

ATC migliora la visibilità sulla sua rete di rivenditori e aumenta il giro d'affari del 25%

Aluminum Trailer Company (ATC)



Dal 1999, il successo commerciale di ATC è rappresentato dalla stretta collaborazione tra l'azienda e i suoi rivenditori indipendenti negli Stati Uniti e in Canada. Utilizzando una piattaforma online integrata, i rivenditori configurano e inviano gli ordini dei clienti che ATC esamina e restituisce ai rivenditori con i prezzi e i dettagli di evasione ordine.

Tuttavia, questo metodo mancava di standardizzazione e permetteva ai rivenditori di redigere ordini che erano spesso incompatibili con l'attuale linea di prodotti ATC. Ciò comportava uno scambio lungo e continuo di informazioni che era diventato eccessivamente complesso per i rivenditori, per l'azienda stessa e per i clienti finali. Secondo Brenneman, uno dei fondatori dell'azienda, "ATC aveva bisogno di un modo per far sì che il sistema di creazione di preventivi e offerte rispecchiasse più adeguatamente i processi di costruzione e assemblaggio dei prodotti."

La Roadmap

Partendo da queste premesse, Brenneman e il suo team hanno preso in considerazione diverse opzioni:

- Il CFO, Peter Gingerich, ha guidato un team di selezione interno che ha valutato le soluzioni disponibili sul mercato.
- Il responsabile dei progetti software IT, Aaron Cannon, ha considerato tutti i fattori coinvolti nel perseguire l'opzione "costruita da zero."
- Una società di analisi indipendente è stata incaricata di analizzare in prima persona in che modo lo strumento online esistente veniva utilizzato.

Le analisi effettuate sul flusso di lavoro dei rivenditori ha consentito ad ATC di redigere una tabella di marcia dettagliata per sviluppare un sistema in grado di adattarsi al meglio al loro modello di business, massimizzando l'efficienza del processo di creazione degli ordini e migliorando l'esperienza cliente-rivenditore.

Cliente

- Aluminium Trailer Company (ATC)
- Cargo, auto e rimorchi speciali

Dimensioni

- 45 € - 50 € milioni di vendite annuali
- 200 dipendenti
- 75 rivenditori negli Stati Uniti e in Canada
- 3.500 rimorchi costruiti annualmente

Sede

- Nappanee, Indiana, Stati Uniti

Obiettivi della soluzione

- Ridurre del 90% gli errori contenuti negli ordini
- Ridurre del 50% il tempo necessario per generare un preventivo per un rimorchio personalizzato
- Migliorare la produttività del 20% senza risorse aggiuntive
- Migliorare la percentuale di chiusura degli ordini dei rivenditori del 25%

Integrazioni

- Inserimento ordini, progettazione, produzione, spedizione e fatturazione

Applicazioni

- Configuratore ordini personalizzato, gestione degli ordini, CRM

Soluzione selezionata

- Cincom CPQ™



Trailer della torre di controllo del supporto aereo

La raccomandazione da parte di un partner esistente

ATC aveva già stabilito che una soluzione disponibile sul mercato fosse più pratica ed economica rispetto alla creazione di un proprio configuratore quando Pinnacle, uno dei suoi partner, si fece avanti con una raccomandazione:

“Pinnacle ci ha mostrato come Cincom CPQ venisse utilizzato in un'azienda simile alla nostra, cosa che ci ha incoraggiati a contattare Cincom.”

– Steve Brenneman, Presidente

ATC ha dunque deciso di incontrare Cincom per discutere un piano di implementazione multifase che preservasse al meglio le operazioni dell'azienda e causasse il minor numero di interruzioni possibili. Questa simulazione, frutto della collaborazione tra gli specialisti Cincom e ATC, ha contribuito positivamente alla decisione di affidare il progetto a Cincom.

La soluzione

Il progetto prevedeva l'integrazione di Cincom CPQ nell'infrastruttura IT di ATC al fine di generare un flusso continuo di informazioni tra i processi. Ciò ha consentito ad ATC di creare un ambiente strutturato e collegarlo alla piattaforma del rivenditore tramite un'interfaccia che visualizza opzioni di menu chiaramente definite.

“Cincom CPQ è strutturato in modo da consentirci di mantenere il controllo e modificare le nostre regole di business.”

– Peter Gingerich, CFO

Il roll-out e la formazione

Uno dei principi guida di ATC consisteva nell'implementare una soluzione che potesse funzionare senza la necessità di un manuale utente. Gingerich afferma: “Abbiamo constatato che i nuovi rivenditori erano in grado di imparare subito, in maniera totalmente intuitiva, ad utilizzare la soluzione. Inoltre, abbiamo riscontrato una netta diminuzione degli errori durante il processo di ordine in quanto il rivenditore e il cliente vengono guidati attraverso ogni passaggio, generando così ordini basati sulle opzioni di personalizzazione effettivamente disponibili.”

Report e previsioni avanzate

ATC può ora acquisire dati molto più approfonditamente di quanto fosse possibile in precedenza. L'input degli ordini può essere visualizzato in una grande unica schermata o in modalità “cherry-pick”, per una visione più granulare.

ATC incorpora queste informazioni nel proprio modello di vendita per una visione completa della propria pipeline, consentendo un livello di analisi che non era possibile effettuare in precedenza.

Value Stream Mapping (VSM) visivo

Con il precedente sistema di creazione di preventivi e offerte, era molto difficile modificare le regole di business. Secondo Gingerich, “Uno dei principali vantaggi offerti dalla soluzione è quello di poter disporre di un ambiente di sviluppo in cui possiamo risolvere un problema alla volta e quindi applicare la correzione a tutto il sistema in modo che tutti i flussi aderiscano ad esso.”

“L'interfaccia di Cincom CPQ ci aiuta a identificare le aree che necessitano di una maggiore coerenza tra i nostri flussi.”

– Aaron Cannon, IT Software Project Manager

Esperienza complessiva

Oggi ATC utilizza la sua piattaforma per elaborare e processare più di 80 richieste di ordine alla settimana. Le richieste vengono ora canalizzate in modo uniforme verso le aree di produzione appropriate per coordinare al meglio la configurazione di prodotto e accelerare l'evasione degli ordini. Il raggiungimento di questo importante progresso tecnologico è iniziato con la fase di pianificazione strategica messa a punto da Cincom e ATC congiuntamente.

“Consiglio vivamente Cincom a tutte le aziende che cercano una soluzione CPQ.”

– Peter Gingerich, CFO



Per maggiori informazioni, inviate una email a infoeurope@cincom.com, chiamate il numero +39 011 51 54 711 o visitate il sito www.cincom.com

Cincom e il logo Quadrant sono marchi registrati di Cincom Systems, Inc. Tutti gli altri marchi sono di proprietà delle rispettive aziende.

© 2018 Cincom Systems, Inc. Printed in U.S.A. Tutti i diritti riservati.

FORM CPQIT1603075 06/18