



Apparound Italia Srl

Via Umberto Forti, 1 Montacchiello 56121 – Pisa (PI), Italy
www.apparound.com

Si prega di compilare la scheda rispettando il limite massimo di 5000 caratteri, spazi inclusi

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.

Questo è anche il caso del settore utilities (energia e gas) che negli ultimi anni ha vissuto profondi cambiamenti. La pressione competitiva è cresciuta e i clienti, sempre più informati e attenti, si aspettano elevati livelli di servizio, risparmio sulle bollette e risposte precise ai loro bisogni.

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.

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 per ridurre il tempo di chiusura delle trattative, migliorando al contempo l'esperienza di acquisto del cliente.

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 2018, Apparound ha deciso di diventare la soluzione di riferimento in ambito vendite per il settore utility. Da qui l'esigenza di adattare il prodotto alle particolarità di questo mercato.

Grazie alla collaborazione instaurata con Sorgenia, è stato possibile andare a sviluppare sul core dell'applicazione, funzionalità che risolvono problematiche specifiche di questo settore migliorando l'azione commerciale e l'esperienza di acquisto del cliente.

La complessità è stata quella di capire il bisogno della industry e tradurlo in funzionalità specifiche senza reingegnerizzare l'intero prodotto. Così facendo è stata garantita la replicabilità del prodotto che si conferma una soluzione cross-industry e consente ad Apparound di procedere con 4 major release ogni anno che introducono nuove funzionalità estese a tutti i clienti.

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 particolare, risolve i problemi specifici:

- Inserimento automatico dei contratti compilati e dei punti di fornitura (POD)
- Gestione aggiornamento delle CTE semplificato con notevole risparmio di tempo in giorni/uomo
- Integrazione con CRM per gestione della Customer Base
- Gestione dichiarazione per agevolazioni fiscali automatizzate
- Integrazione con servizi di Credit Check in tempo reale

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

Nel 2018 Apparound è inserita nel Magic Quadrant Gartner per le CPQ application suites e per le soluzioni di content management.

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.