.”

*Gianni Martinetti, Direzione, Covema Vernici*

### Settore

Produzione vernici

### Applicazione

Soluzione di mobile reporting per la verifica di disponibilità prodotti e l’elaborazione ordini

### Le soluzioni in dettaglio

- Informazioni precise in formato portatile, in qualsiasi momento e luogo
- Maggiore praticità ed efficienza
- Accresciuta fedeltà e fiducia da parte dei clienti

### Architettura IT

- Palmari Palm™ m500 o m505
- Applicazione sviluppata da PalmoSoft con Metrowerks CodeWarrior 6 e Pumatech Satellite Form
- Software di Enterprise Resource Planning in Alaska XBase++
- Advantage Database System su file server Novell Netware 5.1
- Sistema di sincronizzazione via PC

### Le esigenze

Covema Vernici SpA è un’azienda specializzata nella produzione di oltre 1.600 tipi di vernici, pitture, smalti destinati alla decorazione e alla protezione di edifici civili e industriali.

In passato, la forza vendita dell’azienda raccoglieva i dati relativi agli ordini in modo manuale, posticipandone l’immissione nel database aziendale.

Covema Vernici necessitava pertanto, per i suoi 35 agenti, di computer palmari flessibili ed efficienti. Ha scelto la piattaforma Palm™ per la sua capacità di far gestire il lavoro in modo più efficace, velocizzando le procedure e migliorando la precisione nell’acquisizione delle informazioni.

### La soluzione

Grazie all’uso dei palmari

Palm™ m500 e m505 e di un’applicazione sviluppata da PalmoSoft Srl, la forza vendita può oggi raccogliere ordini e trasferirli automaticamente nel database della sede centrale con una semplice operazione di sincronizzazione, tramite cellulare GSM o mediante l’apposito supporto HotSync®. Gli agenti possono inoltre fornire in modo istantaneo ai clienti precise informazioni sulle disponibilità di magazzino, grazie al trasferimento automatico degli inventari, dei dati sui nuovi prodotti e dei listini prezzi sui loro palmari Palm. L’applicazione per Palm, oltre ad essere facile da usare, è anche così flessibile da consentire il caricamento di informazioni specifiche, ad esempio diverse strutture di sconti e preferenze personalizzate per ciascun cliente.



La piattaforma Palm e il software di comunicazione realizzato da PalmoSoft Srl forniscono un'agevole integrazione con il software ERP (Enterprise Resource Planning) di Covema Vernici, in Alaska XBase++ su sistema Advantage Database gestito da file server Novell Netware 5.1. L'applicazione MultiMail SE del Palm consente poi alla forza vendita Covema di leggere ed inviare e-mail utilizzando il server aziendale Lotus Domino su server dedicato IBM Linux. "Il sistema di reporting per le vendite basato sul Palm consente all'azienda di risparmiare all'incirca una giornata di lavoro per ciascuna transazione commerciale, eliminando in sostanza gli errori di immissione dati" è il commento di Gianni

Martinetti, co-direttore di Covema Vernici.

### Il vantaggio competitivo

La raccolta ordini in modalità wireless e la creazione di preferenze personalizzate assicura a Covema Vernici il vantaggio competitivo necessario per un servizio più efficiente ed efficace, creando nel contempo una maggiore fiducia e fedeltà da parte dei clienti.

Il successo dell'attuale soluzione Palm ha convinto Covema Vernici a prendere in considerazione l'idea di fornire ai dipendenti, via palmare, altre informazioni quali:

- informazioni just-in-time sui clienti destinate alla forza vendita
- schede tecniche e di sicurezza sempre aggiornate
- listini prezzi per formulazione colori e tintometria.

**Palm Europe** – <http://www.palm.com/europe/enterprise>

**Covema Vernici SpA** – <http://www.covemavernici.com>

**PalmoSoft Srl** – <http://www.palmoSoft.com>