



Milano

Pronti al salto di qualità

Con il Seminar Tour, Proger prepara distributori e ricambisti a cambiare la propria mentalità, a tutela dell'intera filiera aftermarket, divenendo padroni di strumenti evoluti, indispensabili per affrontare un mercato in inarrestabile trasformazione

di **Manuela Battaglini**

Software house italiana operativa da oltre 20 anni - con sede principale a Casalnuovo di Napoli, una filiale operativa ad Agrate Brianza e numerosi presidi in tutta Italia - Proger sviluppa soluzioni informatiche innovative per il mercato dell'aftermarket automotive indirizzate particolarmente al target dei distributori e dei ricambisti, completate da prodotti diretti a

officine e produttori. L'offerta comprende soluzioni gestionali, e-commerce, banche dati ricambi, comunicazione aziendale e gestione della sicurezza informatica. Fulcro dell'attività, l'innovazione rappresenta il presupposto operativo: diffonderla e condividerla con i clienti distribuiti sull'intero territorio nazionale è l'obiettivo perseguito dall'azienda per crescere, e far crescere il business di chi accetta le sfide del mercato e vuole procedere anche in cordata con propri partner". Tra le iniziative dell'azienda partenopea in questa direzione, rientra il Proger Seminar Tour, conclusosi con successo a fine anno e pronto a perseguire nuovi traguardi nel corso del 2018 con un nuovo "giro d'Italia".

Proger Seminar Tour

Organizzato per rispondere ai bisogni di formazione, informazione e sviluppo della cultura aziendale dei propri clienti gestionali, di realtà e dimensioni differenti - uniti nella necessità di perfezionare la propria operatività e le stra-

tegie di mercato - il Proger Seminar Tour 2017 è nato per sostenerne il processo evolutivo, reso possibile utilizzando le soluzioni proposte dall'azienda, massimizzandone l'efficacia. Strutturato inizialmente in tre tappe - a Napoli il 27 settembre, a Roma il 16 ottobre e a Milano il 22 e 23 novembre, vista la grande adesione - il ciclo di giornate formative gratuite è stato poi allargato per rispondere alle richieste giunte da tutta Italia. L'agenda è stata completata quindi con incontri ospitati nel corso dell'anno presso le sedi di alcuni consorzi clienti dell'azienda. Per conoscere le premesse e gli obiettivi alla base del successo dell'iniziativa, abbiamo intervistato il responsabile marketing di Proger, Vincenzo Novi. "Il progetto del Seminar Tour", ci ha raccontato, "nasce da un'attenta riflessione sull'evoluzione del settore dell'aftermarket: un mercato ipercompetitivo, in cui sono in atto trasformazioni di natura strategica e tecnologica. Soprattutto in quest'ultimo ambito, di recente, i cambiamenti si sono verificati a ritmo serrato,



Napoli



Tivoli (RM)

al punto che la mole di informazioni necessaria per operare con successo è aumentata a dismisura e le aziende hanno sempre maggiore difficoltà nel gestirla. E chi riesce a gestire meglio questa complessità possiede un grande vantaggio competitivo. Non solo, sul mercato emergono protagonisti che, sfruttando al massimo strumenti come l'e-commerce, entrano

in competizione anche con le aziende più piccole od operanti in località remote: realtà che finora si sentivano protette proprio da questa loro condizione. È questo lo scenario in cui operiamo quotidianamente noi e i nostri 800 clienti gestionali: l'obiettivo è non solo quello di resistere alle pressioni della competizione, ma anche quello di prosperare insieme. Per farcela, è importante fare di più, utilizzare gli strumenti già a disposizione, ottimizzandone le funzionalità e sfruttandone tutte le potenzialità. I nostri seminari nascono per questo: per aiutare i nostri partner a mettere pienamente a frutto gli strumenti che gli forniamo, mostrando loro come utilizzarli alla massima potenza, per raggiungere i traguardi più alti”.



Ciro De Pasquale, titolare e direttore tecnico di Proger, docente nelle giornate del Seminar Tour 2017 dell'azienda

Formazione e azione

Il programma degli argomenti trattati nelle giornate Proger organizzate nel 2017 ha approfondito temi di grande importanza per i 200 partecipanti che vi hanno preso parte: la corretta gestione logistica, le metodologie di tenuta inventariale, i flussi di merci in entrata e uscita, l'organizzazione fisica del magazzino, la Business Intelligence. Docente in aula, **Ciro De Pasquale**, titolare di Proger e profondo conoscitore dei prodotti dell'azienda, che ha sviluppato anche personalmente, nonché direttore tecnico. Ad affiancarlo nell'impegno itinerante, un team di tecnici interni, preparati ed efficienti. “Durante i corsi”, ci ha spiegato **Novi**,



Vincenzo Novi, direttore marketing di Proger

“sono stati focalizzati i temi fondamentali della logistica e sono state illustrate le dinamiche organizzative principali, segnalando le possibili e auspicabili migliorie ottenibili con le nostre soluzioni gestionali evolute. Queste consentono molteplici operazioni, come per esempio l'analisi degli acquisti, per poter creare ordini automatici ai propri fornitori ed evitare problemi di sotto-scorta o di acquisti eccessivi che provocano accumuli di merce invenduta. I nostri ‘supporti intelligenti’ permettono di gestire al meglio non solo l'organizzazione fisica dei prodotti ma anche il loro approvvigionamento. È stato dimostrato praticamente come con i software Proger sia possibile gestire con estre-

ma facilità la ricezione del materiale: dalla bolla che arriva automaticamente dal fornitore, che quindi consente di sapere prima cosa arriverà, al sistema di spunta automatica con la tradizionale pistola o ancora meglio con il nostro ultimo prodotto Proger Logistica Mobile, praticissimo ed ergonomico. Quindi sono stati presentati i sistemi per posizionare i prodotti all'interno del magazzino e ancora, i flussi di logistica in uscita per consentire il più facile reperimento dei prodotti in consegna: tutto questo per ottimizzare i processi, semplificare la rintracciabilità dei prodotti, riducendo i tempi di attesa e facilitando il lavoro dei magazzinieri. Infine, focus su ulteriori strumenti, primo tra tutti la Business Intelligence: una soluzione davvero innovativa che permette di conoscere lo stato di salute della propria azienda in pochi clic”.

Anteprima 2018

“Il nostro obiettivo”, ha aggiunto Novi, “era far capire ai clienti che è necessario fare un salto di qualità: occorre un cambiamento soprattutto di natura culturale perché non c'è più molto tempo: se le aziende non lo faranno subito, lo

farà il mercato al posto loro, lasciandole dietro. È importante organizzarsi, internamente ed esternamente, riducendo così i costi e aumentando la marginalità per riuscire a sostenere l'impatto dei nuovi competitor che si presentano sul mercato dei ricambi, forti di un grande potere

economico”. Ma i rivenditori e i distributori sono pronti a questa trasformazione? “Ci sono realtà più evolute e altre meno. Durante i nostri corsi”, ha proseguito il manager, “alcuni erano molto sorpresi delle opportunità che presentavamo e le recepiamo con curiosità e interesse. I più strutturati, quelli che hanno già avviato strategie avanzate, hanno potuto apprezzare i miglioramenti suggeriti in ogni sfumatura. L'interesse è alto e diffuso”.

Il feedback positivo dei partecipanti è stato confermato dai risultati del questionario di gradimento sottoposto a fine corso che chiedeva di valutare il livello qualitativo della gestione, delle location individuate, delle date e soprattutto lasciava spazio a suggerimenti sugli argomenti da trattare nel prossimo ciclo di seminari. Perché il Proger Seminar Tour riprenderà quest'anno, con tappe ottimizzate in base alle richieste emerse. Tra queste, una maggiore focalizzazione sulle strategie di gestione delle vendite online con strumenti di e-commerce, l'interazione tra magazzini di distributori e ricambisti per migliorare la filiera sia in direzione orizzontale sia verticale, l'efficientamento intraziendale e interaziendale, due aspetti intrinsecamente connessi e fondamentali per saldare l'indispensabile collaborazione e fronteggiare la concorrenza che avanza. ■

LA LOGISTICA È MOBILE

Proger Logistica Mobile consente di portare le funzionalità di gestione del magazzino di Vision (il gestionale Proger per gli operatori del mercato dei ricambi) su qualsiasi dispositivo mobile. Grazie all'ausilio di uno smartphone da fissare comodamente a un braccio, a un lettore ottico da infilare come anello e a una semplice App, l'operatore gode della massima mobilità senza intralci nel proprio lavoro.



BUSINESS INTELLIGENCE PER L'AUTOMOTIVE

Proger BI è la Business Intelligence per il mercato automotive basata su tecnologia Cloud e integrabile in tutte le soluzioni gestionali dell'azienda, per monitorare il livello di efficienza di ogni comparto, geo-referenziare le informazioni, controllare performance di agenti e dipendenti, verificare i risultati, individuare gli adeguati correttivi operativi. Attraverso un



set di analisi statistiche e grafiche ad accesso immediato, Proger BI offre tutte le informazioni previste dai moduli: analisi degli ordini, acquisti e fornitori, analisi vendite, impegni e clienti, magazzino, analisi agenti, risultati e-commerce, analisi margini.