

PalmoSoft, software house specializzata in soluzioni "mobile", ha progettato e messo a punto la versione dedicata alla vendita di prodotti surgelati e refrigerati di PalmoAgenti, il programma per l'automazione della sales force che garantisce una gestione degli ordini ottimizzata e ad una velocità maggiore rispetto a qualsiasi altra soluzione. Sfruttando l'ergonomia e le modalità di palmari e

PALMOSOFT

Soluzioni "raffreddate"

Come migliorare la catena distributiva e l'operatività dell'azienda

smartphone, spiega il general manager e direttore marketing dell'azienda, Maurizio Moretti, la nuova release di PalmoAgenti contribuisce a

migliorare i livelli d'efficienza della catena del freddo, accelerando il processo d'acquisizione ed evasione degli ordini, eliminando i tempi morti del

data entry manuale, ed assicurando una più elevata qualità e precisione alla logistica di rifornimento.

PalmoSoft, prosegue Moretti, rilancia PalmoAgenti nella nuova configurazione dedicata al settore dei surgelati.

Il programma, integrato alle procedure gestionali aziendali, propone requisiti di performance e di flessibilità pari a quelli delle applicazioni studiate per i terminali portatili sfruttando l'ergonomia ed il real time di palmari e smartphone. Pensato per velocizzare le operazioni di ricezione e invio degli ordini, oltre a facilitare la vendita, PalmoAgenti offre elevate performance a livello di front office e di back-office.

E' la risposta vincente per l'azienda che vuole migliorare la propria catena distributiva e l'operatività sul territorio, l'applicazione permette, infatti, all'agente di gestire il portafoglio clienti, controllare il magazzino e trasmettere gli ordini via Internet/intranet/extranet senza più vincoli di spazio e di tempo e al management di controllare, sempre via palmare, l'attività della propria rete di vendita, grazie ad avanzate funzionalità di report e di monitoraggio.

Razionalizzare e sveltire il processo d'acquisizione e di evasione degli ordini, precisa il direttore marketing della società, Maurizio Moretti, è una componente strategica per il settore della distribuzione dei surgelati e refrigerati perché è da lì che prende avvio la catena del freddo, ovvero l'iter che questi prodotti devono subire per giungere integri alla loro destinazione finale, senza subire irrimediabilmente variazioni qualitative. Il vantaggio competitivo si gioca sulla capacità di un'azienda nello svolgere quest'attività in modo eccellente e quindi più economico, efficiente ed efficace rispetto a quello attuato dai concorrenti. PalmoAgenti consente la raccolta degli ordini e la successiva trasmissione alla sede centrale attraverso qualsiasi collegamento disponibile. Dalla gestione degli ordini fino ad arrivare alle più complesse

