



SAP® Certified
Partner Center of Expertise

ALTEA UP «PERFECT STORE» EXECUTION

Powered by





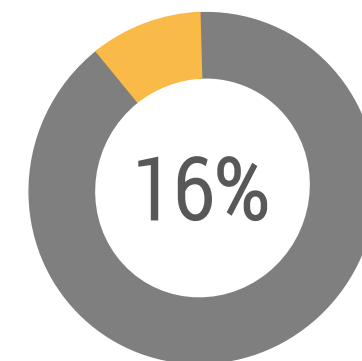
SALES AUTOMATION PER IL RETAIL



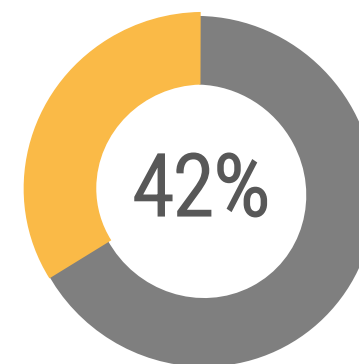
powered by



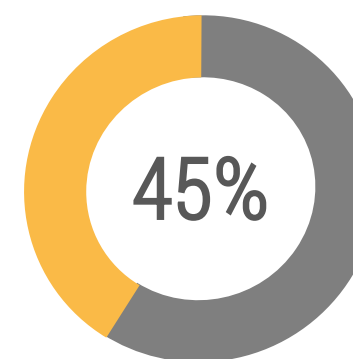
Le aziende oggi come approcciano la trasformazione digitale?



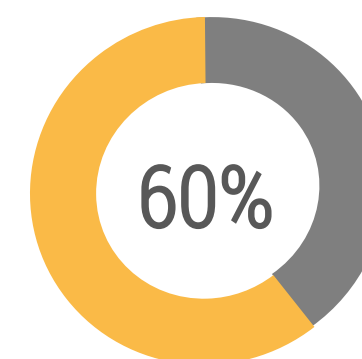
Il 16% investe in social network



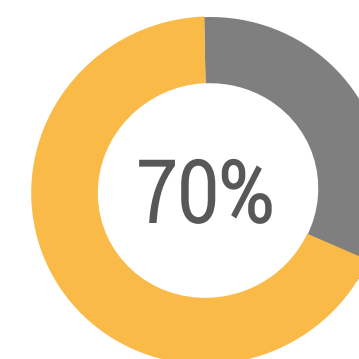
Il 42% investe in tecnologie mobile



Il 45% investe in tecnologie cloud



Il 60% delle aziende non ha una strategia digitale precisa



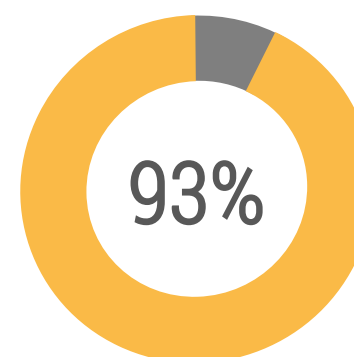
Il 70% investe in portali online

Ed i clienti?

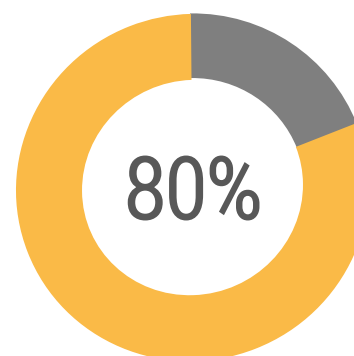


Il cliente si aspetta il massimo livello di servizio

A fronte di un'anomalia il cliente non abbandona il fornitore ma ricerca una soluzione rapida e congiunta



Tra i buyer «Millennials» (18 – 35 anni), il 93% preferisce comprare online per diminuire i costi e le risorse impiegate



L' 80% dei buyer prima di comprare ha già tutte le informazioni necessarie sul prodotto, ottenute principalmente attraverso Internet



Altea UP Solution in a BOX «Perfect store» execution

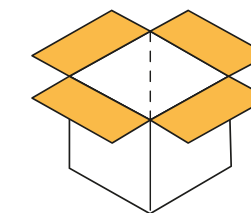


Powered by
Altea Federation

« PERFECT STORE » EXECUTION

Customer
Engagement
& Commerce

Solution
in a BOX



Ottimizza la Gestione del tuo Punto Vendita, Integra il Processo di Vendita e Gestione delle azioni Promozionali,
Migliora la comprensione del Comportamento d'acquisto dei clienti

INDUSTRY

Upper GB - LE



- CPG (consumer packaged goods)
- FMCG (fast-moving consumer goods)
- Retail
- Elettronica e High Tech
- Food

RUOLI



- Sales/Trade Marketing Manager
- BackOffice – Sales/Trade Marketing
- Agenti Sell out Specialist
- Key Account Management (KAM)

PAIN POINTS



- Necessità **Profilazione Punti Vendita** e comprensione **comportamenti d'acquisto**
- **Analisi degli assortimenti**, destrutturata o mancante (numero prodotti/SKU elevato e picchi di stagionalità)
- **Piano promozionale** non integrato con il **flusso vendita**
- Gestione delle complessità legate al **prezzo finale** in particolare in caso di **promozioni**
- Mancanza di **KPI e Dashboard** direzionali relativi a **Performance di Vendita** e monitoraggio delle aree chiave negli **store**
- Mancanza di uno strumento che semplifichi e velocizzi le **attività della forza vendita** fruibili su dispositivi mobile e offline

BENEFICI



- Miglioramento **Performance di Vendita + 34%**
Velocizzazione e semplificazione dell'operatività di presa ordine e qualità delle informazioni
- **Ottimizzazione dei processi**
integrazione del **flusso vendita**, gestione assortimenti e gestione Trade promotions
- **Visibilità del calcolo prezzi in tempo reale**
- Arricchimento **reporting analitico, KPI e Dashboard + 42%**
misurazione e controllo dei Target e Trend di vendita.
Analytics Insight - profilazione e conoscenza punti vendita

PRODOTTI SAP

SAP HYBRIS C4C Retail
Execution

SAP Hybris (v)

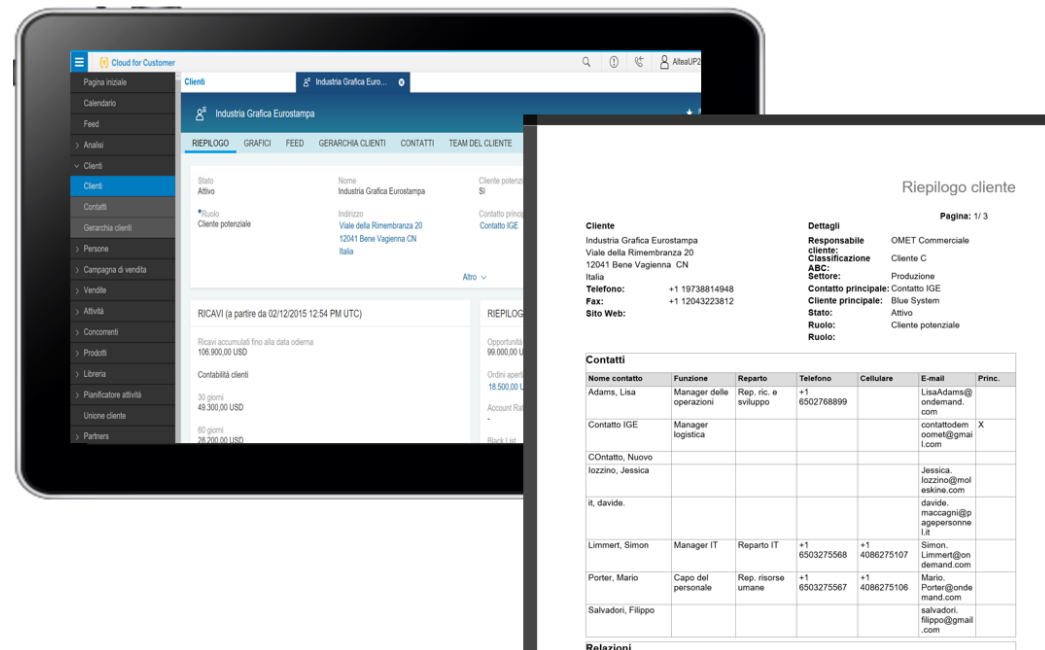
VALUE PROPOSITION

- Gestione del punto vendita
- Gestione delle visite in store
- Geolocalizzazione
- Survey
- Raccolta ordini
- **IP Chatbot** – semplificazione attività e raccolta dati
- Verifica esposizione prodotti (Planogramma)

TEMPI

3 mesi

«PERFECT STORE» EXECUTION | SOLUTION HIGHLIGHTS



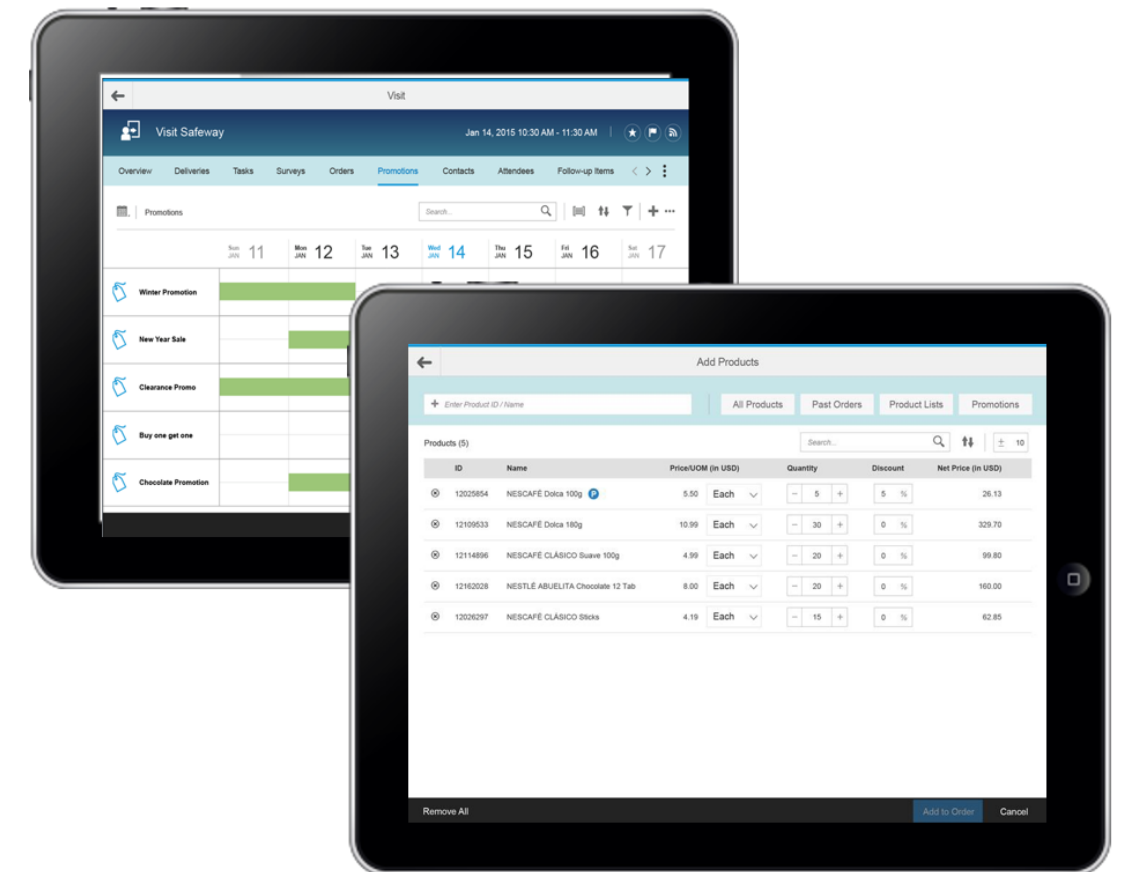
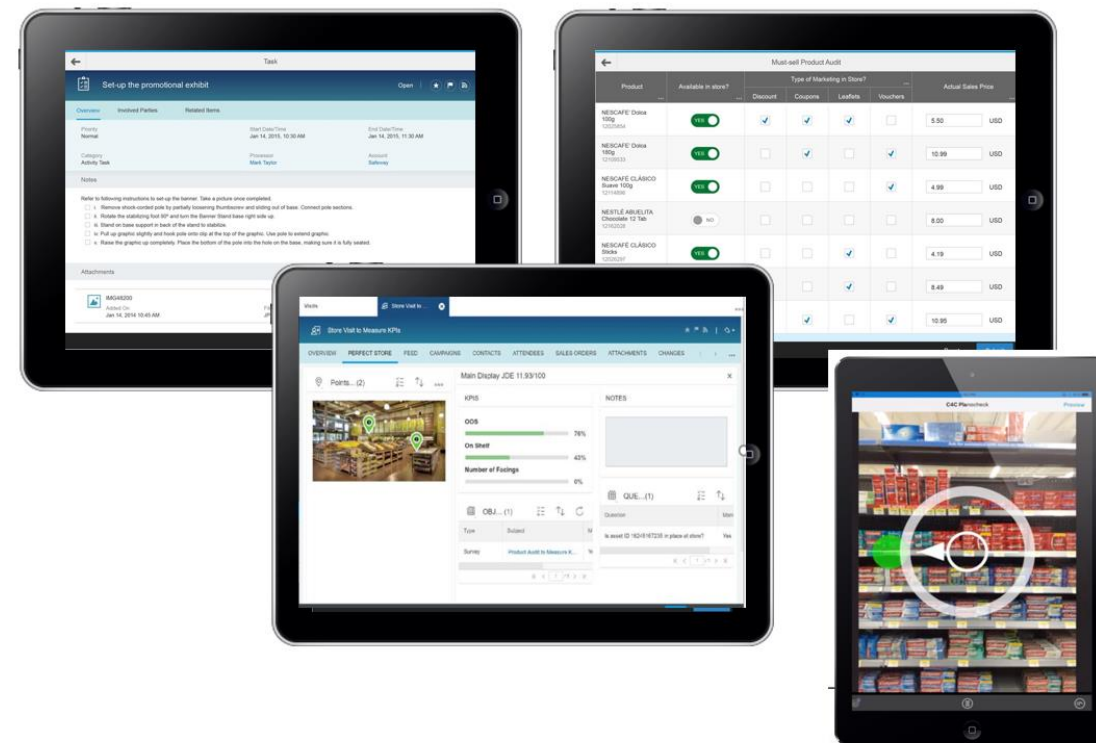
«Customer 360»:

Possibilità di consultare in tempo reale tutte le informazioni rilevanti del cliente, in formato PDF, sia da Web che da App.

Pianificazione attività da svolgere presso il punto vendita e gestione survey.

Mappa e KPI per «points of engagement»

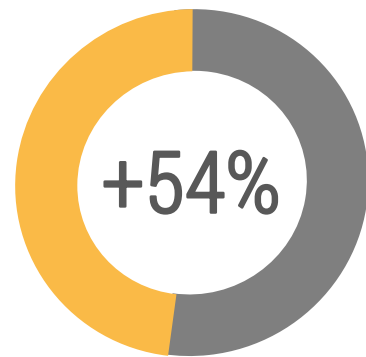
Funzionalità di «image recognition» per assicurare la conformità del planogramma.



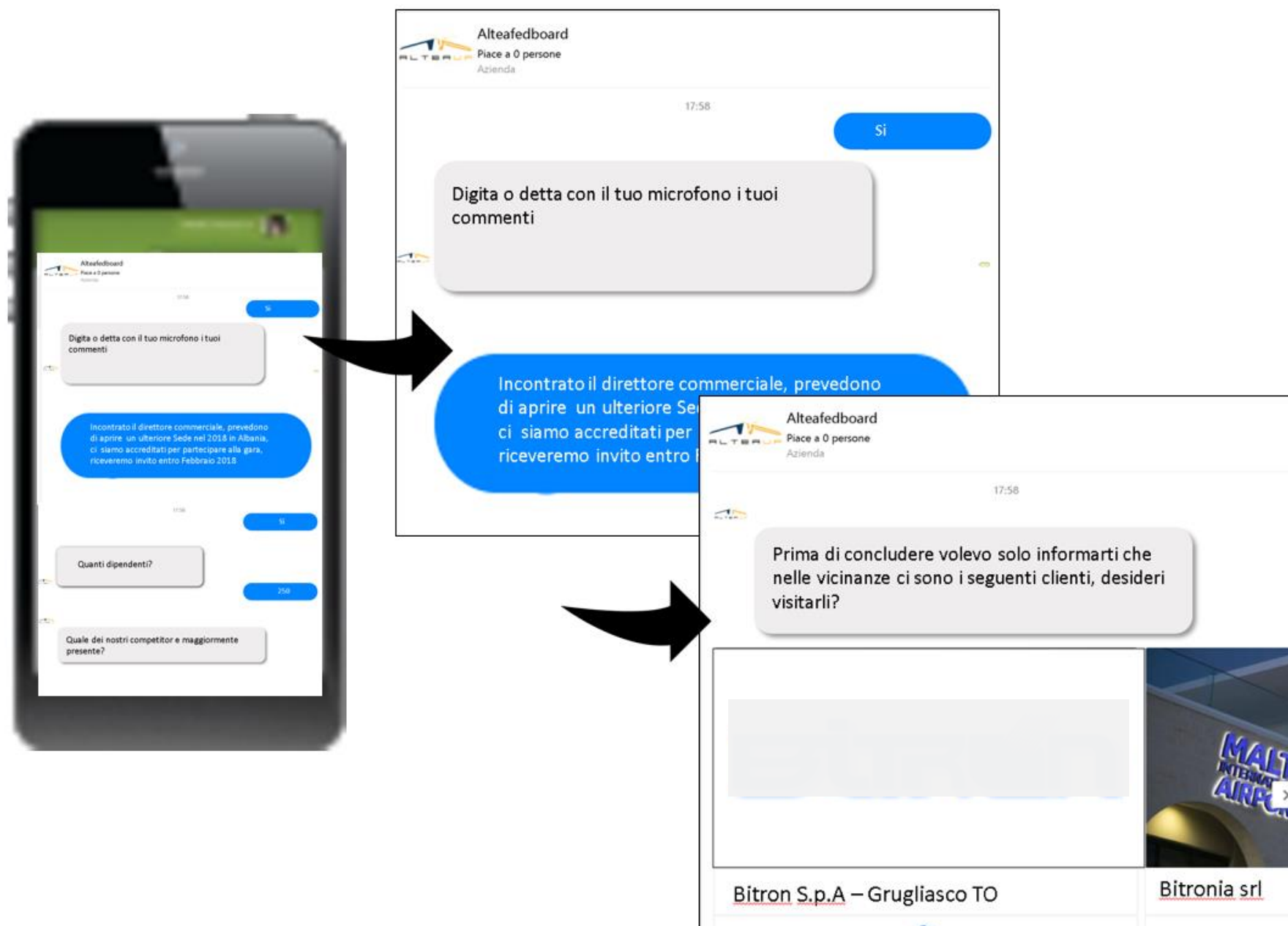
Funzionalità di gestione offerte ed ordini integrata con gestione promozioni, gestione assortimenti, proposte d'ordine.

Gestioni incassi.

SAP HYBRIS | IP ALTEAUP CHATBOT – SALES ASSISTANT



velocizza, guida ed ottimizza l'operatività quotidiana dei venditori arricchendo il patrimonio informativo legato a prospect, clienti, visite ed operazioni di vendita



Questa funzionalità mette a disposizione sulla **app chat** del cellulare dei venditori degli schemi di interazione guidati che permettono la raccolta veloce e semplificata di informazioni come ad esempio il Report visite (testi liberi dettati con il voice od anche questionari strutturati) e la condivisione di suggerimenti circa le azioni successive da svolgere.

IL NOSTRO APPROCCIO DIFFERENZIANTE



SOLUZIONI DIGITAL PRE-PACCHETTIZZATE

Proponiamo processi end-to-end completi ed ottimizzati che esaltano le potenzialità derivanti dall'integrazione della suite **Sap Hybris** all'interno dell'eco-sistema **Sap** e non solo.



IP – INTELLECTUAL PROPERTY ALTEAUP

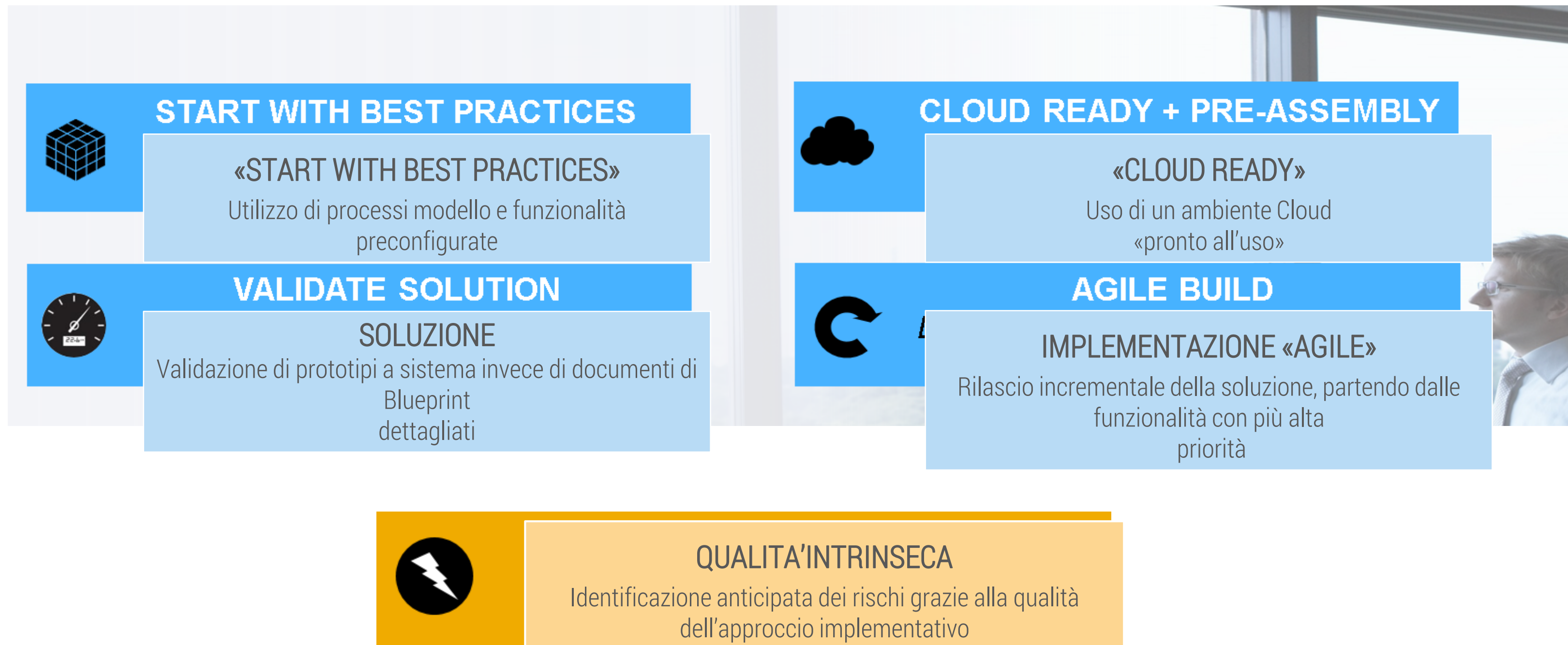
Ci differenziamo progettando soluzioni e funzionalità proprietarie innovative per rispondere alle specifiche esigenze delle aziende che stanno approcciando l'era della trasformazione digitale.



APPROCCIO PROGETTUALE AGILE

Attività iterativa di «fine-tuning» della soluzione lavorando su prototipi a sistema. Rilascio incrementale della soluzione, partendo dalle funzionalità con più alta priorità.

APPROCCIO «AGILE» PER LA MASSIMA RESA DEL PROGETTO



ALTEA UP | IN BRIEF

MARKET FOCUS

- RETAIL
- PHARMA & CHEMICAL
- MANUFACTURING (DISCRETE MANUFACTURING, MACHINERY & COMPONENTS)
- ENGINEERING & CONSTRUCTION
- AUTOMOTIVE
- PROFESSIONAL SERVICES
- FOOD
- FASHION



Altea UP è la società di consulenza e system integration, **Gold partner di SAP** del gruppo Altea Federation.

Altea UP pone al centro della propria strategia aziendale la soddisfazione del cliente accompagnandolo nel suo percorso di **trasformazione digitale**.

Si propone al mercato con una gamma di soluzioni software per ogni area aziendale semplificando i processi.

L'offerta Altea UP persegue il successo dei clienti con **Soluzioni tecnologiche in ambito SAP**.

Nel 2017 Altea UP ha ricevuto i SAP Quality Awards per la categoria Cloud Innovation e Digital Strategy & Marketing

ALTEA FEDERATION

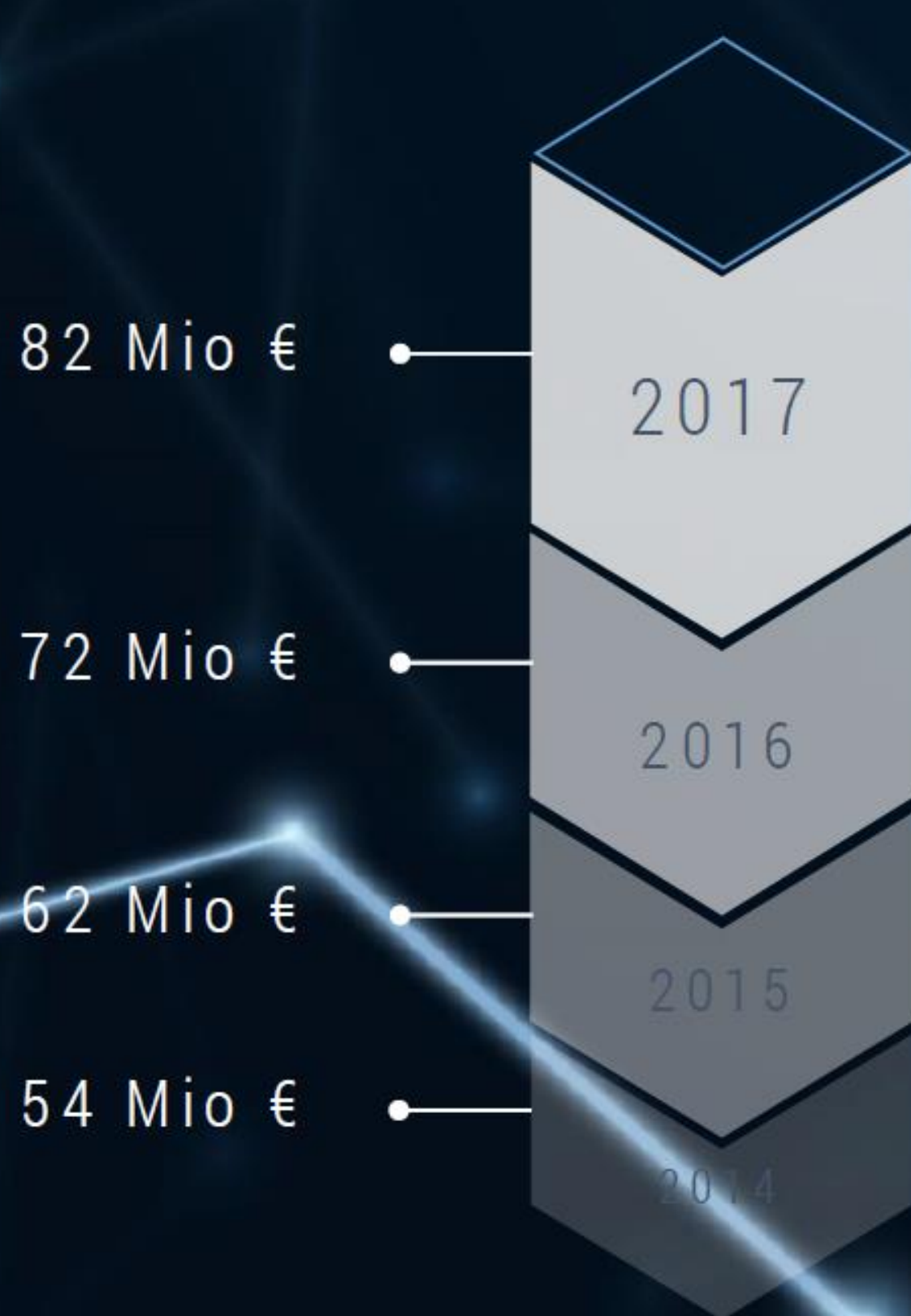
UNA RETE di AZIENDE OLONICA

Altea Federation configura
il proprio modello organizzativo come
un sistema "OLONICO VIRTUALE":

un'organizzazione in cui le aziende del Gruppo,
ognuna con una propria autonomia, esprimono
competenza distintiva nel perimetro in cui
operano; un modello d'impresa adattativo capace
di raccogliere tutta l'intelligenza presente nella
propria rete per ricombinarsi in una nuova forma
e rilasciare il maggior valore possibile per
rispondere alle specifiche esigenze dei nostri
clienti.



CONSOLIDATO



Classifica delle #TOP100
Software e Servizi IT in Italia

elaborata da IDC Italia
pubblicata da Data Manager



Via Lepetit, 8
20020, Lainate, Milano
marketing@alteaup.it
www.alteaup.it

Powered by



Altea UP



AlteaFederation



info@alteaup.it



+39 02 57506490