



CRM in a Box

Business Model Canvas

Alterna, Nextea & Altea Federation

NEVER STOP GROWING TOGETHER

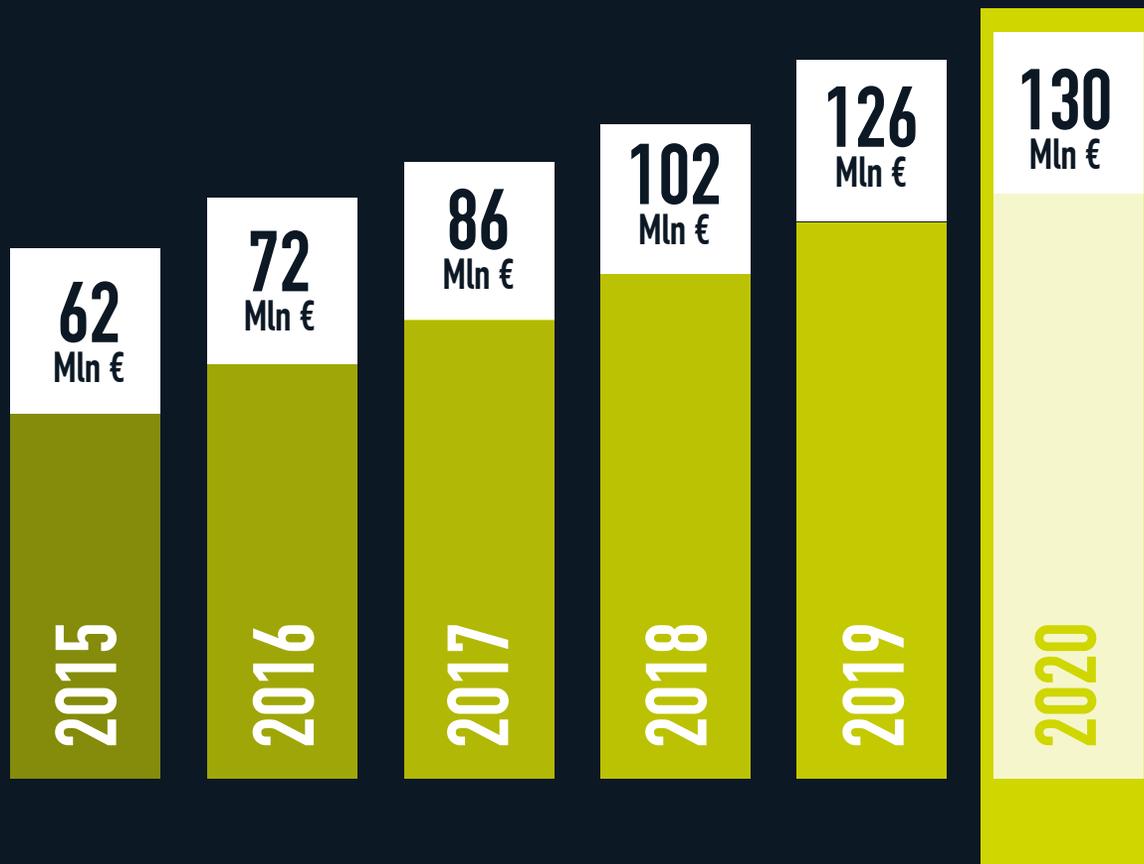
Altea Federation configura il proprio modello organizzativo come un sistema "**OLONICO VIRTUALE**":

Un'organizzazione in cui le aziende del gruppo, ognuna con una propria autonomia, esprimono competenza distintiva nel perimetro in cui operano.

Un **modello d'impresa** adattativo capace di raccogliere tutta l'intelligenza presente nella propria rete per **ricombinarsi** in una nuova forma e rilasciare il maggior valore possibile per rispondere alle specifiche esigenze dei clienti.



OUR Results



#TOP100
Italian Ranking
Software and IT Services

Sviluppata da IDC Italy
Pubblicata da DataManager

24°



MODERN WORKPLACE

- Microsoft 365
- Office365
- Enterprise Mobility
- Cyber Security

APPLICATIONS & INFRASTRUCTURE

- Data Center Transformation
- Cloud Azure
- Hybrid Cloud
- Cognitive Services
- Bot Framework



BUSINESS APPLICATIONS

Microsoft Dynamics 365:

- Business Central
- Finance
- Supply Chain Management
- Retail
- Customer Engagement
- Customer Insights
- Customer Services
- Field Service
- Talent
- Fashion

DATA & AI

- Business Analytics
- Machine Learning
- Power BI
- IoT

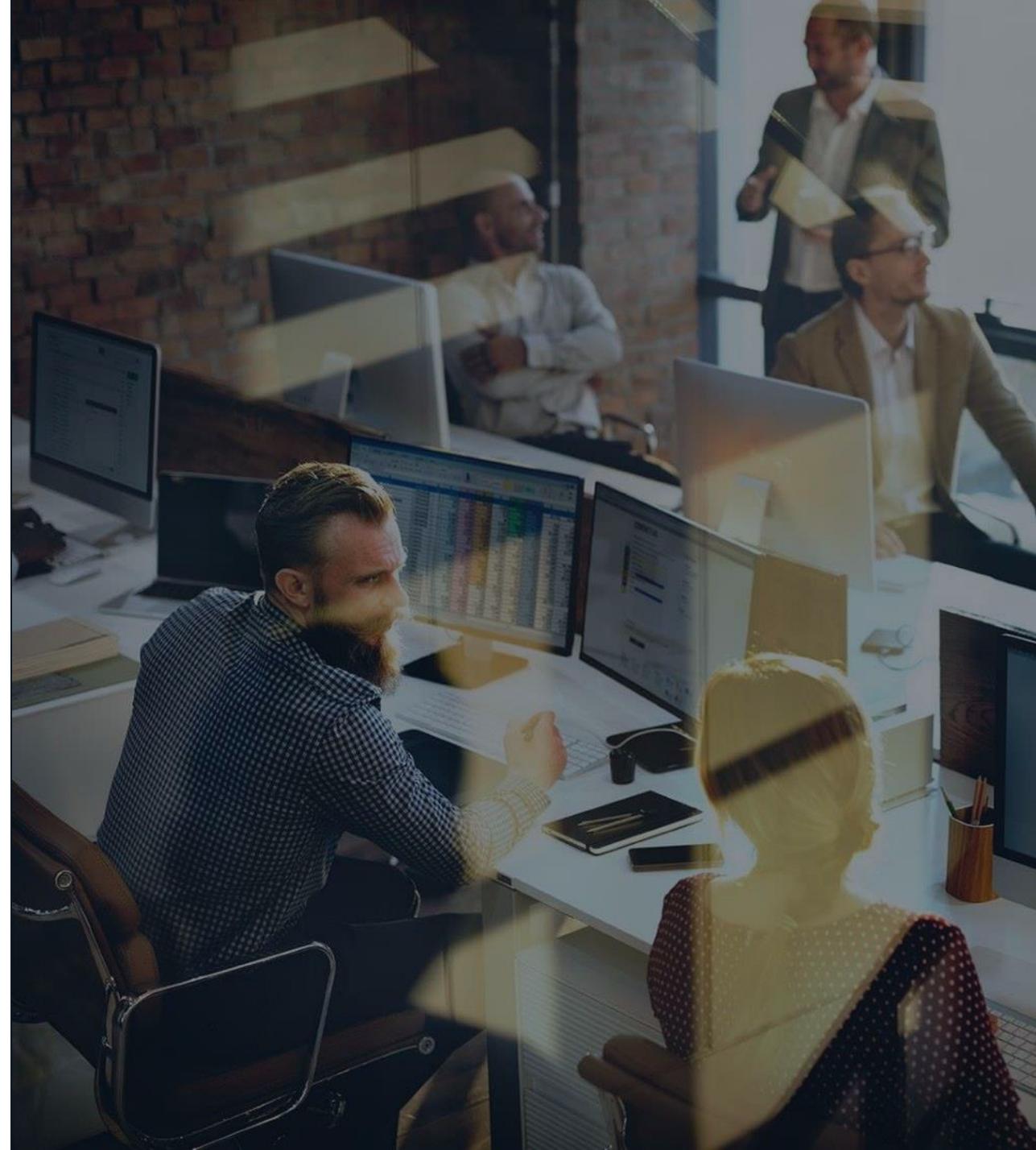
Nextea

La nostra Company

Nextea è la società di Management Consulting di Altea Federation e raccoglie l'esperienza ventennale di professionisti cresciuti al fianco delle aziende in progetti di digitalizzazione e innovazione.

La mission di Nextea è abilitare la convergenza tra Business e Tecnologia e ottenere la massima espressione del valore aziendale e della sua competitività.

Il nostro approccio copre l'intero ciclo di vita dal Concept to Value per la realizzazione della trasformazione, innovazione e crescita del modello di business.



Approccio Nextea

- Generare nuovi modelli di Business in grado di trasformarsi per collegare **trend di mercato, bisogni dei clienti e tecnologie emergenti**
- Identificare nuove opportunità di crescita nell'era digitale attraverso processi di **innovazione strategica** che partano dalla **customer experience e dalla co creazione di nuovi modelli di business in una prospettiva di ecosistema**
- Gestire la **Corporate Innovation** come un processo formale e strutturato con la medesima **agilità** di una start-up
- Realizzare una nuova **generazione di talenti e leader** nelle organizzazioni in grado di guidare il processo di Business Transformation

Business Optimization:

Gestire i rischi con una prospettiva strategica
Guidare la crescita del Business
Raggiungere l'eccellenza operative

Ambiti di Competenza

Cross

STRATEGY & BUSINESS TRANSFORMATION

- Business Plan e Business Model and Strategy Design
- ExO Organization

INTERACTIVE ORGANIZATION AND PEOPLE VALUE

Interactive Organization
 People Value
 Business Process Management
 Governance, Risk & Compliance

FINANCE & CPM

Planning and Control Processes
 Corporate Performance Management & Scenarios Planning

INFORMATION TECHNOLOGY EXPLOITATION

- IT Application Architecture diagnostic
- Technical Architecture Strategy
- Digital and Cloud Transformation
- IT Transformation and Governance services

Vertical

CUSTOMER CENTRIC TRANSFORMATION

Customer Experience Management
 Sales & Channel Management
 Customer Service Excellence
 Digital Marketing

PRODUCT INNOVATION & LIFECYCLE MANAGEMENT

- Gestione ciclo di vita prodotto
- Disegno prodotto e Industrializzazione
- Sviluppo collaborativo del prodotto
- Digital Twin di Prodotto e di Processo

SUPPLY CHAIN EFFECTIVENESS

- Strategia Supply Chain
- Pianificazione Integrata Vendite e Supply Chain
- Ottimizzazione Supply Chain & Collaborazione con il Network
- Ottimizzazione del Livello di Servizio & Replenishment
- Gestione delle Performance della Supply Chain

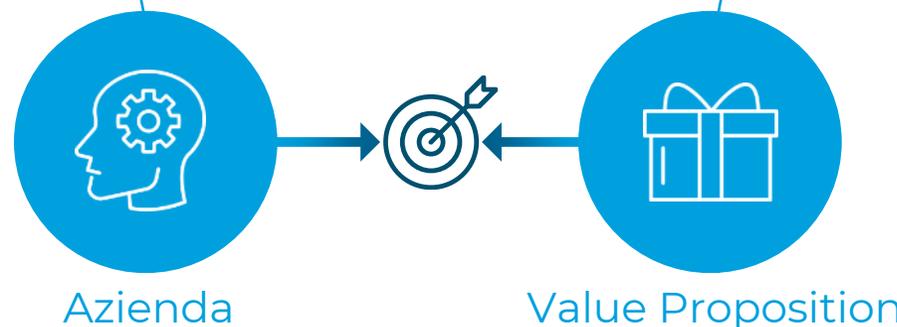
MANUFACTURING & OPERATION EXCELLENCE

MOM & Smart Factory
 IOT & Smart Product
 Efficacia nel Servizio Post Vendita
 Manutenzione Avanzata e Predittiva

Soluzione Proposta

CRM in a Box

Why



Benefici Attesi

- Controllo della forza vendite
- Visibilità pipeline di vendita
- Accuratezza previsioni commerciali
- Produttività forza vendita



Criticità

- Cicli di vendita lunghi
- Processi commerciali disomogenei
- Frammentazione dei dati e scarsa conoscenza del cliente
- Visibilità previsioni vendita
- Misurazione performance commerciale



Attività

- Processi commerciali
- Gestione forza vendita
- Pianificazione commerciale
- Misurazione performance



Benefici

- Time to market Rapido
- Costi chiari e predefiniti
- Processi commerciali omogenei
- Misurazione performance commerciali
- Vista unica informazioni dei clienti



Prodotto Servizio

CRM in a Box
«Sales Performance Management»



Leve

- Funzionalità predefinite
- Soluzione preconfigurata
- Minimizzazione delle personalizzazioni
- Best Practice di processo

CRM in a box - Ambito «Core»

What

Sales Performance Management

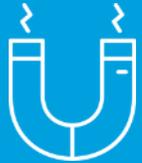


Implementazione rapida di funzionalità di CRM predefinite e "out of the box".
Minimizzazione delle personalizzazioni, Dashboard e reporting essenziali e pronti all'uso

CRM in a Box - Value Proposition

What

Sales Performance Management



Potenziare le opportunità di acquisizione di nuovi clienti dai vari canali dell'azienda



Migliorare l'efficacia dei processi di vendita: attraverso:

- Riduzione del ciclo di vita delle opportunità,
- Aumento dei tassi di chiusura delle vendite
- Miglioramento della accuratezza delle previsioni delle vendite
- Miglioramento della soddisfazione e dell'ingaggio della forza vendita
- Repository di dati sui lead e clienti, unico e facilmente accessibile



Acquisire una conoscenza diretta dei propri lead e clienti per adeguare e personalizzare l'offerta



Aumentare la fedeltà dei propri clienti grazie a:

- Miglioramento e personalizzazione della comunicazione con il cliente
- Aumento della soddisfazione del cliente



Monitorare le performance dei processi commerciali attraverso Dashboard e Reporting integrati e interattivi

CRM in a Box - Deliverables

What

Con un ambito di lavoro predefinito, "Sales Performance Management" aiuta a massimizzare il potenziale della forza vendite e migliorare le performance commerciali accorciando i tempi di realizzazione.

Sales Performance Management affronta alcune sfide insieme al cliente



PROJECT
MANAGEMENT



BUSINESS
UNDERSTANDING
WORKSHOP



CONFIGURAZIONE
DELLA SOLUZIONE



MIGRAZIONE
DEI DATI CLIENTE



FORMAZIONE
UTENTI



ADOZIONE
DEL MODELLO
BUSINESS COACHING

CRM in a Box - Approccio

How

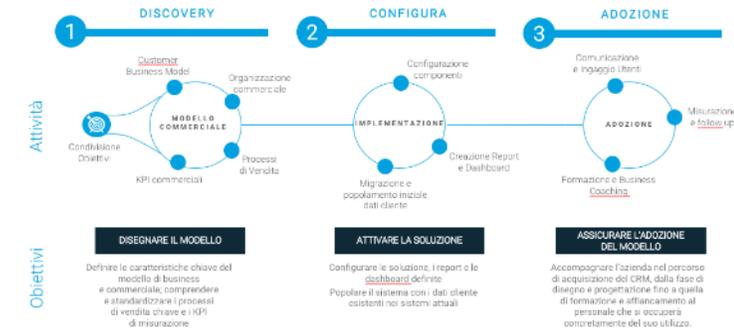


Microsoft Dynamics 365 Sales



Elementi costitutivi dell'offerta

1 Discovery del modello di Business



BUSINESS MODEL



- Comprendere il modello di Business
- Definire il «Customer Data Model», le dimensioni di analisi di lead, account:
 - Dati anagrafici, Area di Business, Segmento cliente, Mercato/settore, Canale
- ... e delle opportunità
 - Linea di Business, Famiglia prodotto, Prodotto

ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE



- Comprendere la Organizzazione commerciale: territoriale, area di business, esclusività, ecc.
- Acquisire la Struttura commerciale
 - Diretta
 - Indiretta
 - Canali (dealer, distributori)
 - Back office commerciale
- Acquisire il modello degli Obiettivi commerciali

PROCESSI DI VENDITA



- Processi e «use case» commerciali
- Acquisizione Lead canale diretto, indiretto, on line, altro (es. eventi, fiere, ecc.)
 - Gestione e assegnazione lead a organizzazione commerciale
 - Visita/contatto lead e generazione account
 - Generazione e gestione opportunità (ciclo di vita)
 - Gestione pipeline e funnel vendita
 - Gestione obiettivi commerciali e forecast

KPI COMMERCIALI



- Comprendere il modello di performance commerciale
- Prioritizzare e selezionare dashboard e KPI commerciali rilevanti
 - Analisi portafoglio lead e account
 - Analisi Pipeline e Funnel di vendita
 - Performance ciclo di vendita
 - Obiettivi commerciali e Forecast

Metodologi
a di lavoro

Workshop 1

Workshop 2

Workshop 3

Workshop 4

Elementi costitutivi dell'offerta

1 Configura (1/2)



Setup iniziale Customer Engagement Sales con definizione della security in base alla forza vendita

Adeguamento entità Lead – Account – Contact con l'inserimento eventuale di campi proprie della realtà Encaplast

- Gestione deduplica Lead
- Normalizzazione indirizzi
- Gestione GDPR Log

Adeguamento entità Opportunity e Quote con l'inserimento eventuale di campi proprie della realtà Encaplast

- Gestione avanzamento e percentuale di successo
- Gestione motivi di chiusura opportunità

Prodotti e Listini

- Vista l'alta personalizzazione dei prodotti oggetto di offerta si propone l'utilizzo di un semplice listino composto da macro prodotti con prezzi modificabili direttamente dal Sales Man. Sarà possibile da parte del SalesMan allegare i documenti di offerta all'opportunità

Carrello [OPZIONALE in aggiunta a quanto espresso in Prodotti e Listini]

- Carrello con gestione Famiglie standard articoli
- Gestione prodotti correlati
- Gestione tipologie di sconto di riga e di testata
- Aggiunta prodotti liberi
- Gestione commenti di riga

Questa modalità include anche la stampa dell'offerta

Elementi costitutivi dell'offerta

2 Configura (2/2)

Configurazione Obiettivi

- Setup del modulo base di Customer Engagement Sales

Configurazione Forecasting

- Setup del modulo base di Customer Engagement Sales

Processi

- Assegnazione Lead tramite azione manuale non basata su logiche di territorio o di prodotto
- Configurazione e adattamento del Business Process Lead to Opportunity

Dashboard

- Distribuzione e profittabilità Account
- Monitoring Lead
- Gestione Pipeline e forecasting

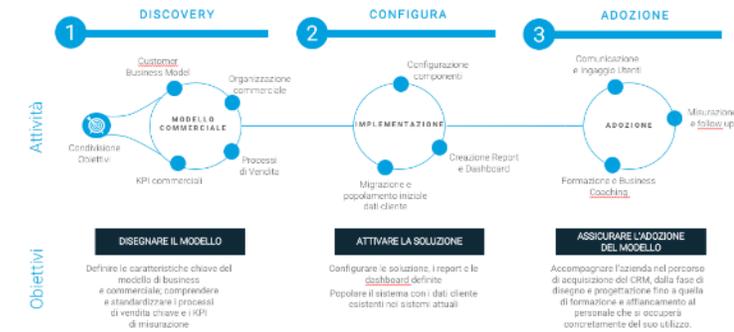
Configurazione del connettore a SalesNavigator (extra CRM in a box)

- Inserimento del Lead da campagna LinkedIn

Configurazione integrazione con Teams (extra CRM in a box)

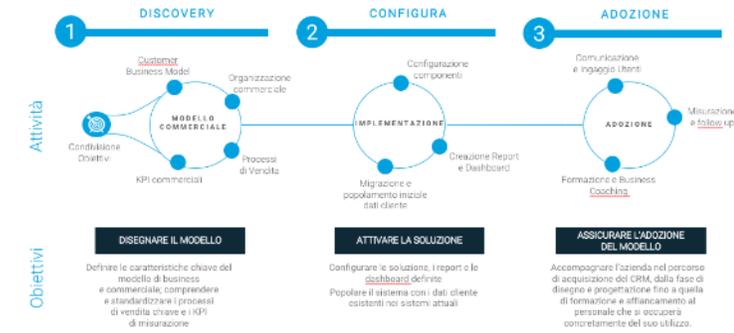
Caricamento iniziale del parco Account, Contact e Lead

- Da effettuarsi tramite fornitura di un template Excel da compilare a cura del cliente con i dati storici realtivi a queste tre entità



Elementi costitutivi dell'offerta

3 Adozione del nuovo processo



COMUNICAZIONE E INGAGGIO



- Coinvolgimento utenti
- Comunicazione
- Processi di ingaggio e motivazione

Comunicazione di progetto

- Comunicazione sponsor di progetto
- Newsletter di avanzamento progetto

Metodologia di lavoro

MISURAZIONE E FOLLOW UP



- Preparazione della reportistica per monitorare l'adozione
- Misurazione continua livelli di adozione e comunicazione/diffusione

Analisi report di misurazione del grado di adoption nel primo mese di avviamento

FORMAZIONE E BUSINESS COACHING



- Formazione utenti su processi commerciali e utilizzo della soluzione
- Business Coaching e follow up settimanale
- Raccolta continuativa feed back dal campo: Sistema di miglioramento continuo del CRM

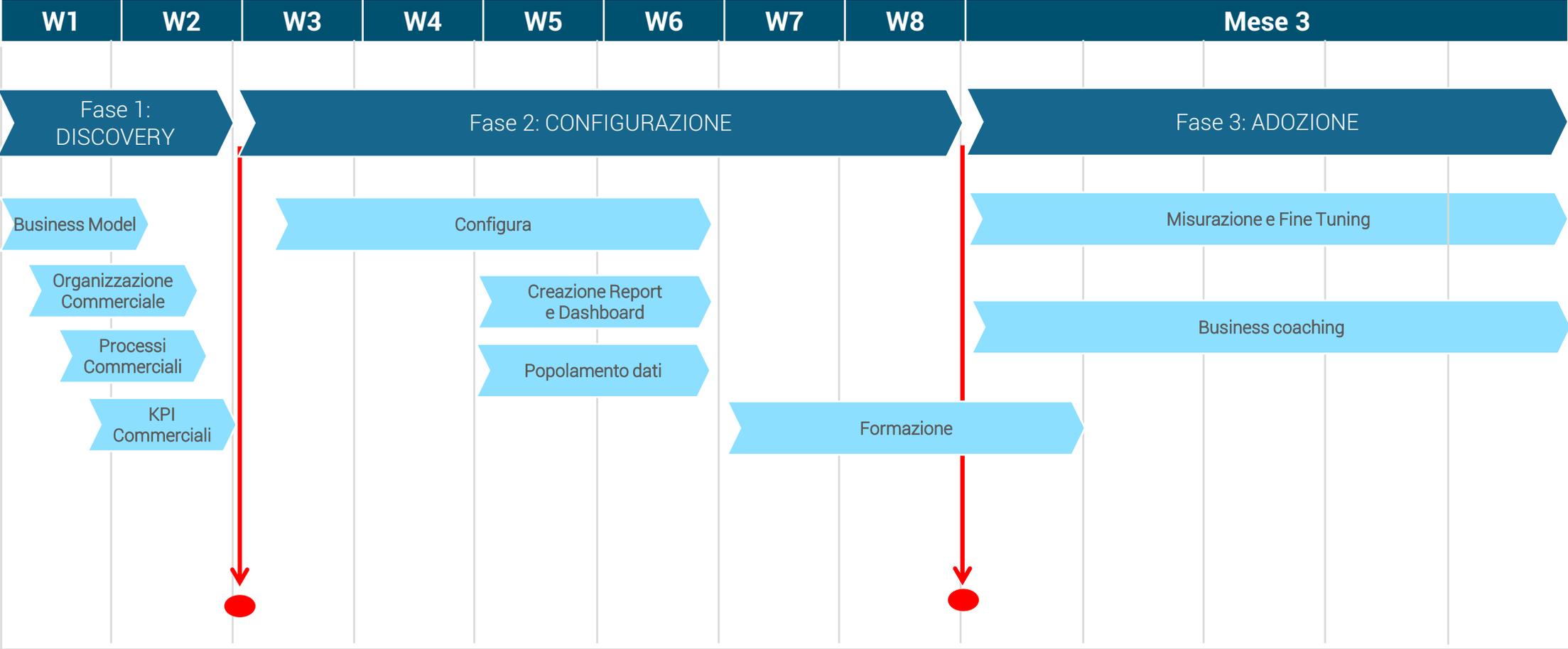
Formazione Utenti

- Formazione processo di CRM (2 sessioni formative)
- Formazione sistema CRM (2 sessioni formative)

Incontri di follow up settimanale (4) con utenti per miglioramento adoption

Ipotesi di Piano

Time to market - 3 mesi



Output Modello Commerciale

Rilascio soluzione

Economics

Budget di Progetto

COMPONENTE PROGETTUALE	STIMA PRELIMINARE
Soluzione CRM in a Box basata su Microsoft Dynamics 365 Sales	€ 35.000
Discovery	
Configura	
Adotta	
OPZIONALE Carrello per la composizione dell'offerta	€ 6.000

Questa quotazione non comprende :

- i costi di Travel & Living,
- il costo del servizio di AMS/ALM di Alterna

Canoni SaaS

DESCRIZIONE	LISTINO/MESE	Q.TÀ	LISTINO/ANNO TOTALE
MS Dynamics 365 Sales			
Dynamics 365 for Sales, Enterprise Edition	€ 80,10	1	€ 961,2
TOTALE CANONE ANNUO			€ 961,2



THANK YOU!

alternanet.it





Contact us



Via Isonzo 61, 40033 - Casalecchio di Reno (BO)



alternanet.it
alteafederation.it



@alterna
@alteafederation



alterna@alteanet.it



+39 051 590709

