

Case Study Configuratore di Prodotto

Il software che rivoluziona il modo di fare preventivi in azienda.

Cliente

Azienda di medie dimensioni che opera nel settore della carta, con produzione sia per il proprio marchio che per conto terzi. Dispone di una vasta rete commerciale che deve interfacciarsi con il pianificatore della produzione per stilare i preventivi.

La sfida

La sfida principale è stata comprendere le complesse regole di preventivazione orientate all'ottimizzazione delle risorse. Successivamente, sviluppare un software basato su queste regole che determina le azioni da intraprendere in base alle condizioni specifiche degli input.



**BUSINESS RULES
ENGINE SOFTWARE**

CONTATTACI

-  info@maildolab.com
-  +39 0444 179 3505
-  www.maindolab.com
-  Brendola (Vicenza)

PROBLEMI



Il processo di preventivazione era un onere per l'azienda. Attività gestita manualmente dal responsabile della pianificazione che impiegava una quantità significativa di tempo per rispondere alle richieste di preventivi inviate dai commerciali via email.

SOLUZIONI



Sviluppo di un software costificatore per semplificare la creazione di preventivi tecnicamente validi. Questo strumento collega vendite e produzione, consentendo ai commerciali di generare facilmente preventivi.



**Riduzione time to
market**



**Simulazioni senza
limiti**



**Integrazione con
altri tool aziendali**

VANTAGGI



1

Accelerazione dei processi di vendita

La creazione di preventivi diventa un processo altamente efficiente, veloce e automatico che non richiede l'intervento di un operatore per essere creato.

2

Eliminazione degli errori

Il costificatore guida il processo di configurazione del preventivo, eliminando errori umani nella preparazione della proposta al cliente finale.

3

Aggiornamenti automatici

Quando ci sono modifiche alle tariffe, il costificatore aggiorna automaticamente i preventivi in modo rapido, garantendo che i dati siano aggiornati.