



20 ottobre 2020 - di Redazione Foodweb

L'importanza della SFA per le aziende del F&B

Sinfo One, system integrator con una forte specializzazione nel F&B, ci guida alla scoperta dei vantaggi della Sales Force Automation (SFA) e delle soluzioni digitali a sostegno della forza vendita

Due terzi del lavoro di un venditore viene impiegato in attività che non generano entrate. A correre in aiuto dell'amara statistica riportata da molti studi ci pensa la tecnologia, che offre un aiuto importante su questo fronte: le soluzioni di Sales Force Automation (SFA). **La SFA permette di gestire da remoto, in modo agile e senza limitazioni, tutte le operazioni funzionali alla vendita**, potenziando il lavoro dei commerciali e migliorando i rapporti con i clienti. Grazie alla SFA i commerciali possono, infatti, consultare lo storico delle vendite e **accedere a una serie di informazioni puntuali e costantemente aggiornate**: listini, scontistica, promozioni attive, presenza di eventuali blocchi sul cliente. Il tutto anche da qualsiasi dispositivo mobile, come tablet e smartphone. Così gli agenti possono gestire **tutte le attività inerenti la trattativa commerciale, dalla raccolta ordini alla consultazione di partite aperte**, fino al tracking degli ordini e all'acquisizione nuovi clienti. Ma anche le operazioni di controllo quotidiano, permettendo ad esempio di visualizzare, sul proprio device, ordini, fatture, provvigioni, DDT, ecc.. **Questo è ancora più importante per le aziende di largo consumo nei rapporti con i mondi dell'Horeca, Normal trade, Gdo**, in cui ogni brand ha politiche profondamente diverse nella gestione del portafoglio prodotti.

COME OTTIMIZZARE LA GESTIONE DELLE VENDITE NEL F&B

Tuttavia, per una gestione ottimale del processo di vendita, la SFA da sola non è sufficiente. **È fondamentale che sia integrata con l'ERP per garantire una gestione degli ordini in tempo reale**, rendendo accessibili tutte le informazioni delle varie fasi di tracking dell'ordine stesso. *“L'integrazione tra SFA e ERP consente una gestione rapida, chiara e sicura dei processi di vendita e migliora i rapporti con i clienti – spiegano da Sinfo One –. In particolare nel settore del largo consumo permette di risparmiare molto tempo su operazioni complesse come: interrogazione prezzi di vendita e/o delle unità di misura di vendita nonché degli assortimenti per il cliente; visualizzazione e inserimento di particolari promozioni e/o sconti per cliente; consultazione delle condizioni di contrattualistica; verifica delle disponibilità della merce; calcolo date di consegna”.*

La SFA integrata con l'ERP permette di migliorare il rapporto con i clienti grazie alla possibilità di:

- inserire ordini in tempo reale con selezione degli articoli tramite parametri quali listino, storico ordini, paniere delle preferenze, ecc.;
- inserire note e informazioni per costruire una 'scheda cliente' che vada oltre la classica anagrafica, in modo da conoscere davvero la struttura dei buyer del cliente;
- disporre di report che danno immediatamente a ogni venditore o agente la possibilità di analizzare l'ordinato, la puntualità dello stesso, gli ordini in essere, quelli già consegnati ed eventuali stralci d'ordine per mettere in campo promozioni personalizzate sulla base delle esigenze reali del singolo cliente;
- applicare sconti e particolari condizioni contrattuali;
- compilare, in determinati canali, il carrello con il cliente ed eventualmente permettergli di pagare con carta di credito tramite l'applicazione stessa.

"Inoltre – aggiungono da Sinfo One –, in un mercato come quello della grande distribuzione, in cui sempre più player sono stranieri, un aspetto da non sottovalutare è la possibilità di utilizzare una piattaforma multi-lingua".

OPERATIVITÀ ONLINE E OFFLINE: UNA FUNZIONALITÀ PRATICA

La possibilità di inserire dati e accedere a informazioni funzionali alla vendita rappresenta una possibilità straordinaria per la forza vendita. Può però succedere, specie in alcune aree del nostro Paese, che la rete non sia ottimale o temporaneamente indisponibile. Ecco perché **al momento della scelta di una soluzione di SFA è quindi importante verificare che venga garantita la possibilità di effettuare alcune operazioni anche in modalità offline**: l'inserimento ordini, la consultazione di ordini, schede cliente e tanti altri.