

Una soluzione di Accenture per vendere di più

L'Accenture e la filiale italiana della Business Objects si sono accordate per realizzare «Box solution», una formula per aiutare le imprese operanti nei mercati della grande distribuzione e del largo consumo a sviluppare i rapporti con la clientela. «Per le aziende della grande distribuzione e per i produttori di largo consumo il salto di qualità sarà possibile quando la conoscenza dei comportamenti della clientela, divisi in segmenti omogenei, potrà orientare in modo continuativo le decisioni delle imprese, in particolare nei settori Acquisti, Marketing e Vendite», spiega Fabio Vacirca, responsabile del Centro di ricerca Crm dell'Accenture Italia. Le difficoltà che incontrano queste aree sono organizzative, tuttavia anche la complessità tecnologica e le dimensioni economiche delle iniziative spesso condizionano la trattazione di prodotti non di largo consumo». La Box solution è destinata a semplificare la realizzazione di procedure informatiche e a facilitare le iniziative favorevoli al cliente. Sfruttando la possibilità di analisi contenuta nelle applicazioni della Business Objects, la soluzione consente di esaminare i comportamenti della clientela al fine di decidere le azioni da realizzare per sviluppare le vendite, la fedeltà e la convenienza dei clienti di particolari segmenti. La Box solution richiede un livello basso di personalizzazione, e quindi può essere inserita facilmente nelle procedure adottate dalle singole imprese, consentendo una consistente riduzione dei tempi e dei costi. «Ormai alla grande distribuzione e ai produttori di largo consumo non offriamo più le tecnologie abbinata alla consulenza, ma una vera e propria soluzione congiunta», spiega Romualdo Cazzaniga, direttore della Divisione Partner della Business Objects Italia. (Ma. Lod.)