



Apparound Italia s.r.l

Via Umberto Forti, 1 Montacchiello 56121 – Pisa (PI), Italy

www.apparound.com

Descrizione della problematica o del bisogno nell'azienda o pubblica amministrazione utente.

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

Spesso, di fronte a risultati di vendita scadenti, il management sente la necessità di investire in complessi sistemi CRM e di chiedere ai commerciali di impiegare parte del loro tempo a svolgere attività di BackOffice e di reportistica anziché visitare i clienti e vendere!

Nel caso di Sorgenia, (uno dei maggiori operatori italiani del settore energia che ha scelto nel 2018 la soluzione Apparound) l'esigenza è stata quella di avviare un percorso per digitalizzare la forza vendita del segmento business e gestire la crescente complessità del mercato.

Nel corso degli anni, l'offerta del mercato dell'energia si è arricchita di una vasta scelta di servizi aggiuntivi e il catalogo prodotti è diventato sempre più ricco e articolato. Una complessità che ha reso più difficile la formazione dei nuovi venditori. La stessa complessità ha provocato anche rallentamenti nei ritmi di fatturazione e di incasso, dovuti agli innumerevoli intermediari presenti nel processo di vendita.

Descrizione della soluzione tecnologica (tecnologie usate, architettura, ecc.).

Apparound, nasce con la visione di digitalizzare le vendite e sviluppare una applicazione che risolvendo i problemi di produttività caratteristici del ciclo di vendita contribuisca in modo significativo alla crescita del business.

Apparound è un'applicazione per tablet e smartphone, utilizzabile in mobilità ma accessibile anche da computer. È basata su un'architettura in cloud, ma funziona anche offline, quindi permette ai venditori di essere pienamente operativi in qualsiasi luogo e condizione.

Con l'applicazione, 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.

Questo si traduce in una maggiore efficacia commerciale, un incremento del tasso di chiusura delle trattative, ma soprattutto un'esperienza di acquisto più coinvolgente e trasparente per il cliente.

Dall'altro lato, il management può avere una visione precisa sull'attività commerciale svolta sul campo (trattative, visite, informazioni raccolte, ordini acquisiti o persi, ecc.) senza dover distogliere i venditori dal proprio lavoro.



Grazie alla sua versatilità, la soluzione è replicabile in tutti i contesti e per tutti i settori industriali, e può essere anche interfacciata facilmente con qualsiasi software CRM già in uso in azienda.

Descrizione del progetto di implementazione - complessità, tempi, aspetti organizzativi, costi, ecc.

Nel 2016, l'azienda si è lanciata nella nuova sfida di industrializzare il software, trasformando Apparound da azienda specializzata in soluzioni digitali custom, ad azienda produttrice di un'applicazione mobile per la forza vendita che può essere acquistata.

Il setup della piattaforma è semplice e veloce, e questo grazie al fatto che si tratta di una piattaforma standard e modulare, pensata per adattarsi a diversi settori di business e per essere configurabile senza particolari competenze IT. Il tempo di implementazione è molto breve e nell'ordine di poche settimane. Addirittura, il primo startup della piattaforma avviene in meno di 4 minuti!

Descrizione dei principali benefici raggiunti dall'azienda o pubblica amministrazione utente.

Nel caso di Sorgenia, L'app si affianca ai consulenti di vendita e ne esalta la professionalità perché consente loro di mostrare ai clienti in tempo reale la soluzione migliore per fare sempre la scelta giusta.

In sintesi, l'app presenta i seguenti benefici:

- evita la stampa di brochure, presentazioni e materiali cartacei;
- automatizza la configurazione dell'offerta e rende il processo di acquisizione delle informazioni più immediato e accurato;
- migliora l'esperienza di acquisto per il cliente, che è coinvolto in prima persona nel processo di configurazione dell'offerta;
- rende più rapida la chiusura della trattativa grazie alla firma elettronica;
- contribuisce ad accelerare il processamento degli ordini e della fatturazione da parte dell'azienda;
- Supporta nelle vendite i venditori meno esperti.

Descrizione degli elementi distintivi e di reale innovatività/originalità della soluzione, anche con riferimento a soluzioni «concorrenti».

Rispetto ad altre soluzioni presenti da anni sul mercato e sviluppate da concorrenti internazionali come Oracle, Salesforce, SAP, IBM, Vendavo, Cloudsense la soluzione Apparound si differenzia principalmente per i seguenti aspetti:

1. Pur essendo una app che si basa su una architettura in cloud, funziona anche offline, per consentire ai venditori di lavorare anche in assenza di copertura dati mobile o Wi-Fi fissa.
2. L'app unisce in un unico prodotto un gestore dei contenuti di marketing (brochure, video, schede tecniche, ecc.), un configuratore di offerte (CPQ – Configure Price Quote) e un modulo per la raccolta della firma grafometrica.
3. La soluzione è implementata in tempi brevissimi da qualsiasi azienda, senza ricorrere a costosi progetti e competenze IT.