



case**history**

CLIENTE

**Valentino Motor Company Spa**

SETTORE MERCEOLOGICO

**distributore nazionale motoveicoli**

NUMERO ADDETTI

**11**

FATTURATO

**5,2 milioni di euro**

SITO INTERNET

**[www.dealer.vmotor.net](http://www.dealer.vmotor.net)**

**SOLUZIONI ZUCCHETTI IN USO:**

**Mago4 Enterprise Edition**

**Verticale WebFarm B2B**

**Verticale WebFarm BackOffice**

**E-commerce B2B**

**InfoBusiness**

**PARTNER ZUCCHETTI:**

**PROJECT++**

La Project++ è nata nel 1998 con l'obiettivo di fornire e gestire soluzioni e servizi di ICT avanzati. È attiva in rivendita, assistenza e verticalizzazione dell'ERP Mago4 a cui viene affiancato un significativo know-how degli ambienti e delle tecnologie Microsoft.

Supporta aziende di produzione, commercio e servizi fornendo loro soluzioni di Business Intelligence. Realizza verticalizzazioni per aziende che chiedono funzioni evolute non disponibili nell'offerta standard.

**project++**  
Competenze e Soluzioni

## La nuova operatività accende i motori.

Valentino Motor Company Spa ubicata a Maddaloni (CE) è distributore ufficiale per l'Italia dei motoveicoli a marchio Royal Enfield. La capillare rete di distribuzione è caratterizzata da punti vendita e officine autorizzate con meccanici specializzati e disponibilità di tutti i ricambi necessari.

 **ZUCCHETTI**

**[www.zucchetti.it](http://www.zucchetti.it)**

### ESIGENZE DEL CLIENTE

Migliore gestione degli ordini effettuati dai Concessionari per veicoli e ricambi, immatricolazioni e tagliandi di garanzia.

Precise analisi economiche per aree, per concessionari e agenti. Puntuale gestione di logistica, pianificazione della produzione e riapprovvigionamento.

Intranet aziendale con i dati di Mago4 in tempo reale ai quali i Concessionari accedono attraverso apposite interfacce di interrogazione e data entry.

E-commerce dedicato ai Concessionari per l'acquisto immediato di moto, accessori, ricambi, attrezzature e merchandising.

Dematerializzazione del flusso cartaceo (contratti, garanzie, modulistica) e ottimizzazione dei tempi di risposta verso Concessionari e Clienti finali.

### PROGETTO REALIZZATO

Riorganizzazione della logistica mediante WMS, della pianificazione della produzione e riapprovvigionamento grazie al MRP, delle analisi economiche gestite con la Contabilità analitica. Attraverso il portale web, il verticale WebFarm pubblica tutte le funzioni gestionali in tempo reale, tramite interfacce disponibili attraverso web services, e permette agli utenti di scaricare i pdf di qualsiasi documento prodotto da Mago4. Il modulo WebFarm B2B mette a disposizione dei Concessionari un e-commerce (su CMS DotNetNuke e backoffice gestito dall'ERP) tramite il quale acquistare direttamente le moto, ricambistica e accessori, attrezzatura per le officine e merchandising per i propri clienti. Per la gestione di contratti, Garanzie e modulistica lato Concessionario/Cliente finale abbiamo implementato un sistema di autenticazione a due fattori per accedere alla documentazione da firmare digitalmente mediante One-Time-Password e firma autografa, con stampa di pdf inviati alla Conservazione Sostitutiva di Zucchetti.

### PERCHÉ ZUCCHETTI?

#### Risponde La Direzione Aziendale

Adottare Mago4 ci ha permesso, in primis, di riorganizzare i processi interni con un tangibile miglioramento dell'operatività in tutti i settori aziendali, dalla logistica al pre/post vendita passando per l'amministrazione e il marketing. In aggiunta, il verticale WebFarm e l'e-commerce B2B a esso collegato hanno esteso l'ERP consentendoci di fornire precisi strumenti di lavoro sia ai Concessionari che agli agenti: i primi sono in grado di ordinare direttamente veicoli, ricambi e accessori e gestire processi quali pre-consegne, tagliandi di garanzia e assistenza stradale, gestione danni e resi, campagne di richiamo; i secondi possono curare aspetti commerciali quali statistiche, verifica degli ordini, compatibilità dei ricambi, giacenze. Grazie alle integrazioni di Project quali firma digitale con OTP, autenticazione a due fattori e raccolta delle anagrafiche tramite form (con interrogazione al database di Mago4), stiamo dematerializzando il flusso cartaceo e ottimizzando i tempi di risposta verso Concessionari e Clienti finali.