



Soluzione “tutto in uno” per digitalizzare le vendite

Gianluca Cagiano

CEO & Founder

# Apparound – digitalizziamo le vendite



- Fondata nel: 2008
  - Sede : Pisa, Italy
  - Dipendenti: 90+
  - Clienti: 50+
  - Fatturato: 5+ mio €
- 
- Apparound ha sviluppato un'applicazione in cloud che digitalizza i contenuti di marketing e il processo di vendita:
    - Brochures, schede tecniche, specifiche, presentazioni, videos, catalogo prodotti.
    - Configuratore di offerte.
    - Firma grafometrica.
  - L'app è semplice da utilizzare, funziona anche offline ed è rapida da implementare.

# Esistono alcuni macro trend che stanno impattando in modo significativo sulle aziende

## Processo di acquisto

- Il processo di acquisto è cambiato e oggi il cliente prima di scegliere ha a sua disposizione una maggior quantità di informazioni

## Complessità della vendita

- Vendere diventa sempre più difficile per le aziende
  - Le aziende, di qualsiasi dimensione, sono sempre più focalizzate sui costi.
  - Il comportamento di acquisto dei clienti sta cambiando.
  - L'offerta è diventata più articolata, con maggiore scelta e con più opzioni.

## ROI dei CRM

- Le aziende che hanno investito in complessi sistemi CRM non stanno ricevendo i ritorni desiderati.

## transizione al digitale

- Diventare “digitali” è la prima priorità per la maggior parte delle aziende. L'esigenza, sempre più sentita, sta mettendo pressione sui manager che spesso non hanno sanno come muoversi

## transizione al Cloud

- Il business si sta spostando sul cloud. La migrazione è però spesso dolorosa e onerosa (soprattutto per le grandi aziende).

**Apparound è un prodotto digitale in cloud che risolve i problemi tipici di produttività delle vendite**

# Apparound ridisegna il processo di vendita aumentando l'efficacia dei venditori

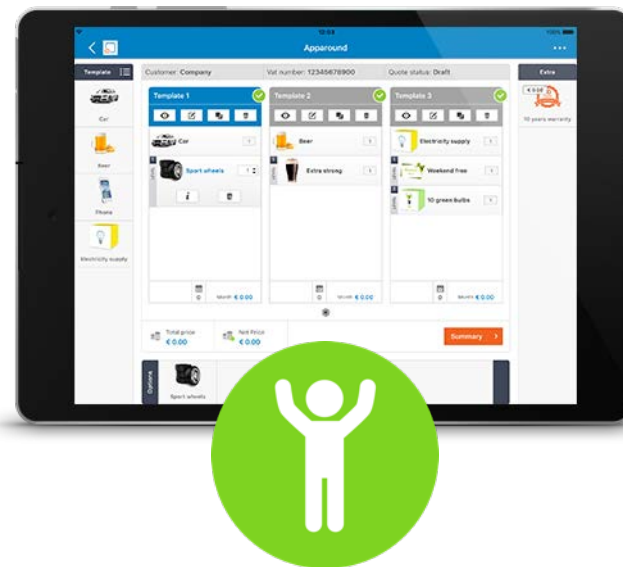
## Venditore tradizionale

Il punto di partenza è troppo complesso per molti venditori



## Venditore con Apparound

Ci focalizziamo sui bisogni del venditore



Con Apparound, un venditore può mostrare cataloghi, video e brochure digitali, calcolare facilmente prezzi e sconti, configurare un'offerta insieme al cliente, fino a firmare il contratto in tempo reale, il tutto con estrema semplicità grazie all'uso di un tablet o di uno smartphone.

# Apparound sostiene la crescita delle aziende mediante la digitalizzazione dei processi di vendita

Più dell'80% delle aziende stenta a raggiungere il proprio potenziale di vendita appoggiandosi a processi obsoleti e non digitali.

|                                                                                                                       | prima            | con Apparound |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------------|
|  Venditori che raggiungono il target | 20%              | 80%           |
|  Nr. medio di prodotti venduti       | 2,5              | 5             |
|  Tempo generazione offerta           | fino a 20 giorni | REAL TIME     |
|  Revisione dell'offerta              | 70%              | 25%           |
|  Tasso di chiusura delle trattative | 15%              | 50%           |
|  Tempi di gestione dell'ordine     | 60%              | 20%           |

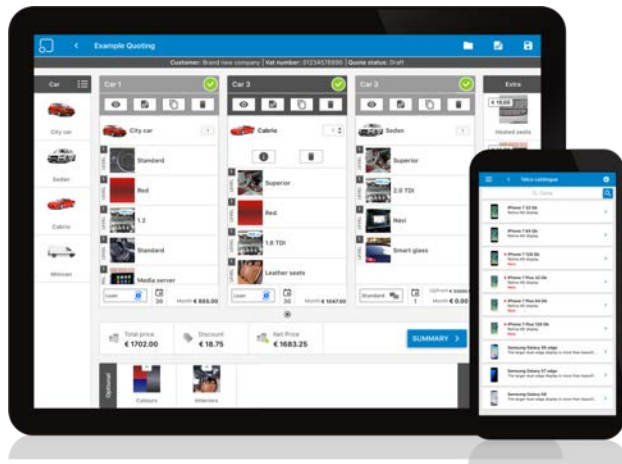
Apparound migliora in modo significativo la produttività delle vendite

Source: Apparound customer implementations



# Apparound piattaforma in cloud semplice da usare

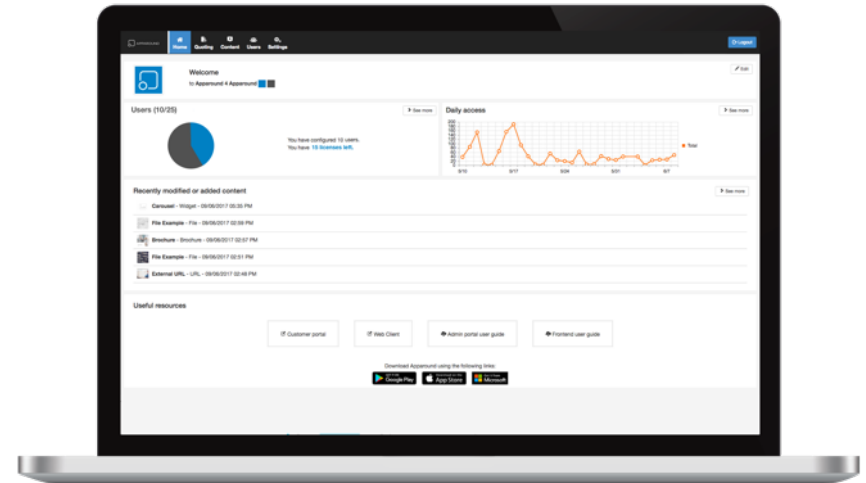
App nativa per smartphone e tablet  
iOS, Android e Windows



Apparound funziona come app nativa su smartphones e tablets

- Piattaforma in cloud (non serve intervento IT)
- Supportata dai sistemi iOS, Android e Windows
- L'app è disponibile sugli stores: App Store, Google Play e Window Store
- È disponibile un Web Client

Admin Portal, facile da usare e accessibile da tutti i browser



L'Admin Portal gestisce tutti i dati e il materiale utilizzato dal front-end (venditori)

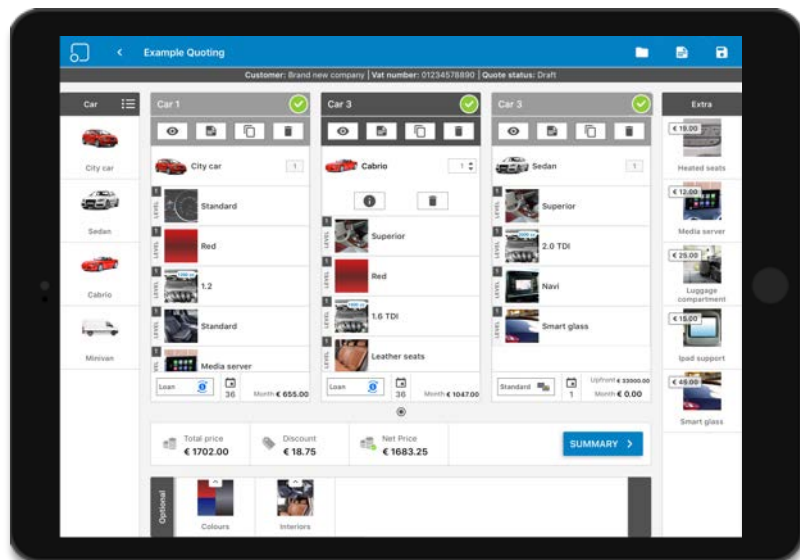
- Gestione utenti, credenziali e profili di accesso.
- Definizione delle regole e dei flussi di lavoro
- Caricamento e manutenzione dei contenuti
- Configurazione dei prodotti, dei pacchetti, delle politiche di sconto e le regole di prezzo





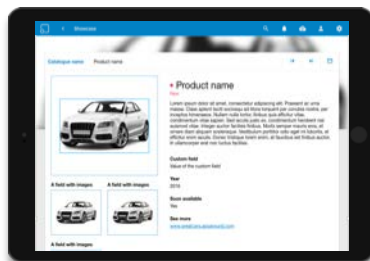
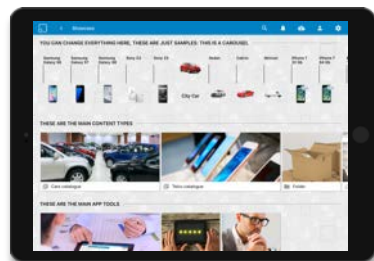
# Intelligent Quoting – modulo principale dell'app

## Il modulo combina contenuti digitali e un configuratore di offerte



### Descrizione del modulo:

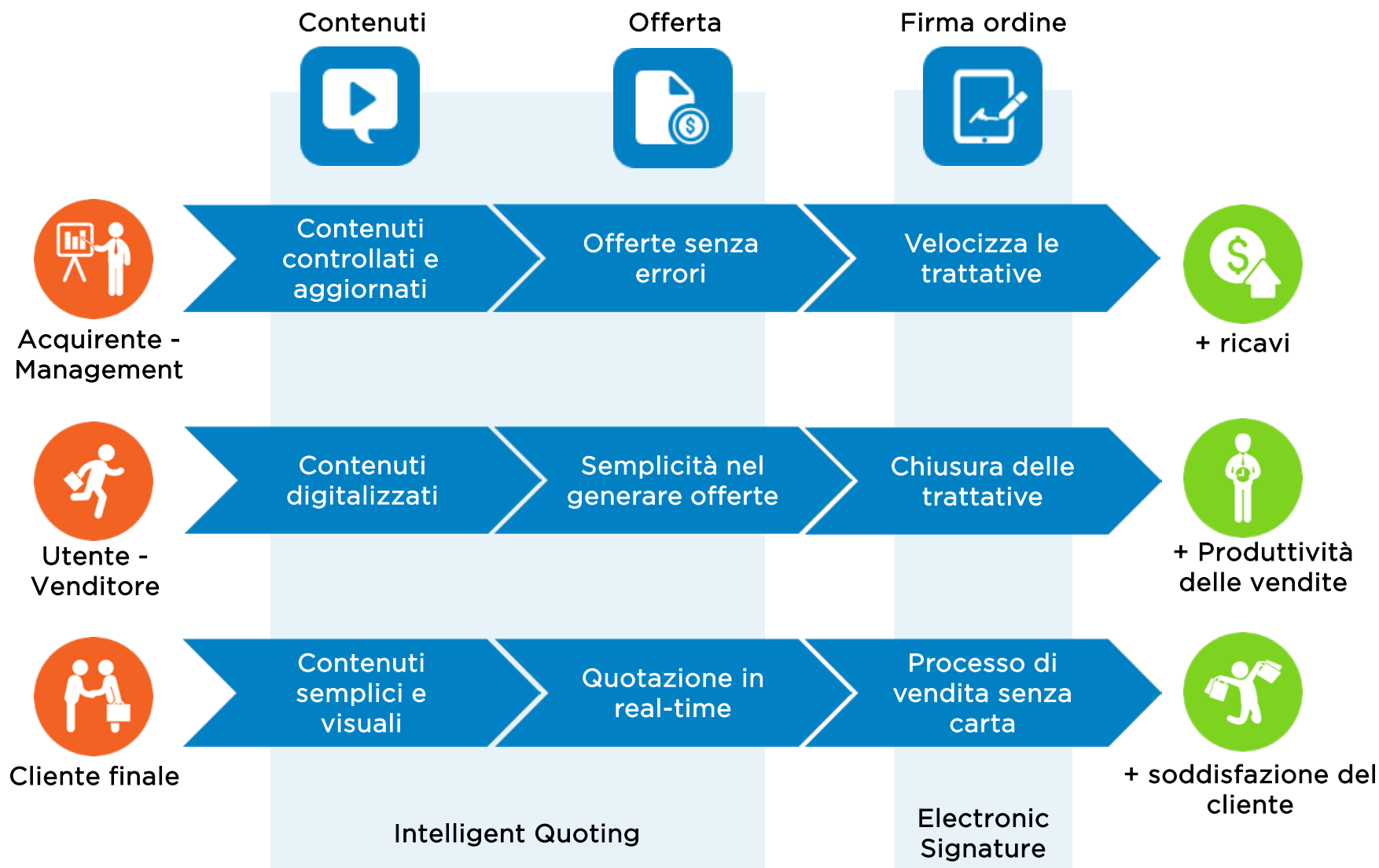
- Gestione dei contenuti digitali comprese: brochures, specifiche tecniche, schede di prodotto, presentazioni, cataloghi, video
- Configurazione ed emissione dell'offerta in tempo reale con carrelli multi-prodotto, opzioni e optional, gestione degli sconti e delle promozioni.
- Offerte inviate immediatamente al cliente via email con possibilità di tracciare l'apertura del messaggio.



### Vantaggi in termini di vendita

- ✓ Tutti gli strumenti di vendita, contenuti e prezzi combinati in un unico prodotto.
- ✓ Semplicità di comporre offerte in tempo reale e in modalità collaborativa con il cliente
- ✓ Apossibilità di chiudere una trattativa al primo incontro (anziché in 3 incontri).

Grazie al modulo di Intelligent Quoting, Apparound digitalizza il processo di vendita e migliora l'esperienza di acquisto del cliente

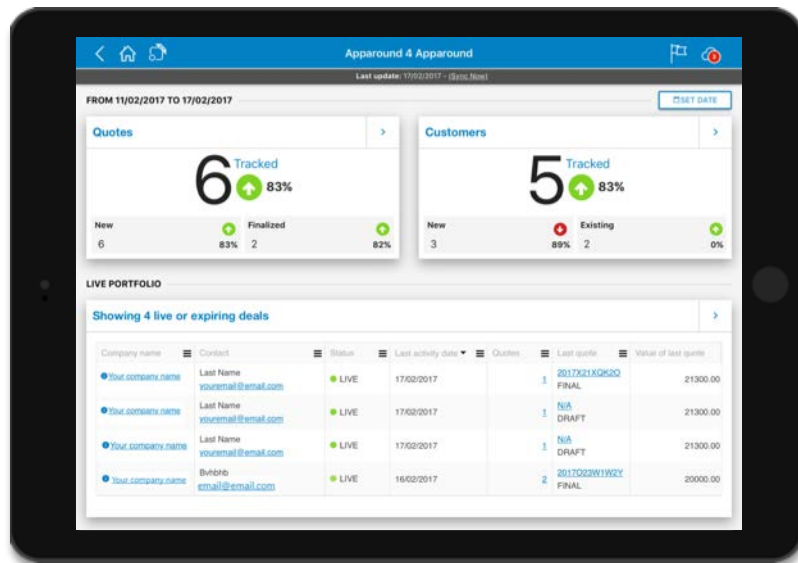






# Sales Tracker

Una dashboard dinamica a disposizione del venditore per tracciare le offerte fatte e i clienti seguiti

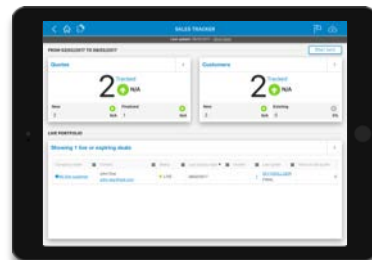
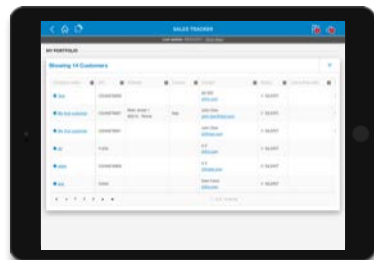


## Descrizione del modulo

- Ogni azione commerciale è tracciata e utilizzata per creare un pannello di controllo dinamico delle trattative
- Il venditore può visualizzare con facilità i principali clienti, le trattative e le azioni più importante da fare
- I manager hanno una visione globale delle principali trattative fatte dai loro venditori

## Vantaggi in termini di vendita

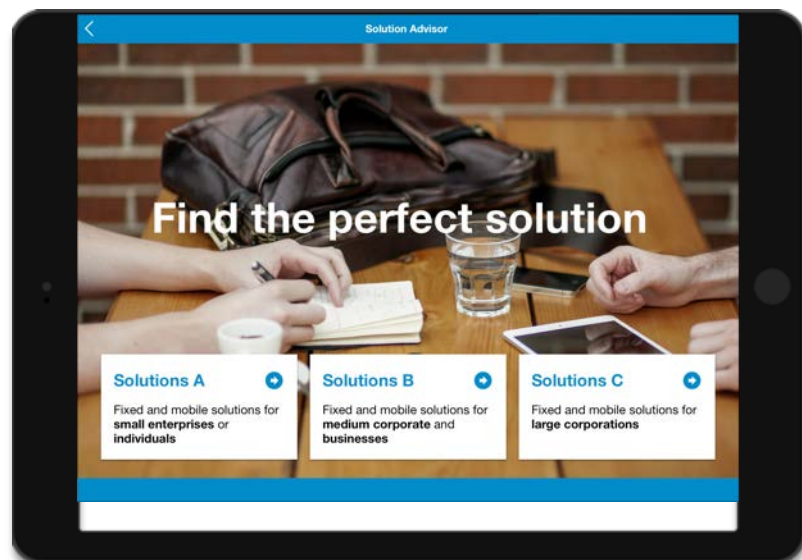
- ✓ Non richiede attività di data entry, il venditore deve fare solo il suo lavoro: Vendere!
- ✓ Non è necessario sprecare tempo ad aggiornare lo stato delle varie trattative e dei cliente per fare il forecast delle vendite (viene già fatto in automatico dall'app).
- ✓ Dashboard intuitiva per visualizzare le azioni commerciali e followup più importanti





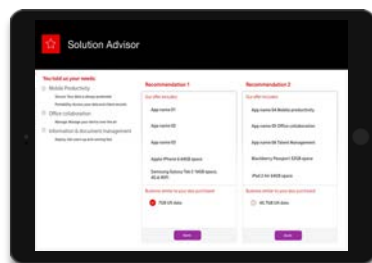
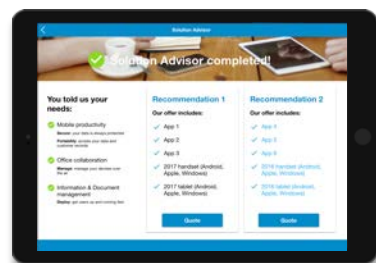
# Solution Advisor

Utilizza la tecnologia delle survey per guidare i venditori nel identificare la soluzione migliore da proporre al cliente



## Descrizione del modulo

- Segue una tecnica di vendita basata sul proporre domande al cliente e capire i suoi bisogni
- È possibile predisporre una specifica esperienza di acquisto per il cliente predisponendo domande e relative proposte commerciali
- Contiene prodotti e pacchetti commerciali già predisposti che vengono proposti al cliente in base alle sue esigenze



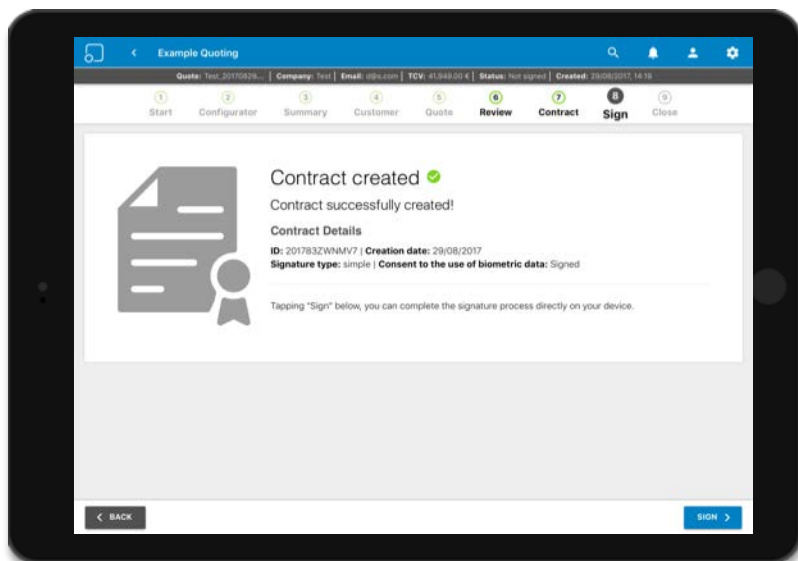
## Vantaggi in termini di vendita

- ✓ Supporta il venditore a identificare la migliore soluzione insieme al cliente
- ✓ Riduce gli sforzi in termini di formazione dei nuovi venditori.
- ✓ Consente di fare un'offerta già preconfezionata in base alle risposte del cliente, velocizzando le trattative



# Electronic Signature

## Velocizza le trattative con la firma grafometrica



### Descrizione del modulo

- Consente di acquisire l'ordine con il proprio tablet (Android, iOS) grazie alla raccolta della firma grafometrica grazie alla collaborazione con la tecnologia di Namirial® (validità legale).
- Il contratto viene generato in tempo reale, con i dati del cliente precompilati e i prodotti e prezzi scelti durante la trattativa.
- È possibile aggiungere al contratto allegati (es. foto della carta di identità) o altri dati e informazioni lavorando a fianco del cliente, anche in modalità offline.

### Vantaggi in termini di vendita

- ✓ Le trattative sono più rapide e non richiedono visite successive
- ✓ Riduce i tempi di approvazione e amministrazione dei contratti
- ✓ Facilita la possibilità di seguire lo stato di tutti i documenti da firmare



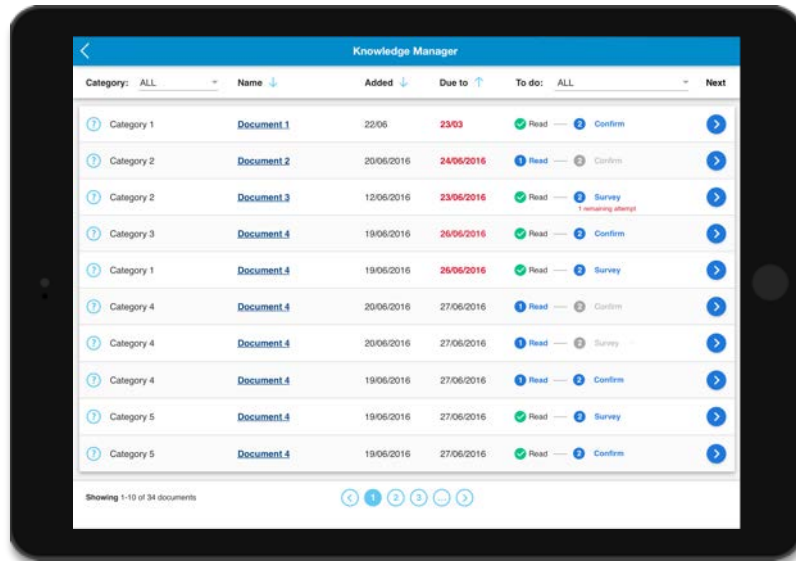
Partners:





# Knowledge Manager

Pianifica le campagne di vendita e consente di raccogliere informazioni da clienti, partner, venditori.

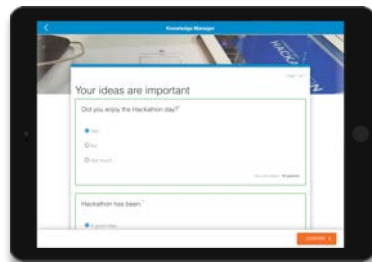
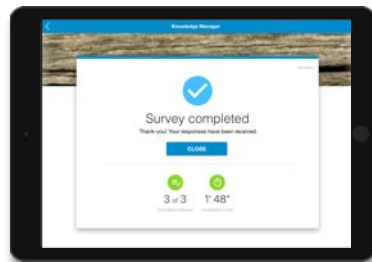


## Descrizione del modulo

- I clienti, i collaboratori ed i partner raccolgono le informazioni in un modo strutturato su qualsiasi dispositivo.
- I dati vengono quindi salvati con data e ora, rendendone possibile la consultazione in qualsiasi momento.
- Le informazioni vengono gestite automaticamente, non è necessario focalizzarsi sulla loro qualità e sul controllo.

## Vantaggi in termini di vendita

- ✓ Raccogliere informazioni e ottenere un feedback immediato dai clienti, dipendenti o partner;
- ✓ seguire l'avanzamento di una campagna in real time;
- ✓ fare l'inserimento e formazione del personale di vendita in modo veloce, tramite contenuti guidati e quiz.





Via Umberto Forti, 1  
Montacchiello  
56121 – Pisa (PI), Italy  
[www.apparound.com](http://www.apparound.com)