

**PER LA DISTRIBUZIONE QUALIFICATA
E LA PRODUZIONE**



LA FORZA DEL FARE

8 buoni motivi per non mancare

Pianifica il tuo martedì 26 novembre 2013

Congresso di riferimento per i **Distributori e i Produttori Qualificati**

*I temi di approfondimento sono stati selezionati
in base al criterio dell'assoluto concreto interesse
per gli operatori della catena distributiva*

OSPITI e CONTENUTI

METEL per E.D.I. (Electronic Data Interchange) 15 anni di esperienza con oltre 600 utenti attivi

www.metel.it - oltre 700 clienti, oltre 6.500.000 documenti scambiati sui sistemi metel ogni anno:
ordini conferme d'ordine, ddt e fatture. Risparmio certificato dal politecnico di milano di oltre 48 Euro a ciclo dell'ordine, un volano virtuoso
che distribuisce, tra le aziende che utilizzano a pieno l'EDI di Metel, 45mln di euro di risparmio rispetto ai processi cartacei

Produzione e Distribuzione, anche nel nostro settore, devono dotarsi un sistema di standardizzazione delle procedure di creazione e gestione di

- LISTINI PREZZI
- ORDINI
- CONFERME ORDINI
- DDT
- FATTURE



Vedremo come, a costi assolutamente accessibili e in brevissimo tempo, i Produttori possono essere messi in grado di applicare i protocolli EDI fornendo finalmente un servizio irrinunciabile e ormai assolutamente diffuso e pienamente utilizzato nei settori a noi vicini del MATERIALE ELETTRICO e I.T.S. (idro-termo-sanitari)

E.D.I. - Electronic Data Interchange (interscambio elettronico dei dati) significa:

- ricevere dai fornitori i documenti elettronicamente
- caricare in automatico tutte le informazioni di questi documenti
- eliminare gli errori umani
- abbattere pesantemente i costi di gestione
- aumentare la velocità quindi l'efficienza generale dell'azienda

FOX & PARKER per Gestione del Credito competenza e professionalità ventennale al servizio delle PMI www.fox&Parker.it



- abitudini pagamenti
- info commerciali
- gestione crediti (info preventive – monitoraggio - recupero crediti - assist legale - recupero iva - cessione crediti)
- formazione credit manager
- investigazioni

Presentiamo ufficialmente il nuovissimo progetto FERRCREDIT dedicato all'Ingresso Ferramenta per l'interscambio delle informazioni sulle abitudini di pagamento della clientela non rilevabili in modo convenzionale.

FERRCREDIT opera in un luogo virtuale dove risiedono informazioni altrimenti inaccessibili sulla puntualità nei pagamenti della clientela dell'Ingresso; vengono presentati i meccanismi del circuito e il sistema di prevenzione possibile grazie all'adozione di un contrassegno sui documenti di vendita che avvisano sull'appartenenza ad una rete di protezione solidale

**BUILDING the FUTURE per Gestione delle Scorte
algoritmi avanzati che generano immediata liquidità
www.buildingthefuture.it**



- ALBERT (ottimizzazione scorte magazzino)
- CRM (Customer Relationship Management per relazioni con la clientela)
- ERP (Enterprise Resource Planning per pianificare le risorse dell'impresa gestendo e integrando le informazioni)
- ULTIMO MIGLIO (Interconnessione informatica tra ingrosso e dettaglio)

I magazzini ingrosso hanno un'immobilizzazione inaccettabile di capitali costituita da merci che hanno una movimentazione dannosa per l'attività ma bisogna assicurare il servizio evitando l'inevaso. Presentiamo uno strumento messo a punto e collaudato proprio nel nostro settore portando le testimonianze di chi già lo utilizza e dando voce alle vostre domande. Spieghiamo la differenza tra un'anagrafica ed un sistema in CRM per generare il servizio che a bassi costi consente di classificare i clienti e fare marketing finalmente con successo.

**STUDIO SILVANO per la Formazione
psicologia per migliorare la qualità dei collaboratori
www.studiomariosilvano.it**



- formazione per titolari di aziende
- formazione manager
- formazione forza vendita
- formazione propri clienti rivenditori

Walter Silvano presenta un progetto dedicato all'ingrosso per la formazione dei venditori e dei collaboratori interni spiegando come può essere effettuata in poco tempo e in modo conveniente e come cambia, nei risultati commerciali, un'impresa che comprende l'importanza di sviluppare le proprie risorse umane sino a coinvolgere anche la propria clientela

**INTEMPRA per il WEB
Efficacia, performances e risultati nella gestione del Business online
www.intempra.com - Siti internet istituzionali e piattaforme di gestione clienti ed informazioni
Soluzioni di commercio elettronico B2B & B2C - Web Marketing: SEO, SEM e Social media
Programmi per gestione ordini e forza vendita per PC, Tablet & Smartphones**



Spieghiamo cosa non funziona nei siti dei grossisti del settore e come intervenire affinché il proprio WEB funzioni per vendere e per acquisire nuovi clienti senza uscire dal mercato in cui si opera. Cosa e come comunicare per informare la propria clientela e per abituarla ad una consultazione giornaliera sia commerciale che amministrativa.

- piattaforme internet per presentarsi e per rilasciare informazioni
- piattaforme per b2b e b2c
- self-marketing
- programmi per ordini da forza vendita pc e tablet

**AGENTI.IT per il recluting
gli specialisti per la ricerca qualificata
www.agenti.it**



Un incredibile database di nominativi e competenze a disposizione dell'ingrosso che vuole entrare in contatto con nuovi agenti e capi area che hanno maturato esperienze significative in posizioni analoghe presentato dall'organizzazione che ha fatto investimenti record per consolidarsi e per farsi conoscere sull'intero territorio nazionale.

- ricerca agenti venditori
- ricerca responsabili vendite

**UBIFRANCE
Servizi Commerciali dell'Ambasciata di Francia
www.ubifrance.com**



UBIFRANCE, è membro della rete diplomatica francese ed è presente con 76 uffici in 63 paesi. Ha la missione di accompagnare e promuovere aziende francesi, e di fungere da link con la distribuzione francese più qualificata. Inoltre eroga servizi di consulenza legale a proposito di import e export per e dalla Francia.

- Supporto e consulenza legale import-export da e per la Francia
- Presentazione aziende francesi
- Link con la distribuzione francese qualificata

**DE INTERNATIONAL
Società di servizi della Camera di Commercio Italo-Germanica
www.ahk-italien.it**



DE International è la società di servizi che, per conto della Camera di Commercio Italo-Germanica, organizza e gestisce le attività di sviluppo per le aziende tedesche, polacche e russe. Costituisce una parte integrante per meglio comprendere le relazioni economiche italo-tedesche, e offre prestazioni di servizio finalizzate alla promozione del successo economico delle imprese operanti nel business fra Italia e Germania.

- Supporto e consulenza legale import-export da e per Germania Russia e Polonia
- Presentazione aziende tedesche russe e polacche
- Link con la distribuzione qualificata di Germania, Russia e Polonia