

MOBILE BUSINESS | 400 AGENTI SEMPRE AGGIORNATI VIA SMARTPHONE

Cairo telecomunica con Nokia

Le directory del gruppo con un sistema informativo in tempo reale

Una soluzione di Mobile-business per consentire agli agenti di vendita di ottimizzare tempo e risorse dedicate ai clienti, con accesso immediato e da remoto a tariffe pubblicitarie, costi delle offerte e dati in archivio. Cairo directory, società di Cairo communications, è una guida online e cartacea alle città italiane, in cui sono elencate aziende, ristoranti, negozi, alberghi ed eventi, come fiere e festival. I 400 agenti dell'azienda sono attivi su tutto il territorio nazionale per visitare i clienti e proporre inserzioni pubblicitarie. I venditori stabiliscono le tariffe e i termini contrattuali assieme a ciascun cliente, trasmettendo poi i dati alla sede centrale di Milano per l'elaborazione e l'aggiornamento delle attività. Per innovare questo sistema di comunicazione interna e minimizzare il tempo trascorso dal personale in ufficio, dedicando il maggior numero di risorse alle visite ai clienti, Cairo directory ha implementato un sistema informativo mobile per collegare tutti gli agenti all'applicazione Gulliver sales force automa-

tion (Sfa), accessibile attraverso i terminali Nokia, in particolare il 9300 e il 9500 Communicator. Il nuovo sistema di comunicazione mobile ha così sostituito il precedente cartaceo, lento e oneroso, che richiedeva fino a un mese di tempo per fornire i dati aggiornati agli agenti. Il sistema mobile crea un flusso d'informazioni costante da e verso il personale, per cui la sede centrale di Milano analizza i dati provenienti dai venditori (per esempio, quali prodotti hanno acquistato i clienti e perché, quali tariffe sono state applicate) e può utilizzarli per fissare le priorità di ogni regione e sviluppare nuovi prodotti. «Gli agenti possono inviarci informazioni, specificando quali funzionalità e quali livelli di prezzo sono stati più apprezzati dai clienti» rileva Cinzia Scarnera, sales planning manager di Cairo directory, «questi dati ci permettono di capire quali prodotti si vendono meglio alle diverse categorie di clienti, per esempio alberghi o ristoranti, e come soddisfare le loro esigenze».

Stefano Casini



Giuseppe Donagemma, presidente e amministratore delegato di Nokia Italia. Sotto, il 9500 Communicator

