

COME IL GRUPPO MONTENEGRO HA DIGITALIZZATO LA GESTIONE DELLE PROMOZIONI COMMERCIALI

La nuova suite di applicazioni mobile per l'ottimizzazione della gestione delle promozioni commerciali che consente di centralizzarne la pianificazione, fornendo ai sales managers una maggiore tracciabilità e un miglioramento nella strutturazione delle future campagne promozionali.

GRUPPO MONTENEGRO SNAPSHOT

CIRCA L'AZIENDA

Gruppo Montenegro: realtà imprenditoriale italiana leader di mercato nel settore alimentare e degli alcolici, che vanta brand da sempre nell'immaginario degli italiani, iconici simboli dell'eccellenza del Made in Italy.

DIPARTIMENTO	Vendite
INDUSTRIA	Beni di consumo/ Commercio al dettaglio
VERSIONE SAP	ERP ECC EHP7 / SAP SD
DISPOSITIVI	Tablet e Laptop (Browser)
DURATA DEL PROGETTO	3 mesi

ABOUT NEPTUNE SOFTWARE

Empower IT departments to drive business results - Neptune Software is a global company with more than 600 customers and 2mio end-users that is dedicated to empowering enterprise IT teams to drive business results. We help accelerate your enterprise application development projects and quickly realize your digitalization strategies— all while transforming your IT team into a rapid innovation powerhouse. To learn more about how you can take advantage of our powerful development platform to bring secure, user-friendly enterprise grade application strategies to life quickly and cost effectively, visit our website at:

www.neptune-software.com

Digitalizzare il processo di Trade promotion e centralizzarne la pianificazione non è mai stato così semplice ed economico. Scopri come le applicazioni nate dalla collaborazione di Montenegro, Dyna Brains e Neptune Software, abbiano migliorato l'organizzazione, la pianificazione ed il controllo dei dati relativi alle promozioni commerciali, garantendo una elevata soddisfazione da parte degli utenti.

SFIDA

Canalizzare la mole di informazioni delle Trade Promotion in un flusso unico

I brand del Gruppo Montenegro, amati ed apprezzati in tutta Europa, rappresentano un'icona dell'eccellenza del "Made in Italy" in oltre 70 paesi al mondo.

Gestire una rete distributiva al livello internazionale richiede l'applicazione di strategie a lungo termine e la capacità di adattarsi rapidamente alle esigenze del mercato.

Predire la domanda dei consumatori, impostare e gestire le promozioni commerciali in maniera centralizzata, sono compiti complessi che richiedono soluzioni più strutturate rispetto ad un semplice foglio di calcolo. Per i key account managers, la capacità di gestire al meglio questi processi è uno dei fattori chiave del successo del Gruppo Montenegro.

Montenegro, che già utilizzava SAP dal 2004, sentiva la necessità di rinnovare dei processi ormai inefficienti ed obsoleti.

Consentire l'integrazione delle informazioni riguardanti le promozioni commerciali con la gestione degli ordini e garantire un'ampia visibilità attraverso l'intero processo di vendita, erano le principali sfide del progetto.

L'assenza di uno staff di sviluppo interno e la mancanza di un budget adeguato hanno portato Lorenzo Chiari, ICT Manager del Gruppo Montenegro a richiedere il supporto di Ugo Romano, CEO di [Dyna Brains](#): SAP Boutique consultancy e Neptune Software Partner, specializzata nello sviluppo di soluzioni digitali innovative.



Fornire le informazioni giuste al momento giusto: obiettivo raggiungibile soltanto grazie alle app create su Neptune DXP.

LORENZO CHIARI,

ICT Manager del Gruppo Montenegro



APPROCCIO

Creare un processo di gestione centralizzato e scalabile

Il processo di digitalizzazione inizia grazie alla collaborazione di Dyna Brains e Gruppo Montenegro, che lavorando fianco a fianco su Neptune DX Platform hanno implementato applicazioni per le vendite ed il retail.

Neptune DXP è una piattaforma che sfrutta la tecnologia RAD/low-code per sviluppare rapidamente applicazioni integrate con SAP, dalla UI semplice ed intuitiva.

Il primo approccio, dice Lorenzo, è stato quello di connettere le promozioni commerciali con i rispettivi calendari e la gestione degli ordini di vendita, integrandone tutti i processi attraverso le varie applicazioni. Il flusso è completamente integrato: inizia con la nuova App Neptune, prosegue con un altro sistema utilizzato dalla forza vendita per l'inserimento degli ordini e si conclude con il caricamento dei documenti di spedizione e fatturazione su SAP.

“Neptune Software è in grado di rendere SAP uno strumento di facile utilizzo, garantendo una UX intuitiva tanto all'utente finale quanto ai business manager”, dice Lorenzo.

- Lorenzo Chiari, ICT Manager del Gruppo Montenegro.

Proporre un progetto di digitalizzazione che sia in linea con le disponibilità economiche del cliente, proteggendo allo stesso tempo gli investimenti fatti in passato sul sistema e le architetture SAP, è un fattore chiave per aziende di medie dimensioni come il Gruppo Montenegro.

“La piattaforma di sviluppo Neptune Software è sicuramente lo strumento più adatto per le imprese che intendono digitalizzare i propri processi in maniera semplice, veloce ed economica” aggiunge Lorenzo.

- Lorenzo Chiari, ICT Manager del Gruppo Montenegro.

RISULTATI

Gestione fluida e trasparente a supporto di una pianificazione intelligente

La completa gestione del processo di Trade Promotion di tutte le linee distributive servite da Montenegro, è oggi interamente affidata alle Applicazioni sviluppate su Neptune.

“La presentazione delle informazioni in modo logico ed intuitivo ha reso il processo di adozione della soluzione da parte dei Sales manager semplice e veloce” dice Lorenzo

Monitorare le performance degli agenti e gestirne i budget di vendita nel corso dell'anno, non è mai stato così semplice.

“La gestione fluida e trasparente dell'intero processo di Trade Promotion ne ha reso la pianificazione ancora più efficace: i sales managers sono finalmente in grado di identificare le promozioni più vantaggiose misurandone la redditività attesa” dice Lorenzo.

“Nel settore dei beni di consumo, avere accesso a dati di vendita accurati, con una chiara visuale di chi sta comprando cosa e come, non è mai semplice. Si tratta sempre di capire quale sia il prodotto più richiesto, in che formato e in quale periodo venderlo” aggiunge Lorenzo. “Questo nuovo modello di gestione delle promozioni ci consente di avere una migliore tracciabilità dei dati, favorendo una più efficace pianificazione dell'inventario e delle future campagne”.



La flessibilità della piattaforma Neptune DX nel coniugare le necessità di Montenegro con il loro desiderio di digitalizzazione, è stata la chiave del successo di questo Progetto.

UGO ROMANO,

CEO di Dyna Brains



Dyna Brains, Gruppo Montenegro e Neptune Software continueranno a collaborare per affrontare agilmente le sfide che i progetti di Innovation Technology e Digital Transformation richiedono.

“Neptune Software è la soluzione in grado di coniugare la potenza di SAP con una moderna User Experience in mobilità” conclude Lorenzo Chiari.