

Boma Srl, leader nella distribuzione di prodotti alimentari e dolciari al dettaglio e all'ingrosso, sceglie Boogu.

**boogu****Per informazioni alla stampa:**

Alessandra Villa
Ilaria Ferrini
Ufficio Stampa Revorg
Tel.: 02/5099171
Fax: 02/ 50991755
sandra.villa@revorg.it/ilaria.ferrini@revorg.it

Elvira Scibetta
Business and Technical Writing
elvira.scibetta@tin.it

Milano, 22 marzo 2012 – *“Questo progetto realizzato in partnership con Revorg ci ha molto entusiasmato. Nato da una nostra idea di un paio di anni fa per migliorare il processo di creazione dei cataloghi e fornire ai nostri agenti uno strumento più accattivante, è stato immediatamente condiviso con gli altri centri d'acquisto del gruppo Lekkerland. Oltre ad aver abbattuto i costi di stampa, oggi possiamo meglio indirizzare i processi di vendita degli agenti, agevolandoli nello svolgimento del loro lavoro, con una migliore qualità del processo di vendita. Grazie all'applicativo Boogu abbiamo unito vantaggi economici e tecnologici e pensiamo già al futuro”.* Riccardo Metri, Responsabile IT di Boma.

Nata nel 1981, Boma srl è leader nella distribuzione di prodotti alimentari e dolciari al dettaglio e all'ingrosso, e fa parte del gruppo d'acquisto Lekkerland Italia, la più grande e riconosciuta società di commercio e di distribuzione di prodotti alimentari del nostro Paese. Boma offre ai propri clienti un servizio accurato e affidabile che prevede la consegna della merce entro 24 ore dal ricevimento dell'ordine; copre le province di Milano, Pavia, Lodi, Monza e Brianza; opera sul territorio con 28 agenti di commercio e 4 ispettori che servono un bacino di circa 3.000 clienti, tra i quali panetterie, pasticcerie, macellerie e piccole catene di supermercati. Gli ordini vengono raccolti e trasmessi in sede tramite tablet Pc e consegnati da una flotta di 20 trasportatori.

Il centro delle attività di Boma è il magazzino di circa 7.500 mq., all'interno del quale vengono movimentate dalle 2.200 alle 3.000 referenze.

La società punta da sempre sulla tecnologia e nel 2004 ha dotato il proprio magazzino di una gestione in radiofrequenza, tramite terminali a pistola e veicolari, per il ricevimento

della merce, la gestione delle scorte, l'approvvigionamento dei posti picking, mentre la preparazione degli ordini viene eseguita attraverso un sistema di riconoscimento vocale dal 2009.

Per entrambi i progetti, Boma ha fatto da pilota per gli altri centri d'acquisto appartenenti al gruppo Lekkerland ed è sempre in prima linea nella ricerca di soluzioni tecnologiche innovative.

Nella sede Boma di Cesano Boscone (Milano) operano 35 persone, tra uffici, magazzino e logistica.

Primi nella distribuzione e nell'impiego di soluzioni IT.

La mission di Boma è garantire un servizio altamente specializzato ai propri clienti, per raggiungere questo obiettivo, la società punta da sempre sull'informatizzazione.

Attualmente il cuore dell'infrastruttura IT è la piattaforma IBM Power Systems, sulla quale gira un gestionale comune agli altri associati Lekkerland Italia e per la parte contabile le IBM ACG. Revorg è Business Partner di riferimento di Boma per IBM e per la gestione documentale.

Nel 2011 Boma ha iniziato a valutare l'opportunità di dotarsi di un catalogo elettronico per gestire circa 3.000 articoli. I motivi che hanno spinto la scelta sono di natura diversa, innanzitutto si voleva dotare gli agenti di uno strumento più performante con il quale presentare ai clienti i prodotti, le novità, le offerte, gli sconti e le campagne.

I cataloghi cartacei venivano gestiti internamente, quelli generali erano stampati tre, quattro volte l'anno, in 35 copie ciascuno, il che si traduceva in enormi costi di toner e di stampa, inoltre gli agenti dovevano portarsi appresso un volume di dimensioni significative.

A ciò andava aggiunta la mole di documentazione promozionale stampata ogni tre settimane, riguardante le proposte stagionali, con

una movimentazione di circa 1500 articoli.

Gli enormi svantaggi in ordine di tempo, di costi di carta, di toner e di ingombro, nonché la difficile consultazione di un materiale così voluminoso, hanno convinto Boma a passare ad una formula elettronica e, condividendo gli obiettivi con gli altri centri Lekkerland, a fare da progetto pilota per il Gruppo.

Dopo aver valutato le altre offerte presenti sul mercato, il gruppo di lavoro formato da Boma, Barovero (centro di distribuzione per il Piemonte e la Valle d'Aosta) e dalla sede centrale di Lekkerland Italia ha selezionato i potenziali partner e ha scelto Revorg, perché più affidabile (vista l'ottima esperienza già maturata come Business Partner IBM in Boma), professionale ed economicamente interessante, il mix migliore tra spesa e ritorno; inoltre, la soluzione proposta si presentava come quella con più appeal dal punto di vista di grafica, facilità d'uso e di consultazione.

Boogu: indipendente nel cuore.

Il gruppo Lekkerland chiedeva un'applicazione dal cuore indipendente dal gestionale di ciascun centro d'acquisto.

Boogu, la soluzione scelta, è una nuova modalità di gestire le informazioni veloce, innovativa, con un forte impatto visivo; acquisisce i dati strutturati provenienti da fonti e database diversi e rende la navigazione tra i contenuti molto accattivante, grazie alla presenza di molteplici tasti funzionali.

L'applicativo è dotato di un "concentratore" che acquisisce le informazioni direttamente dal gestionale, le sincronizza e genera automaticamente i cataloghi, seguendo le logiche aziendali definite in fase di installazione, associando direttamente le immagini ai relativi prodotti e aggiornando, di volta in volta, le novità.

I prodotti possono essere gestiti per codice, fornitore, descrizione, famiglia e sono identificati da una scheda tecnica contenente due diverse immagini: una grande per il dettaglio e una più piccola per il riepilogo. Una volta create le schede, i cataloghi possono essere generati automaticamente, a partire dalla funzione "gestione cataloghi automatici", o manualmente. Si può indicare il tempo di permanenza del catalogo sul dispositivo, o creare un catalogo in anticipo, far visualizzare il listino di riferimento contenente i prezzi, aggiungere o

eliminare famiglie, o sotto famiglie, cercare i prodotti. I cataloghi possono essere esportati in html e in excel.

Dall'inizio del progetto al suo start-up sono passati alcuni mesi e tutto è avvenuto nel rispetto dei tempi previsti.

Boma è partita con un "pilota" a metà ottobre ed è stata pronta con il catalogo generale da gennaio 2012.

Il catalogo digitale ha rinnovato il modo di lavorare in azienda e da parte della forza vendita esterna. I vertici Boma possono seguire più agevolmente l'iter d'acquisto e stimolare la forza vendita. L'ufficio preposto alla preparazione dei cataloghi non deve più produrre una grande mole di carta e gestisce la creazione dei cataloghi in maniera automatizzata, veloce ed economica, sia in termini di tempo che di costi di toner e di stampa.

Gli agenti portano con sé un device molto accattivante, per mostrare ai clienti una panoramica completa dei prodotti, navigando all'interno delle famiglie e delle sotto-famiglie, con dettagli approfonditi sulle singole referenze. I clienti possono, infine, visualizzare tutta una serie di prodotti che prima, per un'abitudine a ripetere gli acquisti, spesso venivano poco considerati, con un percorso guidato che premia le novità, le promozioni commerciali e la qualità del processo di vendita.

Il futuro è già alle porte per il gruppo Lekkerland, altri gruppi d'acquisto stanno passando a Boogu, e in Boma si pensa ad una release 2.0 che doterà l'applicativo di un motore di ricerca interno più performante e consentirà l'inserimento diretto dei pdf.

Seguiamo i nostri clienti da circa quarant'anni e abbiamo acquisito un'esperienza significativa nella gestione delle organizzazioni d'impresa. Grazie ad un nucleo storico di consulenti aziendali cresciuto nel tempo e ad una particolare attitudine all'ascolto e al problem solving, siamo oggi un punto di riferimento per numerose aziende italiane e multinazionali. I nostri clienti sanno di poter contare su di noi per affrontare insieme le sfide tecnologiche quotidiane e progettare le infrastrutture IT del futuro. Nella nostra storia c'è una lunga partnership con IBM, punto di riferimento per la piattaforma IBM Power Systems, seguita dallo sviluppo di un ERP proprietario e modulare che copre le aree aziendali, dalla produzione alla distribuzione, con una specializzazione nei settori healthcare e lifesciences, per i quali proponiamo una suite di soluzioni e servizi dedicati. La ricerca costante di eccellenza ci ha spinti ad intraprendere strade inedite per rispondere alle esigenze emergenti di business intelligence, gestione gare ed offerte, gestione della rete di vendita, con una particolare cura per la qualità di servizi e assistenza. Continuiamo a cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie con la passione di sempre; attualmente puntiamo sul mondo delle applicazioni accessibili da dispositivi mobili, con una famiglia di soluzioni per la visualizzazione dei contenuti e l'inserimento di ordini su tablet.