

case **history**



КЛИЕНТ

**Randazzo GmbH**

СЕКТОР

**Retail – Wholesale**

WEBSITE

**[www.gustoitalia.net](http://www.gustoitalia.net)**

**РЕШЕНИЕ:**

**MAGO ERP**

**ТСPOS POS**

## **Gusto Italia и Zucchetti:** Когато автентичната италианска храна се срещне с технологията

Семейната компания Randazzo GmbH, собственик на марката Gusto Italia, се зае с предизвикателството да внесе италианско качество и вкус в Германия. Техният опит в сектора на търговията на едро с италианска храна в Германия, плюс специфични за пазара познания за търговия на дребно в Италия помагат на Randazzo GmbH в целта им да се превърнат в един от водещите търговци на италиански храни от висок клас в Германия. В основата на тяхната бизнес философия е страстта към автентични и висококачествени съставки от Италия и желанието им да поддържат директна комуникация с клиентите. В Randazzo вашето пазаруване ще бъде като на кратко пътуване до Италия!

 **ZUCCHETTI**

**[www.zucchetti.bg](http://www.zucchetti.bg)**

## ИЗИСКВАНИЯ НА КЛИЕНТА

Randazzo се нуждаеше от ясна, силна ERP и POS система, която може да подпомогне мениджмънта на фирмата при улесняването на оперативното натоварване, което да позволи съсредоточаване върху стратегическо развитие на бизнеса, както и върху разширяването на компанията. Освен това ERP трябваше да може ефективно да рационализира процесите и да направи логистиката и управлението на стоките запаса лесни за менажиране. В допълнение към това беше необходим многофункционален POS за по-добро управление на продажбите и промоциите, като по този начин се гарантира гладко и приятно клиентско изживяване.

## ЗАВЪРШЕН ПРОЕКТ

След проучване, Randazzo избра Zucchetti, която отговаря на всичките им изисквания за ERP и POS система, както по отношение на иновативни решения, така и по отношение на предишния опит с големи клиенти в същата индустрия. TCPOS POS System беше решението, от което Randazzo GmbH първо се интересуваше. По време на първоначалните обсъждания на проекта с Zucchetti бързо стана ясно, че внедряването на гъвкава ERP система би било най-добрият вариант. По време на анализите на бизнес процесите беше взаимно договорено, че внедряването на ERP трябва да е преди внедряването на POS системата. ERP системата беше необходима за по-лесно показване и автоматизиране на процесите. Zucchetti успя да отговори на тези изисквания благодарение на своето Mago ERP решение. С голямото си разнообразие от модули, като тези за продажби и покупки и финанси и счетоводство, заедно със своята висока гъвкавост и

възможности за персонализиране, Mago ERP позволи на Randazzo да рационализира процесите чрез автоматизиране на задачи, които дотогава се изпълняваха ръчно. Иновативният аспект на проекта беше обединяването на двете дивизии (търговия на дребно и търговия на едро), за да се създаде някакъв нов хранителен магазин и да се използва като USP, за да предостави на бъдещите клиенти добавена стойност. След TCPOS POS се внедрена в Randazzo. Неговата гъвкавост и множеството налични функции, заедно с неговия интуитивен и удобен за потребителя интерфейс, улесниха както ръководството, така и служителите да следят продажбите в магазина и данните на клиентите. Като цяло двата напълно интегрирани продукта, Mago ERP и TCPOS POS, се оказаха най-подходящите решения за Randazzo, подобрявайки значително бизнеса. В допълнение към голямото удовлетворение от решението на Zucchetti, клиентът сподели и някои прилики с Zucchetti, които направиха сътрудничеството ефективно и „приятелско“. Randazzo и Zucchetti всъщност имат еднакво отношение и разбиране към клиентите и партньорите, освен че са семейни фирми с корени в Италия.

## ЗАЩО ZUCCHETTI?

### Марко Рандацо

Управляващ директор в Randazzo GmbH „Преди да работя с Zucchetti, се виждах като някакъв кукловод, който винаги се грижи за конците и винаги трябва да си подавам ръка – във всичко. Това означаваше, че трябваше да съсредоточа по-голямата част от енергията си върху оперативния бизнес и ролята ми на стратегически лидер на компанията трябваше да пострада малко поради това. Начинът, по който Zucchetti

работеше и сътрудничесе, беше особено ценно – цялата комуникация беше приятелска и много лична. Винаги съм се чувствал добре обгрижван и съветвал, което е нещо, което е от голямо значение за мен, особено в работата ми. Виждах, че за Zucchetti този проект не беше само за генериране на продажби и оборот. Всички мои контакти в Zucchetti винаги са били до мен като мои приятелски настроени съветници и винаги са били готови да отговорят на нуждите ми като клиент. Това не е типична връзка клиент-доставчик, тъй като това е партньорство от самото начало. Необикновеното нещо за Zucchetti е, че мога да получа „универсално решение“ или 360° решение от един доставчик. Първоначално търсех POS система, след това намерих и ERP система и скоро ще внедрим решението за електронна търговия на Zucchetti KonaKart. Мога да разчитам на една точка за контакт буквално за всичко“.

## ZUCCHETTI ГЕРМАНИЯ ЗА ПРОЕКТА

### Нико Каргес

“Мениджър продажби и бизнес развитие в Zucchetti Germany GmbH „Проектът с Randazzo беше първият проект с клиент в Германия, където реализирахме нашата пълна интеграция между ERP и POS. Нашата iCore POS визия за пълно консултиране и обслужване на нашите клиенти с нашите решения се представи перфектно по време на сътрудничеството с Марко Рандацо. Стъпка по стъпка въведохме решенията в проекта и помогнахме на Рандацо като партньор, а не само клиент, да подобри своите процеси, за да може да осигури оптимизирано клиентско и пазаруване на своите клиенти“.