



“

Eravamo alla ricerca di una soluzione applicativa capace di supportare un processo più collaborativo, dove le figure commerciali potessero interagire maggiormente e più facilmente con i dati. Microsoft Power BI, come confermato dal feedback degli utenti, è risultata la piattaforma vincente per usabilità, velocità e flessibilità di sviluppo delle soluzioni, con costi contenuti a fronte di numerose funzionalità in costante evoluzione. Power BI e la consulenza sartoriale di Istante ci ha permesso di ottenere significativi miglioramenti, con un forte recupero di efficienza operativa della rete vendita.

Giuliano Orsini
IT Manager

Case Study



Sales Intelligence

Orders & Sales
Digital Management

Umbra SPA - 70 Anni di Successo

Leader del mercato dentale italiano per la distribuzione prodotti ed apparecchiature odontoiatriche e odontotecniche, con un modello di business improntato al rispetto dei clienti, partners e fornitori e sulla reciproca esigenza di sviluppo.

Questo ha portato ad una attenta selezione di prodotti, tecnologie e persone che oggi, come da 70 anni fanno la differenza e sono in grado di creare valore per l'intero settore dentale.

I VALORI

Esperienza nella scelta dei migliori prodotti

Disponibilità di una vastissima scelta

Efficienza e Competenza con magazzino di logistica di oltre 5.000 mq completamente automatizzato

Formazione periodica a con i migliori specialisti del settore

Servizio Assistenza Tecnica per installazione e manutenzione

Qualità Certificata

45K

Articoli disponibili

16K

Clienti

900

Ordini evasi giornalieri

2500

Colli spediti

196

Agenti

16

Area manager

18

Filiali sul territorio

60

Tecnici per assistenza

Scenario ed esigenza

Nel 2017 l'azienda ha inaugurato una nuova piattaforma logistica completamente automatizzata, che ha previsto analisi e totale rifacimento del comparto networking mediante soluzioni Brocade e Ruckus, attività che ha visto PCS Group quale partner tecnologico responsabile della progettazione, realizzazione e validazione.

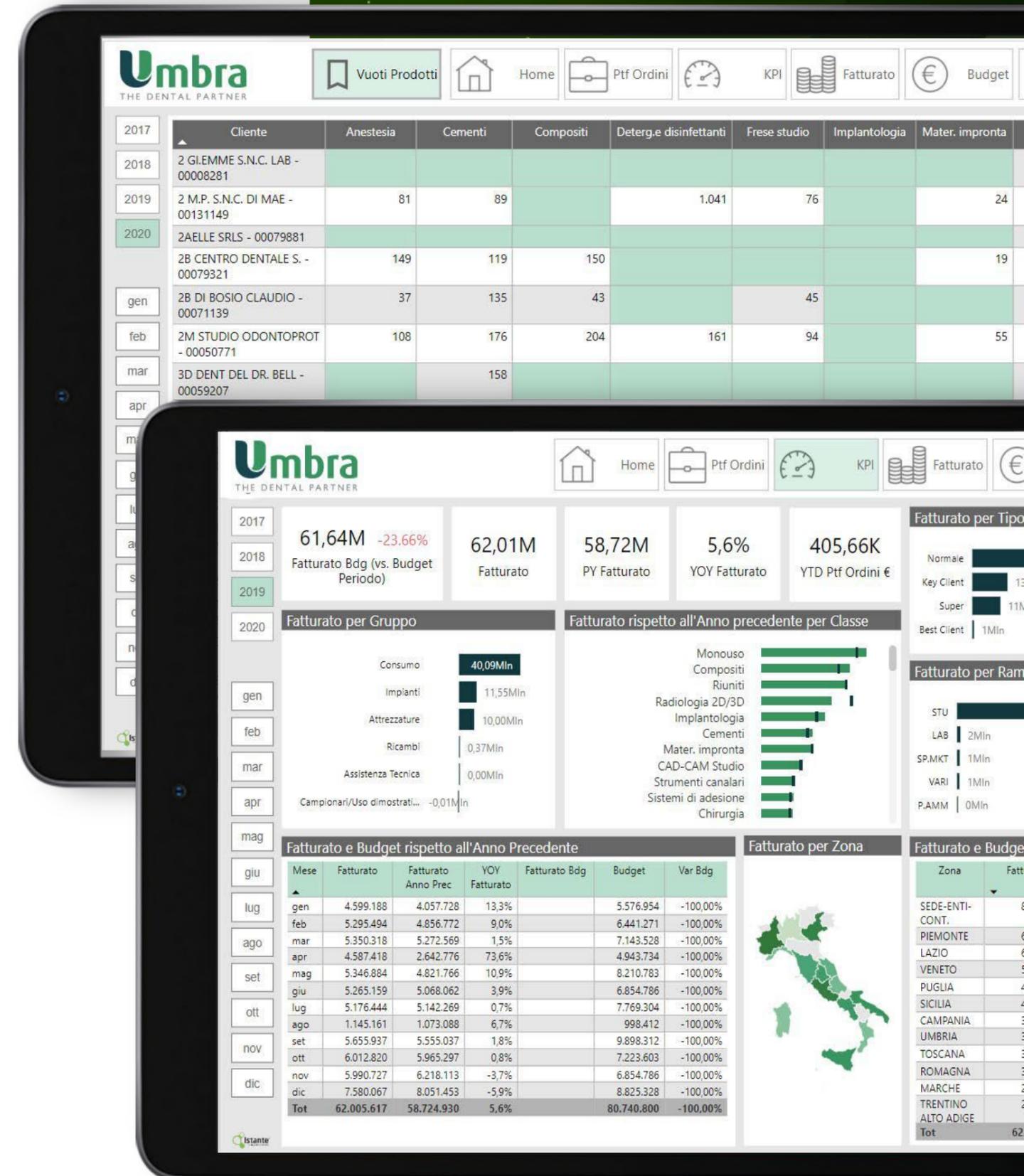
L'anno successivo si è dato vita ad un nuovo progetto riguardante lo sviluppo ex novo della App iOS ForSales al fine di migliorare il processo di raccolta e ordini in mobilità.

L'attivazione è avvenuta nel corso del 2019 migliorando notevolmente le performance della rete dei consulenti commerciali.

A seguito si è sentita da subito l'esigenza di completare lo scenario tecnologico attraverso l'implementazione di una soluzione di Business Intelligence.

Tale aspetto di completamento del progetto era ritenuto imprescindibile affinché si potessero leggere con intuitività i dati provenienti dalle citate fonti applicative e per fornire alla forza vendite un dashboard di immediata comprensione anche in mobilità, con informazioni tempestive, aggiornate in tempo reale e uniformi sul ciclo attivo dell'azienda.

Progetto spinto con decisione dal responsabile IT e appoggiato con entusiasmo dal management.



Soluzione

L'approccio progettuale, ha previsto in primis l'individuazione di un partner tecnologico che rispondesse a 3 requisiti fondamentali:

Innovazione - utilizzo di nuove tecnologie e nuovi modi di lavorare;
Affidabilità - alta qualità costante durante tutte le fasi del progetto;
Adattabilità - capacità di rispondere alle mutevoli esigenze.

Il partner individuato è stato ISTANCE Srl, seconda componente del gruppo PCS e interamente focalizzata su progetti di Digital Transformation.

Il progetto in concreto ha visto il susseguirsi delle seguenti fasi:

- **Analisi delle necessità da un punto di vista di esposizione dei dati** e tipologia dell'interfaccia utente, affinché la soluzione potesse diventare uno strumento pratico e insostituibile per la sales force sul campo; le risultanze hanno condotto alla scelta di Microsoft Power BI quale tecnologia più consona per il raggiungimento degli obiettivi;
- **Esame delle fonti dati presenti**, con lo scopo di poterle interrogare ed estrapolare dalle medesime solo informazioni normalizzate, a costituire un Data Warehouse Microsoft SQL Server performante ed estendibile e non impattasse i sistemi di produzione;

- **Creazione dei dataflow per l'acquisizione e normalizzazione del dato** proveniente dal sistema ERP in essere IBM AS_POWER9;
- **Sviluppo e rilascio di un modello di business** mediante Microsoft Analysis Service Tabular Mode, nel quale le diverse entità sono state relazionate e attraverso il quale successivamente sono state definite tutte le metriche di analisi, beneficiando della potenza del linguaggio DAX.
- **Implementazione delle molteplici logiche di sicurezza** a livello di singola riga (Dynamic Row Level Security), affinché ogni agente avesse accesso solo alla propria porzione di informazioni;
- **Configurazione del tenant Cloud Microsoft Power BI** atto a contenere circa 200 profili utente riservati al personale della forza vendite;
- **Disegno e rilascio finale del complesso di data visualization** che ha previsto la creazione di reports e dashboard interrogabili sia da Tablet iPad, sia eventualmente dai rispettivi smartphones.

Microsoft Power BI si è dimostrata quindi "La Soluzione": integrabile e perfettamente capace di rispondere a tutte le crescenti necessità dell'azienda.

Benefici

La **citata tecnologia**, apprezzata sin dal giorno della prima presentazione da parte dei consulenti ISTANCE, **ha riscosso il successo da parte di tutti gli operatori** aziendali, sia dell'IT sia che fossero utenti finali e ciò ha determinato un' agevole adozione.

I punti di forza sono stati:

- **Capacità di consentire la fruizione mobile dei dashboard tramite web e iPad** con refresh che garantiscono un costante aggiornamento dei dati di vendita;
- **Alto livello di sicurezza** a garantire la riservatezza e compartimentazione delle informazioni;

- **Forte integrazione** e flessibilità;
- **Espandibilità e scalabilità** dei modelli di analisi in concomitanza con le mutevoli esigenze.

Il beneficio più importante, come detto è stato **l'entusiasmo manifestato dai fruitori finali** e l'ottimizzazione ottenuta nell'intero processo di vendita, con tempi di apprendimento ridotti.

La sales force ha riscontrato di avere tra le mani uno strumento per rendersi indipendente ed efficiente allo stesso tempo, migliorando la comunicazione con la sede e diminuendo sensibilmente le chiamate telefoniche al fine di reperire dati o informazioni.

Tecnologie impiegate

- Microsoft SQL Server
- Microsoft Power BI
- Microsoft Analysis Services Tabular





Contatti

info@istante.info

www.istante.info

