



Soluzioni a portata di **CLICK**



Applicazioni agili, innovazioni tecnologiche importanti, capacità di creare prodotti ed erogare servizi e molto altro ancora. Scopriamo insieme qualcosa in più su Informatica Centro

a cura
della Redazione

L'azienda Informatica Centro opera da oltre 30 anni sull'intero territorio italiano, realizzando soluzioni ERP e B2X innovative e altamente specializzate per numerosi settori con un'attenzione "particolare" per automotive-ricambi. Dal 2016, l'azienda si è stabilita a Jesi (AN) e oggi conta oltre 30 persone con un programma di crescere di oltre il 30% entro il 2022 in termini di personale. Abbiamo incontrato Franco Perucci, titolare dell'azienda, per scoprire le novità Informatica Centro.

Come ha affrontato Informatica Centro questo periodo di pandemia?

Lo scenario generale è stato complesso e ancora oggi presenta diversi imprevisti che, a volte, ci costringono a cambiare repentinamente la pianificazione delle attività, ma la nostra tenacia ci ha permesso di approfittare di questa situazione per attuare nuovi progetti software e realizzare, quindi, importanti innovazioni tecnologiche ed applicative



Franco Perucci, Amministratore Delegato

per i nostri principali mercati di riferimento. Siamo stati in contatto con clienti e partner tramite video call e ciò che all'inizio sembrava così difficile o impossibile da realizzare, senza un contatto fisico con i nostri interlocutori, è poi diventato una normalità in cui tutti hanno saputo vedere il lato migliore: la capacità di sviluppare più attività in ogni ambito operativo.

Abbiamo così intensificato ogni tipo di rapporto, riprogettando tutte le nostre metodologie e trovando nuovi stimoli per affrontare una ripartenza a "vele spiegate".

Questa situazione ha generato novità particolari?

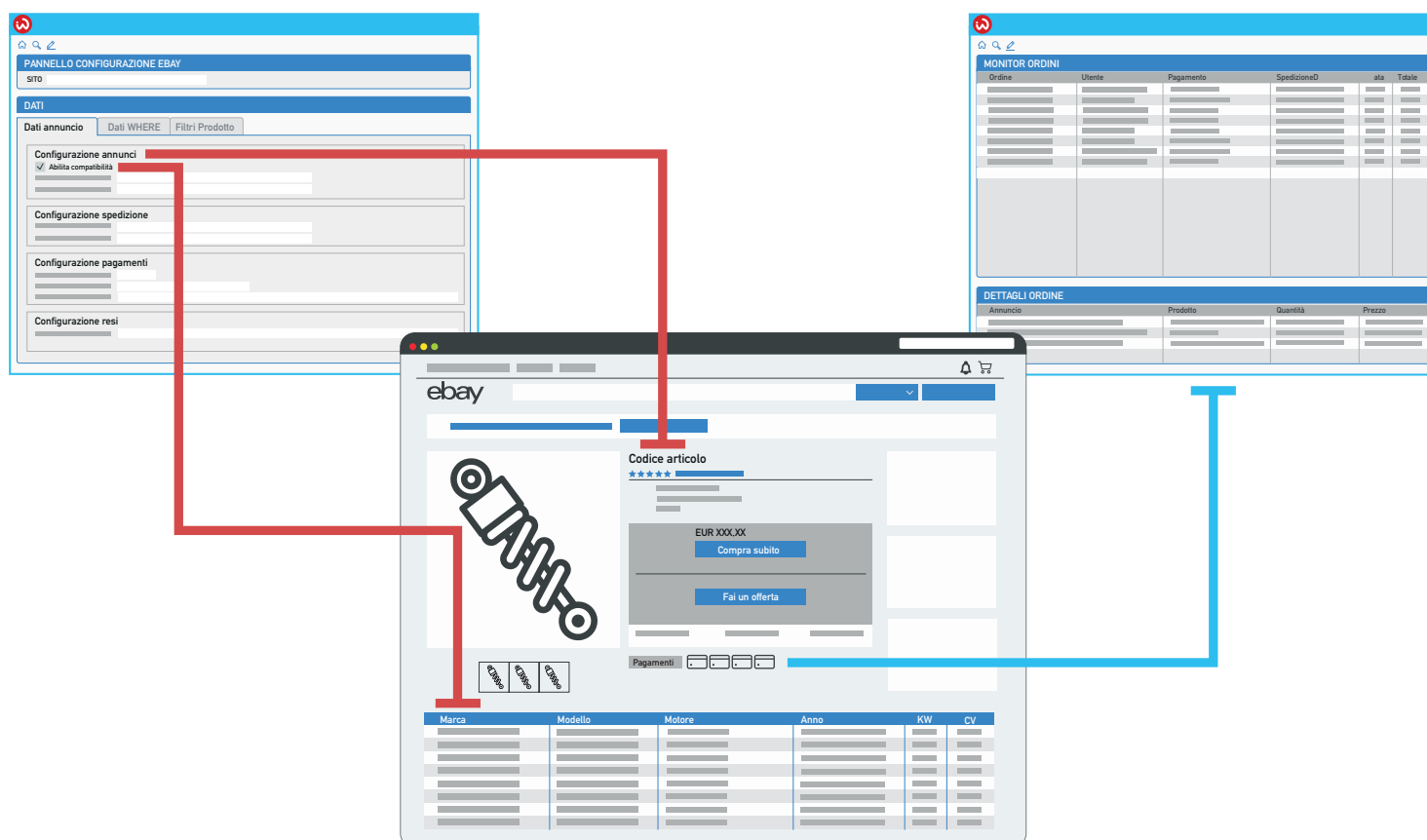
Questo cambiamento ci ha rafforzato nell'organizzazione, ma, soprattutto, ha permesso di focalizzare la nostra attenzione su un concetto su cui stavamo già lavorando: la sostenibilità, intesa come capacità di creare prodotti ed erogare servizi con un rapporto qualità/prezzo decisamente migliore rispetto al passato. Sul valore della "sostenibilità" ruota tutta la nostra organizzazione, dalla produzione del software alla consulenza. In pratica, oggi i servizi di consulenza erogati in video conferenza prevedono sessioni formative concentrate su lassi temporali di 2/3 ore ciascuna e questo permette ai nostri clienti di apprendere il massimo senza distrarsi troppo tempo dal lavoro. Questa metodologia ha consentito al cliente di ottimizzare i suoi tempi, massimizzare l'apprendimento del nuovo software e risparmiare enormemente nel costo dei servizi. La "sostenibilità" della nostra offerta nel suo insieme

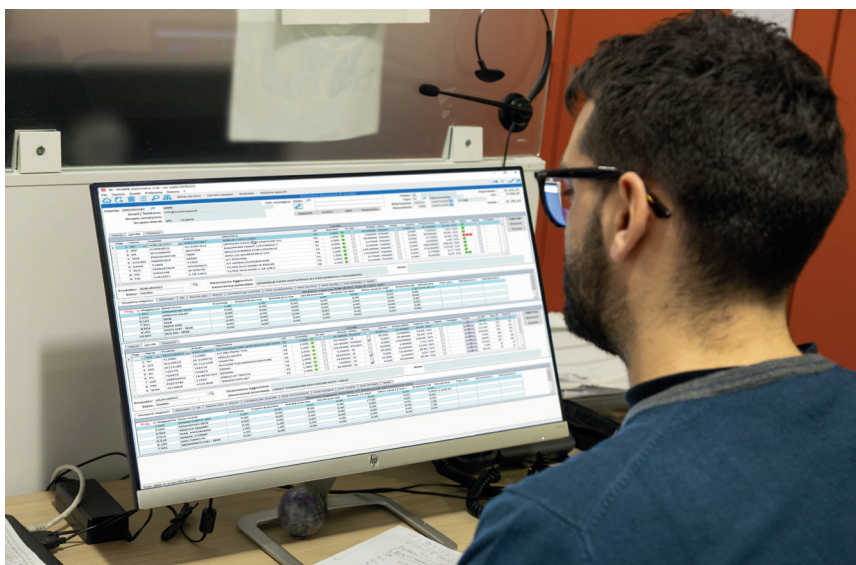
me è data anche dal fatto che la nostra soluzione, straordinariamente ampia e completa di ogni modulo funzionale, rappresenti un investimento software eccezionale per il cliente. Un investimento è ottimale quando è in grado di accompagnare il cliente nella sua crescita e nei suoi cambiamenti strategici senza che debba ricorrere a troppe personalizzazioni e, soprattutto, all'integrazione di importanti soluzioni esterne (come logistica, politiche di reintegro merci, politiche commerciali, e-commerce, ecc.) che introdurrebbero un elevato livello di complessità gestionale e, conseguentemente, un forte ed imprevedibile innalzamento dei costi.

Relativamente alle funzionalità software, quali sono le novità?

Per essere vincenti sul mercato, oggi occorre avere applicazioni agili, cioè semplici da mettere in funzione, ma molto specializzate e flessibili per favorire la crescita delle aziende; il tutto con investimenti che siano sempre più sostenibili. Nell'ambito della Soluzione WHERE ERP, Informatica Centro ha puntato sull'innovazione tecnologica realizzando una nuova interfaccia, più potente e più user-friendly, ma i più importanti interventi sono stati fatti nello sviluppo della logistica di magazzino in ottica WMS e nelle politiche di reintegro delle merci. È in questi ambiti che risiede la differenza rispetto a tutti i nostri concorrenti di settore. WHERE ERP spicca anche per le sue politiche commerciali dinamiche e diversificate con cui gestisce tutti i canali di vendita quali: Cliente, Gruppi Clienti, Aree Geografiche, Agenti,

«**Abbiamo intensificato ogni rapporto, riprogettando le nostre metodologie e trovando nuovi stimoli per affrontare una ripartenza a "vele spiegate".**»





Filiali, Banco, Call Center, B2B, B2C, Marketplace, ecc. D'altronde noi ci rivolgiamo ad aziende commerciali che vivono spasmodicamente il mercato e devono attuare velocemente politiche di vendita accattivanti e vincenti, quindi dobbiamo metterle nella condizione di variare continuamente le proposte per renderle sempre più difficilmente copiabili dai concorrenti e soprattutto non facilmente confrontabili sui B2B.

Informatica Centro, inoltre, sviluppa internamente tutte le Soluzioni E-Commerce: WeShop B2B, B2C, Mobile Agenti. Le nostre soluzioni sono nate per favorire un flusso ottimale di informazioni tra il Web e l'ERP e viceversa. Per fare un esempio: i filtri di ricerca per l'individuazione di uno pneumatico in WeShop B2C corrispondono esattamente alla quantità dei livelli merceologici definiti in WHERE ERP e possono essere "n" perché noi possiamo implementare "n" classificazioni di prodotto su "m" livelli!

« Siamo partiti pensando che il nostro cliente volesse pubblicare il maggior numero di prodotti su diversi canali di vendita. »

Il commercio elettronico è quindi un fattore distintivo per Informatica Centro?

Certamente sì! E oggi, senza alcuna presunzione, possiamo affermare di avere una delle soluzioni più complete per operare nel commercio elettronico a livello professionale e senza alcuna limitazione. WHERE Automotive ERP permette di interagire con i marketplace e-Bay ed Amazon con i massimi automatismi, gli stessi che aiutano il cliente a mettere in funzione anche un B2C estremamente completo e performante, soprattutto nella parte SEO. In pratica, gli annunci sui marketplace sono completi di ogni informazione e gli ordini ricevuti entrano nel ciclo logistico in maniera completamente automatica. In fase di evasione degli ordini viene effettuata una chiamata Web Service verso la società di trasporti per ottenere l'etichetta da stampare e attaccare sul collo da spedire, a cui poi segue il servizio di Tracking ID. Le qualità ingegneristiche di WHERE ERP e di WeShop B2C, insieme all'integrazione Web Service con le più note Banche Dati di settore, ci hanno permesso di realizzare una proposta davvero esclusiva.

Come avete tradotto questo processo sofisticato in semplicità d'uso?

Siamo partiti pensando che il nostro cliente volesse pubblicare il maggior numero di prodotti su diversi canali di vendita, importandoli o prelevandoli automaticamente da file o da banche dati, interne o esterne, o interrogandoli direttamente sui B2B dei fornitori. Quando parliamo di questi processi, non parliamo di una cosa banale perché serve ad automatizzare tutti i meccanismi, dalla gestione dei listini prodotti alla pubblicazione degli annunci che devono contenere marchio, codice, descrizione prodotto, applicazioni, scheda tecnica e foto. Tutto questo, per noi, avviene in pochi click!

Solamente con questi strumenti l'operatore Aftermarket (produttore, distributore o ricambista) potrà evitare quei lunghi processi manuali tanto faticosi quanto dispendiosi. È in questo che siamo riusciti a essere distintivi. Per noi è stato facile perché siamo tra le poche società che hanno sempre avuto un corposo e compatto nucleo di ingegneri capaci di innovare i prodotti portando continuamente soluzioni a grande valore aggiunto!

Da dove dovrebbe iniziare un cliente che vuole fare seriamente commercio elettronico?

Pianificare una strategia è il primo passo poi segue l'azione, organizzando una buona base dati. Chi naviga sui marketplace è spesso reindirizzato verso WeShop B2C, che in questo modo inizia la sua scalata nei motori di ricerca. Lo shop online B2C necessita ovviamente di una importante attività di marketing, che è fondamentale per raggiungere grandi risultati, e anche qui sappiamo essere di grande aiuto per il cliente. WHERE ERP, oltre alla automatizzazione del colloquio biunivoco "da" e "verso" i marketplace, offre una struttura applicativa di Web Service ingegnerizzati per conoscere in tempo reale prezzi e disponibilità dei fornitori... questo è il Dropshipping. Insomma non ci manca proprio nulla!

Una testimonianza significativa di ciò è espressa da SMC Ricambi Auto (<https://www.ricambi-smc.it/>), una realtà tutta italiana appena sbarcata con il nostro WeShop B2C anche sul mercato online tedesco (<https://www.autoteilesmc.de/>). Tantissimi imprenditori del settore si stanno interrogando su come una piccola società come SMC Ricambi sia diventata in pochi anni una grande realtà che continua a crescere in maniera esponenziale. La risposta è semplice: la genialità imprenditoriale ha individuato dove e come fare Business e poi ha selezionato il giusto partner informatico!

www.informaticacentro.it

www.where-erp.it