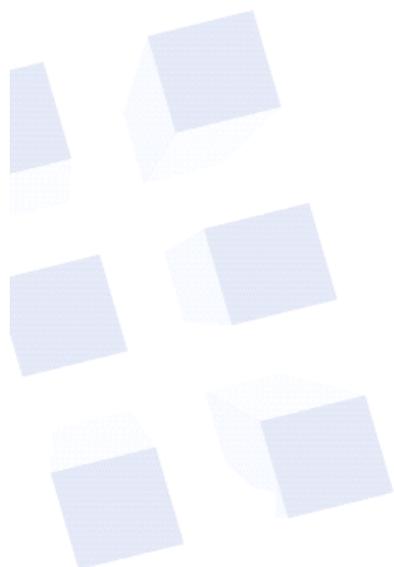


# SISTEMA ACQUISIZIONE ORDINI COLOR

CoLoR

White Paper

Rev. 1.3  
Technosoft s.n.c



## CARATTERISTICHE GENERALI

CoLOr è un sistema informatico specificamente progettato ed implementato per l'acquisizione e la gestione degli ordini delle aziende che operano nel settore del "fashion", dell'abbigliamento e degli accessori.

Il sistema copre le problematiche di acquisizione e gestione ordini a 360 gradi, dalle vendite in "show room", a quelle in ambito più propriamente "retail", alla gestione degli ordini preventivi, e degli agenti. L'operatività degli agenti è garantita sia in modalità "connessi alla sede", sia in modalità disconnessi.

La gestione del ciclo di vita dell'ordine è totale e va dalla sua acquisizione, all'analisi ed approvazione, alla revisione, sino all'invio dell'ordine ai sistemi di gestione della produzione ed ai sistemi di logistica.

CoLOr è stato disegnato e realizzato con l'obiettivo primario di accorciare i tempi della campagna ordini, fornendo funzionalità potenti in un contesto di utilizzo assolutamente innovativo ed immediato tale da permettere, senza problemi, il suo uso direttamente in "Show Room".

La configurazione standard fornisce immediatamente strumenti ottimizzati sia per la generazione degli ordini di show room (molti ordini di piccole-medie dimensioni) sia per quella degli ordini "Retail" (ordini di grandi dimensioni e "master order").

L'interfaccia utente è stata progettata e realizzata in maniera originale in modo tale da permettere l'inserimento degli ordini direttamente, e con estrema facilità ed immediatezza, da parte del venditore. Il venditore può quindi rivolgere tutta la sua attenzione al cliente e non al software di raccolta ordini. Il sistema supporta anche le tecnologie "touch screen" e penna ottica.

L'architettura del sistema (100% SOA) e la tecnologia allo stato dell'arte in ambito ".NET", garantiscono bassissimi livelli di latenza dei dati ed eccellenti prestazioni anche con limitate risorse di banda di rete. Queste caratteristiche tecnologiche fanno sì che CoLOr possa essere facilmente adattato a coprire le necessità ed i processi di vendita dei clienti più esigenti. Il sistema non necessita installazione e può venire lanciato direttamente da portale.

CoLOr può integrarsi sia a sistemi pre-esistenti (esempio SAP, Stealth, Retail Pro) sia operare autonomamente con propri gestori della anagrafica dati. Il sistema è in questo senso fortemente scalabile fino a migliaia di utenti attivi contemporaneamente.

CoLOr è in grado di gestire sia le alte complessità delle aziende leader, che acquisiscono molte centinaia di migliaia di pezzi ordinato/giorno, sia le complessità proprie della media o piccola azienda, in quanto può essere utilizzato con successo in realtà non dotate di sistemi informativi. La nostra più importante installazione gestisce 20-25 mila ordini per campagna, la nostra più piccola ne gestisce 100-200.

I benefici prodotti da ColOr sono quantificabili e misurabili in termini di:

1. recupero di efficienza: accorciamento delle campagne, allungamento del tempo a disposizione per la produzione (KPI) con conseguente avvicinamento delle finestre di consegna prodotti.
2. eliminazione degli errori anagrafici, dovuti all'utilizzo di strumenti estemporanei come carta o fogli elettronici (KPI).
3. Aumento di produttività della forza vendita, più clienti in show room per giorno (KPI).
4. Possibilità di tenere sotto controllo, tramite reportistica o più evoluti sistemi di "Business intelligence", l'andamento della campagna vendite a partire dalla sua fase iniziale, per tutta la sua durata, avendo a disposizione dati in tempo reale.

## CARATTERISTICHE PECULIARI

Il sistema ColOr è stato sviluppato in circa 8 anni uomo, interagendo con aziende del settore per la definizione della sua operatività. Il sistema, nella sua versione 4, è quindi decisamente ricco di funzionalità, tutte orientate al supporto del ciclo di "vita" degli ordini.

In questo paragrafo verranno elencate alcune funzionalità tra le più importanti e caratterizzanti la logica con cui è stato progettato ed implementato il prodotto:

1. L'ordine viene gestito durante tutto il suo ciclo di vita, all'interno di varie funzionalità aziendali: area vendite, "customer service", produzione, logistica. Partendo dalla gestione degli appuntamenti clienti (per wholesale ed agenti), alla produzione della "Copia Commissione ordine", all'invio dell'ordinato ai sistemi di produzione fino alla generazione delle commesse ai fornitori. Nel modo "retail" può gestire la formazione dei "master order", nel caso si opti per modelli di vendita orientati alle aree territoriali, oppure può gestire l'aggregazione degli ordinati in "Ordinato Bulk", nel caso si adotti un approccio di tipo "Bottom Up".
2. ColOr può essere configurato per gestire:
  - a. multi-brand: marchi e sottomarchi
  - b. multi-linea: all'interno dello stesso marchio può gestire differenti linee di prodotto in maniera più o meno separata. Ad esempio può tenere separate le vendite di abbigliamento, calzature, accessori, oppure gestire il "Total look". Il venditore o il "Buyer" può essere abilitato a vendere in maniera verticale su una singola linea di prodotto oppure in maniera orizzontale su più linee.

- c. multi-Dipartimento: l'ordinato può essere associato a dipartimenti organizzativi differenti. I dipartimenti identificano una struttura organizzativa strettamente gerarchica. La visibilità degli ordini è garantita all'interno del dipartimento e contemporaneamente a tutti i dipartimenti superiori. Questo modello è utilizzato, per esempio, per gestire in maniera efficace la ripartizione territoriale delle vendite degli agenti, oppure per ottimizzare l'organizzazione delle vendite "Retail" mondo.
3. Viene gestito il concetto di stagione o di campagna di vendita.
  4. ColOr permette differenti approcci alla gestione dei clienti, il cliente può essere identificato sia nel modo consueto, come destinatario merce, destinatario fattura, sia in una modalità più estesa, molto utilizzata nella vendita ai "Department-Store", aggiungendo e gestendo direttamente nell'ordine il concetto di "Punto Vendita". Questa gestione permette di ottimizzare la velocità di generazione degli ordini stessi e il loro controllo poiché è possibile fare un unico ordine per molti punti vendita. I "PO"<sup>1</sup> possono essere associati sia all'ordine, sia alle righe ordine.
  5. Un singolo venditore può compilare più ordini contemporaneamente. E' possibile cioè, creare un gruppo ordini associati ad un capogruppo, la selezione prodotti effettuata sul capogruppo viene automaticamente propagata (con, oppure senza, quantità di pezzi) a tutti i restanti membri del gruppo. Naturalmente gli ordini appartenenti ad un gruppo ordini possono essere modificati singolarmente per essere congruenti alle specificità del particolare punto vendita.
  6. ColOr gestisce gli articoli venduti secondo uno schema tipico delle vendite nel settore dell'abbigliamento. Gli articoli sono identificati per codice articolo, materiale, colore, variante, taglia. E' possibile organizzare la vendita a sfuso, a multipli oppure a confezionato.
  7. ColOr consente la generazione di ordini senza specificare quantità per taglia, viene gestita la problematica relativa agli ordini in "Attesa Quantità".
  8. ColOr gestisce differenti tipologie di ordini, dagli ordini riga (ordini standard) agli ordini "Bulk", gli ordini Bulk sono ordini in cui non viene definita la griglia taglie ma, viene disegnato l'ordine in termini di selezione dei prodotti (materiali, colori, varianti) e loro quantità aggregata. Gli ordini Bulk permettono di:
    - a. Utilizzare gli strumenti di analisi messi a disposizione dal sistema per validare il bilanciamento e la qualità dell'ordine in relazione alla caratterizzazione dei prodotti, del prezzo medio e del prezzo medio ponderato.

---

<sup>1</sup> PO Purchase Order.

- b. Migliorare la gestione dei buyer di area.
  - c. Essere trasformati automaticamente in ordini normali, e completati dai buyer per quanto concerne le quantità per taglia.
9. ColOr mette a disposizione degli utenti una serie di funzioni e di processi per la gestione fisica degli ordini, tra cui:
- a. Funzionalità di copia-incolla righe tra ordini differenti.
  - b. Possibilità di clonazione di ordini.
  - c. Possibilità di scorporo automatico dei prodotti soggetti a normativa "CITES".
  - d. Possibilità di analisi in tempo reale del bilanciamento ordine secondo tutte le caratteristiche che qualificano l'ordine tramite strumenti di "Analisi" di ultima generazione.
  - e. Aggiornamento prezzi con l'ultimo listino disponibile.
  - f. Segnalazione della variazione dei prezzi degli articoli.
  - g. Aggiornamento massivo di un insieme di ordini.
    - i. Possibilità di inserimento massivo di un prodotto in una selezione di ordini.
    - ii. Possibilità di una sostituzione massiva di un prodotto su una selezione di ordini.
    - iii. Possibilità di cancellazioni massive.
  - h. Esportazione in "Excel" dell'ordine e di qualunque tipo di analisi fatta sugli ordini. Le esportazioni degli ordini generano una copia Excel completamente funzionale, in termini di prezzi, e formule di calcolo per le quantità. In quest'ottica, qualora necessario e previsto dai modelli organizzativi, le copie possono essere consegnate ai clienti al fine di lasciare al cliente stesso la definizione delle quantità per taglia.
10. ColOr include una piattaforma di presentazione multimediale. Possono essere semplicemente gestiti, visualizzati ed esportate "sketch o fotografie" dei prodotti, oppure possono essere visualizzati filmati "Total look" che, se selezionati, si trasformano automaticamente in righe ordine. E' possibile gestire un catalogo elettronico dei prodotti.
11. ColOr offre la possibilità di effettuare revisioni di ordini già inviati ai sistemi di produzione. E' in grado di fare questo tipo di operazione poiché memorizza e traccia tutte le variazioni cui è soggetto un ordine nel tempo. Le modifiche vengono automaticamente estratte ed indirizzate direttamente ai sistemi o alle funzioni aziendali preposte al loro trattamento.

12. ColOr può operare in modalità connessa al server web centrale oppure in modalità disconnessa. In modalità disconnessa, gli ordini vengono acquisiti sul portatile dell'Agente e inviati in sede quando, al termine della giornata, potrà essere stabilita una connessione di rete con la casa madre. All'atto della connessione vengono anche aggiornate sulla macchina dell'agente le informazioni anagrafiche modificate.
13. ColOr è stato studiato per essere molto semplice ed intuitivo da usare, è stata fatta una lunga sperimentazione per individuare ed implementare una interfaccia utente vicina agli schemi operativi dei venditori. La formazione del personale di vendita si riduce, quindi, in maniera sostanziale. La formazione degli Agenti, che normalmente hanno un significativo retroterra informatico, è ricondotta alla presentazione di un filmato "tutorial" inviato loro via posta elettronica, La formazione dei venditori di "show room", si riduce a 2-3 ore, per gruppo di lavoro.
14. ColOr può lavorare come sistema completamente autonomo, rivolto alla piccola azienda che non ha un vero e proprio sistema informativo. In questo caso viene fornito completamente "Pacchettizzato" e può essere usato "da subito".
15. ColOr è stato progettato come architettura 100% SOA. Questa caratteristica permette di eliminare o limitare lo sviluppo di interfacce dati con i sistemi anagrafici eventualmente presenti in azienda.
16. ColOr può essere inserito facilmente nella grande azienda, essendo una applicazione basata sull'utilizzo estensivo della tecnologia dei "Web Services". Può integrarsi in maniera molto naturale in dorsali SOA preesistenti oppure può essere totalmente o parzialmente interfacciato con i sistemi di gestione dei "Master data" aziendali. Il dato può essere preso direttamente alla fonte in caso di "Master Data" gestiti da sistemi a bassa latenza, oppure può essere replicato con strumenti di ultima generazione (SSIS 2008) nel database della applicazione.
17. ColOr permette di avere un unico punto di gestione di tutto l'ordinato aziendale, sia Wholesale sia Retail. Un unico server applicativo è normalmente sufficiente per gestire l'ordinato di un grande "Player" (1000 utenti registrati, 20-50 mila ordini a campagna). I vantaggi che offre una architettura "single farm" sono i seguenti:
  - a. avere un unico punto di "fail over" massimizzando la continuità del servizio.
  - b. offrire la possibilità di implementare "Business Intelligence" sull'ordinato, in tempo reale, durante tutto il ciclo di vendita. Questa caratteristica ha ricadute notevoli sull'efficienza dei processi; ad esempio, dopo i primi giorni di vendita è già possibile effettuare previsioni relative alle quantità di materiale da acquisire.

18. ColOr può essere installato sia su piattaforma Oracle, sia su piattaforma Microsoft SQL Server. Il supporto della modalità operativa "agenti disconnessi" richiede la presenza della piattaforma dati Microsoft SQL Server 2008.
19. ColOr è un sistema aperto, completamente sviluppato in .NET. Si presta quindi a una facilissima configurazione in caso di necessità di particolari funzionalità.
20. ColOr è stato progettato per essere compatibile con i più diffusi sistemi di virtualizzazione in commercio. Viene supportato su piattaforma virtuale VmWare server o VmWare ESXi.

## BENEFICI

ColOr è un sistema gestionale pensato e realizzato per accorciare ed ottimizzare la fase di acquisizione degli ordini nelle aziende che operano nel settore della moda. I vantaggi che apporta sono quindi misurabili sia in termini qualitativi sia in termini quantitativi.

Con il sistema ColOr si ha immediatamente la percezione di avere sotto controllo l'intero processo di acquisizione ordini, misurabile in termini di:

1. Velocizzazione della acquisizione.
2. Visibilità sull'intero processo e conseguente controllo e raffronto in tempo reale con la pianificazione delle vendite in budget.
3. Maggiore attenzione verso il cliente.

L' accorciamento della campagna vendita e misurabile in termini di:

1. "lead time" dell'ordine (KPI): tempo intercorso dal momento della generazione dell'ordine da parte del venditore di "show room", dal buyer o dall'agente ed il tempo in cui l'ordine può essere passato ai sistemi di gestione della produzione. In senso generale, l'ordine prodotto in "show room" può essere inviato anche immediatamente ai sistemi di produzione.
2. Eliminazione degli errori di codifica dei prodotti (KPI)
3. Possibilità di configurare il sistema in modo conforme ai propri processi di vendita in tutti i settori, sia "retail" sia "wholesale", sia di "field" (Agenti).
4. Avere un unico sistema che concentra nella sua base dati tutti gli ordini, di tutti i marchi e linee di prodotto. Questo permette di organizzare una reportistica efficace e consistente, in tempo reale, sull'ordinato. Il "customer service," la produzione, ed il "controlling" possono così avvantaggiarsi di informazioni significative sin dai primi giorni di apertura della campagna vendite.

Tutto questo viene reso possibile da un sistema semplice e mirato che non necessita di risorse a tempo pieno dedicate alla sua gestione.



<http://www.technosoftsnc.it>