



Viridex è un' azienda leader di mercato nella distribuzione di prodotti per il giardinaggio e la ferramenta, con un parco di 5000 clienti presenti nel Centro e Sud Italia, un assortimento di 25.000 referenze fruibili da catalogo, una rete vendita presidiata da oltre 50 agenti e 15.000 mq di magazzino.

I Bisogni Percepiti

L'azienda sentiva l'esigenza di realizzare un moderno sistema di Controllo di Gestione dei Processi che coinvolgesse in particolare le **Aree Commerciale ed Economica**, con l'obiettivo di:

- Ridurre le attività manuali per la disponibilità dei dati, aumentando tempestività e disponibilità.
- Incentivare la rete di vendita, misurando la Redditività Cliente-Prodotto, e gestire i Premi di fine anno.
- Monitorare i costi di trasporto e la loro incidenza sulla vendita.
- Supportare l'azione sul campo per presidiare e recuperare Clienti.
- Presidiare l'anagrafica degli articoli e del catalogo - evidenziando quelli mancanti - e valutare il livello di servizio, affinché sia sempre garantita la copertura assortimentale.

Le Motivazioni della Scelta

Per raggiungere questi obiettivi, Viridex ha adottato la soluzione di **"Redditività Commerciale"** della Suite E3, valutando come punti di forza:

- La consolidata esperienza della Dialog nel settore Distribuzione attraverso una soluzione di Performance Management di comprovata esperienza.
- La capacità di attivare Processi di Valore con forte ritorno economico sul Business.
- L'immediatezza degli strumenti di analisi e reporting, con una forte riduzione del TCO per gestire la produzione e la distribuzione dell'informazione verso gli utenti.



Viridex è un' azienda leader di mercato nella distribuzione di prodotti per il giardinaggio e la ferramenta, con un parco di 5000 clienti presenti nel Centro e Sud Italia, un assortimento di 25.000 referenze fruibili da catalogo, una rete vendita presidiata da oltre 50 agenti e 15.000 mq di magazzino.

Benefici

Attraverso la Suite E3, Viridex ha potuto conseguire i suoi obiettivi, quali:

- L'efficientamento nell'attività di produzione e distribuzione a livello di granularità prodotto-cliente: il processo è stato automatizzato su base settimanale con un alto livello di certificazione.
- L'evoluzione del modello di gestione della rete di vendita attraverso l'incentivazione basata sui risultati: ad esempio, sono stati definiti dei castelletti di sconto che offrono un livello di autonomia all'agente all'interno di un perimetro controllato.
- Complessivamente si è registrato un allargamento della base clienti ed è stata migliorata la copertura assortimentale
- L'attenzione alla premialità fornitore, attraverso il calcolo del costo di acquisto netto premi di fine anno, rendendo più puntuale la formazione del prezzo di vendita.
- La messa sotto controllo dei costi di trasporto per cliente-consegna, una posta che incide sul 4-7% del fatturato e che ora a breve verrà inserita nel piano di misurazione / incentivazione della forza vendita.
- È stata migliorata la gestione dei mancanti a magazzino, ponendo attenzione al livello di servizio con una ricaduta diretta sul processo di Acquisto (causa commerciale) ed alle problematiche di allestimento all'interno del processo di Handling (causa logistica).

Dice di noi l'Imprenditore Carlo Vinciguerra:» *con Dialog e la piattaforma E3 ho trovato un partner non solo tecnologico, ma soprattutto una squadra di persone capace di stimolare processi di business ad alto valore».*