



Ciente
LAR Spa

Soluzione implementata
Pocketoffice

“La collaborazione con Systech data oltre 10 anni e rappresenta un punto di orgoglio per tutti noi, dal momento che ha saputo comprendere e sposare lo spirito innovatore da cui hanno originato tutte le nostre attività”.

Massimo Malaguti
Amministratore Delegato
LAR Spa

LAR: lo spirito pionieristico nel gadget e nell'idea regalo e l'efficacia del servizio



LAR spa (www.larspa.it) ha origine grazie alla lungimiranza e al brillante spirito imprenditoriale di Renato Malaguti, attuale presidente dell'azienda emiliana, che nell'autunno del 1950, in un piccolo laboratorio fuori porta San Vitale a Bologna, dà inizio alla produzione artigianale di articoli da scrittoio in cuoio la cui qualità è ben presto apprezzata anche dai Paesi oltreoceano (Brasile, Nuova Zelanda, Middle East in particolare).

Malaguti incarna perfettamente quello spirito imprenditoriale tipicamente italiano che ha visto nell'intraprendenza e nel coraggio le basi per imprese di successo. Negli anni Sessanta il fondatore di LAR comincia a importare da vari Paesi europei articoli da regalo per cartoleria, abbandonando definitivamente la produzione e dedicandosi esclusivamente alla commercializzazione sull'intero territorio nazionale.

Successivamente, l'approdo nei Paesi dell'Estremo Oriente (Hong Kong, Taiwan e Corea), quale importante bacino di importazione di articoli stationery, ha dato inizio al percorso tuttora seguito di distribuzione di articoli di cartoleria e di regalo all'ingrosso, ai dettaglianti e alla grande distribuzione nazionale.

Oggi LAR è una realtà commerciale di punta che vanta 11 dipendenti e 35 rappresentanti attivi in Italia. Si trova a Casalecchio di Reno (BO) su di un'area di 5000 metri quadrati che comprende i magazzini, la palazzina con gli uffici e la grande sala campionaria di 400 mq. Il catalogo di LAR include oltre 1500 articoli che spaziano dalla piccola oggettistica da regalo, cornici e gadget, agli accessori per scrivania e scrittura, dai diari personali alla carta decorativa, dai biglietti augurali ai coloratissimi stickers.

Per LAR un'importante priorità in tutte le linee di business è rappresentata dal ricco e aggiornatissimo assortimento di articoli in licenza che comprende Hello Kitty, Betty Boop, Walt Disney, Barbapapà e altri personaggi amati e ricercati dai consumatori di tutte le età.

Personalizzazione e servizio al cliente richiedono una informatizzazione "su misura"

Prima dell'implementazione della nuova release di Pocketoffice, la soluzione progettata da Systech che fornisce agli agenti la possibilità di gestire la propria attività commerciale raccogliendo tutte le informazioni presso i clienti, LAR disponeva di pochi palmari con un utilizzo limitato alla sola acquisizione ordini e alla gestione di dati relativi all'anagrafica cliente/prodotto.

“Una strumentazione di supporto relativamente obsoleta e una versione software basata ancora su modem - precisa Massimo Malaguti, Amministratore Delegato di LAR, subentrato con il fratello Claudio nella gestione operativa dell’azienda -. Al crescere delle esigenze, si è reso necessario un ulteriore significativo processo di automazione della nostra rete vendita che opera su base stagionale. Nell’anno 2000, ad esempio, le referenze in catalogo venivano aggiornate due volte all’anno per circa il 70% dei prodotti. Nel panorama delle soluzioni disponibili sul mercato, Il sistema Pocketoffice di Systech ci è sembrata la risposta alle nostre più recenti esigenze di mobilità”.

Agilità operativa al servizio della forza vendita

Con la versione aggiornata di Pocketoffice che si basa su architettura GPRS, la rete vendita di LAR si avvale di palmari H19 Opticon dotati di sistema operativo di ultima generazione. L’adozione di stampanti portatili, leggere e facili da utilizzare che consentono di eseguire ovunque operazioni di stampa in formato A4, sono un ulteriore ausilio a tutte le attività in movimento.

Oggi l’azienda può quindi contare su una strumentazione innovativa e un programma software aggiornato che permettono una modalità operativa a tutto tondo: anagrafica cliente, partite aperte, storico del cliente, gestione ordini, report e statistiche, interrogazioni on line.

Con PocketOffice, l’agente mantiene un contatto costante e fattivo con il sistema informativo aziendale. Le informazioni vengono acquisite rapidamente e con precisione. Al termine dell’attività di raccolta ordini vera e propria la connessione telefonica (GPRS/UMTS) permette di aggiornare in tempo reale la sede in merito alle attività svolte e di predisporre, con estrema puntualità ed efficienza, l’iter per la conferma e l’approntamento dell’ordine appena ricevuto.

“Ho sempre pensato che lo spirito imprenditoriale non sia una dote con la quale si nasce”, conclude Massimo Malaguti. “E’ una propensione che il fortunato incontro con i giusti partner fa emergere, fino a diventare motore del successo e della competitività”.