

Mobile Sales su Tablet

LXOTTICA[®]

Chi è DS Group



SAP Gold Partner con Focus sulla MOBILITY

16
anni

Esperienza nella realizzazione e implementazione di soluzioni mobile

150.000
mobile workers

In diversi settori di mercato e con differenti mansioni svolte in mobilità



22 anni
Esperienza ICT

100
Collaboratori

€ 10 mln
Fatturato

Scopri di più su www.dsgroup.it

Chi è Luxottica



Leader mondiale nel settore Fashion, Luxury e Sports Eyewear

7.000
negozi

Operanti nel segmento vista e sole in Nord America, Asia-Pacifico, Cina, Sudafrica, America Latina ed Europa

35
brand

Marchi propri: Ray-Ban, Oakley, Vogue, Persol, Arnette, ...
Marchi in licenza: Bvlgari, Chanel, Dolce & Gabbana, Burberry, Prada, Versace, Armani, ...

€ 7 mld
fatturato

Fatturato netto nel 2012

Scopri di più su www.luxottica.com

Scenario iniziale

1.200
sales rep

Forza vendita operante in tutto il mondo

Laptop

Strumento utilizzato in mobilità per la raccolta ordini



Soluzione datata per limiti tecnologici e funzionali

Dotare gli agenti di una applicazione di Sales Force Automation con nuove funzionalità multimediali abilitate dall'adozione di un dispositivo di nuova generazione come Apple iPad.



Obiettivo dell'innovazione

Rinnovare i processi di vendita e di comunicazione verso la propria clientela sul canale Wholesales.



Impatto grafico di alto livello per migliorare il posizionamento sul mercato e arricchire la brand image differenziandola per ogni marchio



Catalogo prodotti multimediale e multibrand in grado di sostituire il campionario fisico e di integrarsi in modo diretto con la presa d'ordine



Business intelligence integrata nella soluzione per supportare l'attività degli agenti



Arricchimento delle interazioni tra centro e periferia: comunicazioni marketing-informative e feedback dal campo in real time

Perché SAP e DS Group

“ Il gruppo Luxottica ha voluto lanciare un processo di trasformazione dell'azienda; per supportare questo delicato ma importante processo la presenza di un partner globale come SAP al nostro fianco è stata determinante. DS Group rappresenta invece una grande eccellenza italiana nell'IT e nella 'mobility', così come Luxottica lo è nell'industria; siamo felici quindi di questo win-win tutto italiano. ”

Dario Scagliotti, Luxottica Group CIO



SAP è leader mondiale nelle soluzioni software per il business e attraverso la tecnologia della piattaforma 'SAP Mobile Platform' è in grado di rispondere ad esigenze di mobility complesse e articolate, integrando applicazione e sistemi di backend.



Luxottica ha riconosciuto in DS Group un centro di eccellenza nella progettazione, realizzazione e gestione a regime di soluzioni applicative "mobile", sia per esperienze e competenze maturate sulla mobility, sia per la conoscenza delle tecnologie SAP.

La soluzione

“ La soluzione ha trasformato il rapporto tra l'azienda, la sales force e i clienti.

Non si tratta quindi semplicemente di una soluzione per efficientare il processo commerciale interno, ma va considerata in un quadro più globale che ha favorito e migliorato la relazione e l'integrazione tra i vari attori coinvolti, permettendoci una condivisione più diretta e interattiva delle informazioni tra le parti creando valore per il cliente.

”

Dario Scagliotti, Luxottica Group CIO

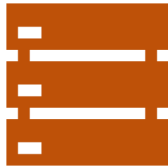


Dimostrazione LIVE

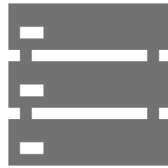
iLuxottica



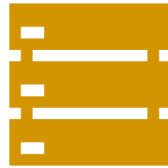
Active directory



Data warehouse



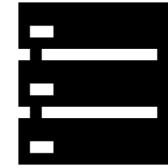
PLM



SFA server



SAP CRM



SAP Netweaver



Document management



Layer di integrazione



SAP Mobile Platform
Flusso dati

DS 'Generation'
Flusso documenti



DS
GROUP



Situazione attuale

1.500+
sales rep

Agenti attivi con la soluzione

31
countries

Copertura geografica dalla soluzione

750.000+
ordini

Ordini veicolati annualmente dalla soluzione

“ Il progetto è andato oltre le aspettative che aveva il business. Better than expected, sotto tutti i punti di vista: tempistiche, budget e funzionalità. In meno di un anno questo progetto ci ha permesso di raggiungere tutta la sales force nel mondo, con una soluzione veramente globale e di successo.

”

Benefici

Direzione Vendite e Rete Commerciale



Catalogo prodotti di tutti i brand del gruppo integrato con la presa d'ordine e disponibile anche in modalità offline



Anagrafica clienti integrata con il sistema CRM di sede e disponibile anche in modalità offline



Elaborazione di reportistiche legate alle visite e agli obiettivi commerciali, misurare le performance della rete di vendita



Efficientamento dell'attività dei venditori sul campo attraverso un unico strumento di facile utilizzo e completo di tutte le funzionalità

Benefici

Marketing e Comunicazione



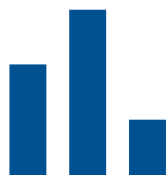
Rafforzamento dell'immagine del gruppo attraverso strumenti innovativi di promozione e di vendita



Sostituzione del materiale cartaceo e del campionario legato ai prodotti



Contenuti multimediali profilati sempre aggiornati e disponibili per la forza vendita, inviati e gestiti centralmente



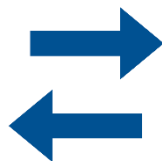
Elaborazione di reportistiche legate all'utilizzo dei contenuti marketing da parte degli agenti per valutarne l'efficacia

Benefici

Sistemi Informativi



Adozione di una piattaforma tecnologica a garantire affidabilità delle performance e futuribilità della soluzione



Sicurezza delle informazioni scambiate in tempo reale e disponibili sia sul campo che in sede



Mobile Device Management: gestione da remoto dei dispositivi, monitoring e inventory hardware e software, gestione policy, ecc.

Sviluppi futuri



Evoluzioni della soluzione a livello di personalizzazioni funzionali e grafiche, differenti per ogni mercato di riferimento servito dal gruppo sulla base delle specifiche esigenze di comunicazione tipiche di ogni area geografica.

Incrementi a livello funzionale allargando il perimetro dell'integrazione tra backend e applicazione a nuove e ulteriori funzionalità applicative che saranno rese disponibili per la forza vendita e gli utenti di sede.



Q&A

Fine