



We give life to your digital screens

AVstore S.r.l.

Viale Lombardia 51/53,
Brugherio (MI), Italia
shop.avstore.tv

Settore:

Retail/Tech

Prodotti e Servizi Oracle NetSuite:

- Customer Relationship Management
- Financial Management and Accountability

“Ogni azienda ha bisogno di giusti strumenti per gestire il proprio parco clienti, per crescere e diventare più solida in un mercato in continua evoluzione.

Con l’implementazione dell’ERP Oracle NetSuite, curata da GN Techonomy, abbiamo, oggi, a disposizione uno strumento che ci permette di porre il cliente al centro di tutti i nostri processi e, allo stesso tempo, di aumentare sensibilmente la nostra efficienza”.

Dott.ssa Marinella Bai,
Finance & Accounting Head,
AVstore S.r.l.

CRM di Oracle NetSuite per la gestione innovativa dei propri clienti

AVstore opera in qualità di distributore a valore aggiunto per aziende internazionali come LG Electronics, Voome, HiSense, Avaya, DisplayNote, Proxyclick, 3M, SpinetiX, Chief e molti altri. La gamma dei prodotti offerti va a coprire tutto il ventaglio di soluzioni professionali audio-video, con un’attenzione particolare per il digital signage, l’interattività, lo streaming video e la video-conference.

Obiettivi Strategici di progetto

- Disporre di una dashboard con vista sullo stato delle opportunità e delle offerte, ed evidenza della fase del *customer journey*: **lead, prospect** o **customer**
- Dotarsi di un sistema per la gestione della logistica con emissione dei documenti per prelievo e trasporto, e gestione puntuale dei seriali e della relativa tracciabilità
- Supportare l’attività del customer service con il CRM di Oracle NetSuite che garantisce la visibilità istantanea sugli “*incidents*” e sulle “*requests*” segnalate dal cliente

Risultati del progetto

- Disponibilità di un pannello di controllo sulle opportunità aperte, sulle informazioni raccolte (es. contatto presso fiera, congresso, ...) e sullo stato di avanzamento dell’opportunità stessa
- Introduzione di un sistema che permette di gestire la trattativa con il cliente e di segnalare la probabilità di successo e la possibile data di chiusura
- Adozione di uno strumento per la gestione dinamica delle trattative aperte con i clienti, con possibilità di trasformarle in ordini di vendita prima, e successivamente procedere con la fatturazione e l’incasso