

# La SFA da catalogo di Magazzini Rossi

Magazzini Rossi è un'azienda bresciana che distribuisce oggettistica per la casa, complementi d'arredo etnici e articoli in vetro, cristallo e porcellana, con un catalogo di oltre 5.000 voci. Si tratta di una realtà che opera su tutto il territorio nazionale con una rete di circa 25 agenti. Essendo un distributore, la forza vendita è una risorsa fondamentale per Magazzini Rossi. «Siamo stati tra i pionieri della Sales force automation - esordisce Renato Lorini, responsabile sistemi informativi della società - avendo iniziato a sperimentarla per la trasmissione degli ordini già dal 1987, sui portatili Nixdorf. Tutte le sperimentazioni, però, sono fallite allora a causa dell'arretratezza delle tecnologie ed è stato deciso di abbandonare gli investimenti in quest'area». Nel 2004, invece, la società ha deciso di riprendere le fila dell'automazione della forza vendita e ha avviato un nuovo progetto, che ha investito una decina di agenti. «Il problema principale - prosegue il manager - è stato quello di individuare il dispositivo più adatto a supportare le esigenze del nostro personale di vendita». La società ha preso in esame sia i notebook che i palmari, per poi approdare alla scelta degli handheld di Psion, Netbook Pro. «Abbiamo trovato questi dispositivi - tiene a sottolineare Lorini - perfettamente in linea

*Distribuzione / La società bresciana ha scelto gli handheld industriali di Psion per gestire il catalogo e gli ordini*

con le caratteristiche che cercavamo. Abbiamo apprezzato, in particolare, la disponibilità immediata delle applicazioni all'apertura, cosa questa che soddisfa particolarmente i nostri agenti. A questo si sommano l'autonomia elevata di queste macchine, la velocità e affidabilità, legate soprattutto all'assenza dell'hard disk».

## Java e opensource per il Web

Secondo il manager, la scelta dei Pda è stata scartata per le limitazioni a livello di interfaccia grafica degli apparati: «Sui Netbook Pro abbiamo potuto caricare tutto il catalogo con le immagini dei prodotti a costo, cosa questa che su un palmare di tipo tradizionale era praticamente impossibile». Inoltre, utilizzando schede wireless di Cisco, gli agenti possono utilizzarlo in sede come terminale W-Fi, in sostituzione di un desktop remoto, su Windows Terminal Server. Il progetto, avviato materialmente a metà del 2005, si è concluso nell'arco di un mese. Ha visto coinvolte tre persone, due del system integrator Gulliver, che ha seguito Magazzini Rossi nell'implementazio-



ne, e Lorini stesso come referente interno. La soluzione implementata preleva i dati dal gestionale già in uso in azienda, Target Cross di Target Solutions, e poggia sul database SQL Server. Quest'ultimo alimenta anche il Web server. Quanto al server mobile, la scelta è ricaduta, a detta del manager, su una macchina Linux, privilegiando l'aspetto dell'economicità di implementazione. Il server in questione sfrutta dei connettori Java per prelevare i dati dal database e metterli a disposizione in modalità wireless e agisce altresì da server Web. I benefici apportati con l'introduzione di questo nuovo approccio alla Sales force automation sono presto detti: «Le informazioni sono scambiate immediatamente - conclude Lorini -. Gli aggiornamenti degli ordini sono trasmessi istantaneamente, via rete GPRS o GSM, grazie a un algoritmo di compressione specifico. Oltre a una riduzione consistente dei tempi degli ordini, sono stati praticamente eliminati gli errori. In futuro, l'idea è di riuscire a estendere questa applicazione a un numero più ampio di agenti».