

QUISTA + Seeweb: successo in salsa B2B



Scopri come le aziende traggono beneficio
dalla partnership tra QUISTA e Seeweb:
il caso di GSI Ceramica

 **seeweb**
THINK CLOUD

01

Premessa

02

L'azienda

03

La sfida di GSI Ceramica

04

La soluzione: il software Ecommerce B2B QUISTA

05

I vantaggi di Ecommerce B2B QUISTA

06

Le principali funzionalità di QUISTA

07

Il partner tecnologico

08

L'infrastruttura Cloud

09

Conclusioni

01. Premessa

In questo caso di studio trattiamo il caso di un'azienda italiana che, passando a utilizzare un software ecommerce basato sul Cloud, migliora il suo business automatizzando le operazioni e lasciando al team di vendita maggiore tempo a disposizione per concentrarsi sul suo lavoro e sugli obiettivi di business.

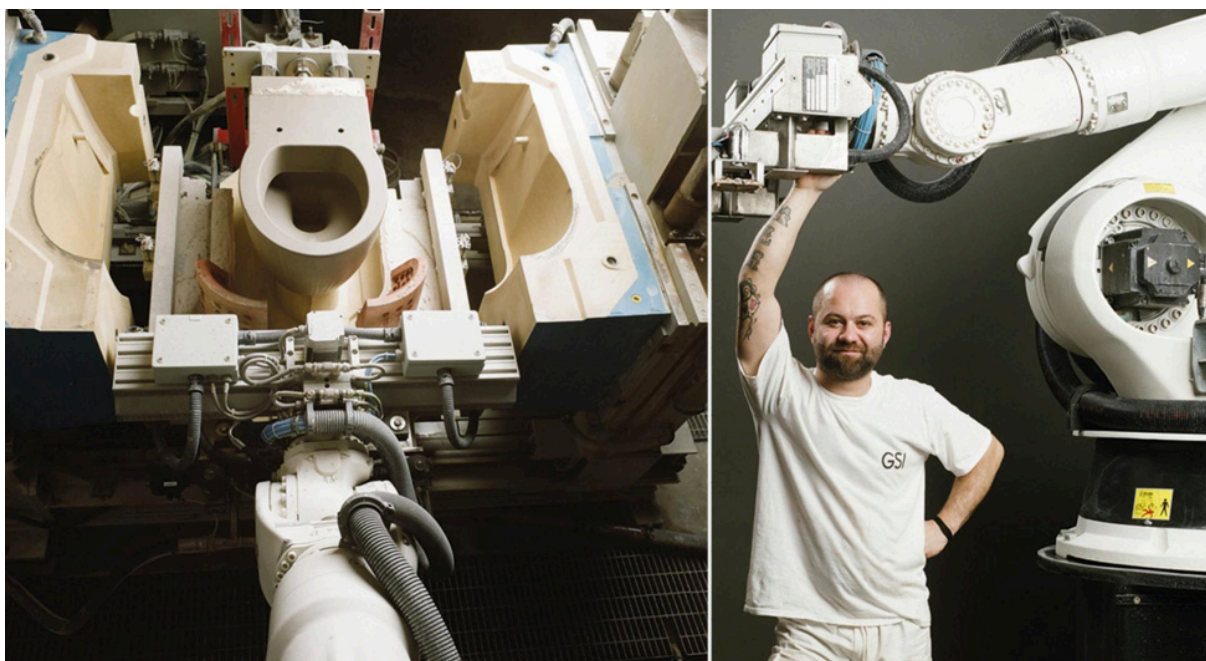
02. L'azienda

GSI Ceramica è un'azienda leader nel settore ceramico italiano e internazionale.

Con la sua sede principale nel Lazio, GSI Ceramica ha un business esteso in tutta la penisola italiana.

La base del successo di GSI Ceramica sul mercato si deve al suo modello completamente made in Italy che mescola tradizione a innovazione:

- [•] la tradizione di **un know how artigianale** che ha le sue radici nel passato
- [•] la **costante ricerca** mirata a offrire prodotti moderni e di qualità



03. La sfida di GSI Ceramica

Un'azienda che cresce prima o poi deve fare i conti con la necessità di aggiornare e migliorare i propri sistemi e modelli di gestione.

A un certo punto del suo percorso, in GSI le conseguenze di una gestione degli ordini troppo manuale emergono con tutta la loro forza.

Quali le criticità che GSI riscontra?

- [•] I moduli d'ordine dei clienti sono spesso compilati a mano

- [•] I frequenti errori sugli ordini generano un elevato rischio di fornire al cliente il prodotto sbagliato
- [•] Gli addetti non riescono a gestire con efficienza lo stato di avanzamento degli ordini dei clienti
- [•] Il personale, invece di concentrarsi sulla vendita dei prodotti, spendono molto tempo a rispondere alle telefonate di clienti che vogliono conoscere lo stato di avanzamento dei loro acquisti

04. La soluzione: il software Ecommerce B2B QUISTA

L'incontro tra GSI Ceramica e QUISTA avviene proprio quando l'azienda si trova ad affrontare queste criticità e inizia a capire l'importanza di governare i processi con l'ausilio della tecnologia.

GSI troverà in **QUISTA**, di proprietà di INTIT, **partner Seeweb**, il giusto alleato tecnologico per informatizzare le molteplici difficoltà operative della rete agenti e della parte logistica.

05. I vantaggi di Ecommerce B2B QUISTA

Con un unico strumento, GSI passa da una gestione molto manuale e inefficace degli ordini a una gestione sia commerciale che amministrativa ottimale.

QUISTA B2B permette agli Agenti di mostrare i prodotti a catalogo, acquisendo gli ordini in maniera semplice e automatizzata.

Inoltre, libera il team aziendale dal problema delle telefonate dei clienti e della ricostruzione dello stato degli ordini, fornendo al cliente finale una "user experience" molto più soddisfacente.

Le sue principali caratteristiche:

- [•] Solidità di un Brand italiano
- [•] Un team di sviluppo certificato
- [•] Assistenza italiana dedicata
- [•] Rilascio di documenti di analisi
- [•] Back up giornalieri e costanti aggiornamenti di prodotto
- [•] Completamente personalizzabile
- [•] Una rete di Technical Partner SEO e SEM certificati su territorio italiano
- [•] Usabilità e semplicità nel caricamento degli ordini
- [•] Abbattimento del rischio di errori
- [•] Monitoraggio in tempo reale dello stato degli ordini

QUISTA garantisce al cliente efficienza e trasparenza nella gestione degli ordini e sicurezza nella gestione dei dati, grazie agli indici di SLA del 99,9% forniti da Seeweb.

06. Le principali funzionalità QUISTA

QUISTA è integrato con molti ERP del mercato, tra cui **SAP Business One** ed **Alyante di TeamSystem**. Di qui, la possibilità di creare un sistema perfettamente circolare nella gestione del processo di vendita. Le procedure commerciali così si velocizzano e inoltre tutta una serie di caratteristiche fanno di QUISTA una soluzione irrinunciabile:

Il Cloud Computing ha offerto l'enorme vantaggio di rendere i dati accessibili e disponibili sempre e con estreme flessibilità e prestazioni per cui, se abbinato a policy di sicurezza adeguate e se affidato al giusto fornitore, è quanto di meglio si possa avere per essere sul web oggi.

- [•] **Tool** per lo scadenzario cliente, per la visualizzazione delle partite aperte e delle statistiche di vendita
- [•] **Dati** sui clienti e i dati di magazzino (giacenze, disponibilità) **sempre aggiornati e disponibili e da qualsiasi device**
- [•] **Catalogo multimediale** da dove consultare facilmente i prodotti
- [•] Offre valore ai clienti mediante il **Portale Clienti B2B dedicato**
- [•] Pronto per il commercio all'estero grazie all'interfaccia **multilingua e multivaluta**
- [•] **Integrazione con i portali** TrovaPrezzi ed i MarketPlace, Google Analytics e Tag Manager
- [•] Compatibilità a più livelli: **B2B e B2C Il partner tecnologico**



07. Il parner tecnologico

Cosa cercano le aziende e i professionisti? Cercano dei software che gli facilitino la vita. Cosa cercano i fornitori dei software? Cercano dei partner tecnologici con cui fornire al cliente un servizio integrato con il massimo del risultato:

- [•] **un software funzionale**, in grado di rendere più efficienti i processi
- [•] un'infrastruttura che dia **flessibilità, prestazioni e sicurezza**

La scelta di Seeweb come Cloud partner si rivela essenziale. Seeweb infatti:

- [•] offre una presenza su diversi punti del territorio Europeo, con la possibilità di offrire backup remoti e ridondanza
- [•] si avvale di una hardware particolarmente performante (IBM Flash Storage A9000)
- [•] non punta al *best effort* ma garantisce le risorse, sulle quali per tutta la parte cloud non c'è alcun livello di condivisione con altri utenti
- [•] ha un team in grado di assistere in lingua italiana partner e clienti, e dei professionisti che fanno della consulenza e del supporto una vera e propria missione



07. L'infrastruttura Cloud

Con l'infrastruttura Cloud Seeweb, che si traduce in Cloud Server altamente affidabili e scalabili verticalmente, gli agenti di GSI Ceramica possono accedere via web ovunque si trovino, visualizzando i listini e cataloghi con le varianti e le schede prodotto sempre aggiornate. QUISTA diventa così semplice nella navigazione e grazie alla **tecnologia responsive** rende possibile accedere tranquillamente da tablet e smartphone.

Con la sicurezza di:

Backup abbinati al data disaster recovery perché eseguiti sempre su infrastruttura Seeweb geograficamente distante da quella dove si trovano i server di produzione, e effettuati attraverso il software IBM Spectrum Protect.

08. Conclusioni

La partnership QUISTA-Seeweb mira a dare a clienti come GSI Ceramica una **soluzione finita**, da utilizzare appieno sfruttando i vantaggi dei tool offerti su una tecnologia performante ma anche costruita per tutelare al massimo i dati, come dimostra la **certificazione CISPE** di tutto il cloud Seeweb (pubblico o private).

Così:

- [•] il cliente può efficientare ordini e processi vendita, liberando ore uomo di agenti e operatori che così possono dedicarsi meglio al successo dei prodotti che vendono;
- [•] a sua volta il team di QUISTA affidandosi a Seeweb delega la gestione infrastrutturale a un team qualificato

Il risultato finale si traduce in puro vantaggio per il cliente che può migliorare il suo business e avvalersi della qualità e delle certificazioni Seeweb per trasmettere ai suoi clienti la tranquillità della massima sicurezza di gestione del dato.

Seeweb srl

Via Armando Vona 66
03100, Frosinone

Via Caldera, 21 - edificio B
20153 Milano

<https://www.seeweb.it>
info@seeweb.it
<https://www.facebook.com/seeweb.it>
<https://twitter.com/seeweblive>



Contatti:
info@seeweb.it

in collaborazione con:



proprietaria di



www.intit.it
www.quista.it

