



RAGIONE SOCIALE
DITTA CARINI SNC
SETTORE MERCEOLOGICO
SOLUZIONI PER L'UFFICIO
SITO INTERNET
<a href="http://www.carinisnc.it">www.carinisnc.it</a>

**Ditta Carini s.n.c.** opera principalmente a Pavia e provincia dove da oltre 50 anni si contraddistingue per know-how, cortesia e serietà. Una leadership territoriale conquistata nel tempo con fatica “senza mai mollare” si affretta a dire Beppe Carini. Rafforza la dose il responsabile commerciale Daniele Orsini: “siamo un’azienda che opera in provincia e che grazie al mix prodotto, servizio, cortesia e attenzione ai dettagli la nostra azione commerciale può contare sul passaparola dei clienti.

## ESIGENZA

L’esigenza di ottimizzare i processi aziendali non poteva esimersi dalla revisione del sistema informativo gestionale attualmente in uso. “Era arrivato il momento di cambiare, di dare alla nostra azienda una nuova organizzazione, un nuovo sistema informativo. Un’azione tanto coraggiosa quanto indispensabile, afferma Beppe Carini, amministratore delegato e leader storico della società Ditta Carini. “Agli inizi del 2012, prosegue Beppe Carini, partimmo con un progetto di revisione dei processi aziendali interni per poi cominciare una vera e propria software selection. Dopo mesi di ricerca la nostra scelta è ricaduta su Stratega 6, della società Dolphin Srl. Uno dei plus della software house bergamasca, che ha fortemente influenzato la nostra scelta, è la forte esperienza nel settore copying e Office automation, concretizzata nel VERTICALE STRATEGA OFFIX piattaforma dedicata alle realtà del nostro settore.

## OBIETTIVI

L’obiettivo era quello di utilizzare uno strumento in grado di soddisfare le esigenze di tutti i reparti: dal marketing all’amministrazione, dall’assistenza tecnica al magazzino. Una gestione completa che potesse fornire dati e informazioni in tempo reale, per avere l’azienda sempre sotto controllo per poter elaborare scelte e decisioni strategiche quotidianamente.

## SOLUZIONE

Le problematiche da affrontare sono state: • motivare il personale tecnico all’utilizzo di un nuovo strumento che richiede maggior tempo e precisione in fase d’inserimento dati; • studiare una modalità operativa che sfruttasse al massimo le potenzialità del nuovo software; • gestire il magazzino (matricole); • gestire la configurazione del parco macchine (M.I.F); • gestire chiamate, contatori (noleggi), risorse umane, contratti e tariffe. Dopo aver studiato il modo migliore per classificare tutte le singole voci si è deciso di dare il “GO LIVE”. Il secondo STEP ha riguardato l’implementazione del CRM commerciale che – come ci ricorda Daniele Orsini “è stata una bella sfida. Abituare i commerciali all’inserimento di tutte le informazioni di un potenziale cliente ed arricchire le anagrafiche clienti acquisiti ha richiesto tempo, disciplina e ... qualche mal di pancia, ma il risultato positivo ha rasserenato gli animi di tutti! Grazie a Stratega possiamo classificare con precisione la nostra clientela acquisita e potenziale, organizzare campagne commerciali mirate e conoscere FINALMENTE l’intera attività commerciale, anche quella svolta sui clienti potenziali”. La terza fase riguarderà l’inserimento di una soluzione di business intelligence che consentirà una lettura pratica e veloce dei dati di business aziendale. Ultima fase spetterà all’integrazione della soluzione di archiviazione documentale Stratega DOC.

## SOLUZIONI DOLPHIN ADOTTATE

**SUITE DOLPHIN**  
**GESTIONALE:** STRATEGA6  
**VERTICALE:** Offix  
**SOLUZIONI:** Xplode.it