

## Business to Consumer

### Caratteristiche

- Acquisisce ordini su disponibile o su catalogo
- Utilizza la base dati e le procedure di gestione ed evasione dell'ordine di FAE
- Gestione specifica dei dati del consumatore finale
- Assistenza fiscale/legale specifica per l'e-commerce
- Integrazione con i sistemi di pagamento elettronici forniti dalle banche
- Multibranch, multibrand, multilingua
- Integrabile nel portale aziendale o accessibile con URL diretto

### Case History

**Meeting Group** – Affermata azienda produttrice di abbigliamento sportivo, utilizza con successo FashionAble B2C da fine 2007, tanto da averlo esteso anche ai brand Amici e Deah, famosi per la trasmissione televisiva condotta da Maria De Filippi. Il sistema permette la vendita speciale ad istruttori, scuole ed organizzazioni che, riconosciute dall'applicazione, vengono servite con prodotti e prezzi speciali.

FashionAble B2C ha permesso a Meeting Group di cogliere tempestivamente le opportunità del mercato, sfruttando al meglio la catena distributiva di cui il marchio dispone su tutto il territorio nazionale ed internazionale.

### Venistar

Operiamo in Italia e all'estero con oltre 50 professionisti specializzati nel mondo del fashion e retail. Un modello organizzativo dalla provata esperienza che grazie ad una rete di accordi ed alleanze con partners presenti in oltre 20 paesi, consente di proporci anche per progetti di respiro internazionale.

Principale obiettivo è contribuire al successo dei nostri clienti, fornendo consulenza e soluzioni software che mirano alla rapidità, efficienza ed efficacia con costi e tempi certi.

## Business to Consumer

### Obiettivi della Soluzione

- Gestire la vendita al consumatore finale utilizzando le componenti software ed organizzative già in uso in azienda
- Integrare il flusso di vendita con FAE e di conseguenza con l'ERP aziendale, beneficiando delle procedure logistiche esistenti
- Gestire i dati del consumatore finale integrati alla vendita, utilizzando strumenti di CRM e BI già disponibili

### Vantaggi della Soluzione

- Sfrutta tutta la base dati del sistema ERP (prodotti, listini, disponibilità di magazzino, struttura degli ordini)
- Utilizza le procedure dell'ERP per l'evasione dell'ordine (assegnazione merce, imballo, spedizione)
- Offre una specifica anagrafica del consumer, relazionata con le vendite, a beneficio di funzionalità di CRM
- Non richiede manutenzione del back-end
- Integrazione diretta e dinamica con i dati del sistema ERP e con le immagini dei prodotti
- Ridotto TCO dell'applicazione grazie all'integrazione con le funzionalità esistenti nell'ERP

### Maggiori Funzionalità

- Pubblicazione on-line della disponibilità dei prodotti o selezione da catalogo
- Tool per la gestione delle immagini dei prodotti
- Gestione pricing e costi di trasporto secondo il mercato e la zona di consegna
- A conferma dell'ordine, nel caso di vendita da disponibile, si genera sul sistema gestionale un ordine già assegnato pronto per la spedizione
- Invio di una mail di conferma al consumatore finale con ricevuta di acquisto