

Casi di Successo:  
**Import-Export e  
commercio  
all'ingrosso**

## **Metro International spa: con Mago per ottimizzare i processi di vendita e di approvvigionamento**

Metro International è stata fondata nel 1971 e si occupa dell'importazione, esportazione e commercio all'ingrosso di articoli di elettronica, radio TV, elettrodomestici, cine-foto-ottica, ferramenta, strumenti di misura, strumenti musicali e articoli da regalo. L'azienda opera quasi esclusivamente in Italia, ma all'estero (Asia e Germania) si trovano principalmente i mercati di acquisizione dei prodotti commercializzati.

Metro International opera su tutto il territorio nazionale mediante una fitta rete di agenti di commercio, che sono al servizio di una clientela composta soprattutto da grossisti, distributori e rivenditori di materiale elettrico, e dalla grande distribuzione.

In Metro International lavorano 6 persone, oltre agli agenti. L'azienda ha inoltre un fatturato di circa 3 mln di euro. *"La conduzione è rimasta familiare nonostante la crescita che abbiamo avuto in questi anni"*, precisa il **Responsabile IT di Metro International, Federico Moschini**: *"i cambiamenti che abbiamo apportato avevano come scopo rendere più efficienti pratiche consolidate dall'esperienza"*.

### **Esigenze**

Un'azienda che opera nel commercio di elettronica ha bisogno di rinnovare continuamente il proprio magazzino, rispondendo con rapidità ai cicli della domanda. In un settore dove l'obsolescenza è sempre in agguato, riuscire a garantire un ottimale turn-over delle merci è un fattore essenziale per determinare il successo di un'impresa. Inoltre, poter garantire una evasione rapida e precisa degli ordini era un altro obiettivo prioritario da migliora-

**Una azienda di piccole dimensioni può trarre grandi benefici dall'introduzione di tecnologie che ne semplifichino i processi organizzativi.**

**Essere piccoli non significa necessariamente avere problematiche meno complesse delle grandi aziende.**

## Microarea spa

Via R.Bianchi 36 - 16152 Genova, Italy  
Tel. 010 60371, Fax 010 6037280



n° Verde 800012573  
[www.microarea.it](http://www.microarea.it)

re per assicurarsi la soddisfazione e la fidelizzazione della clientela.

*"Si voleva migliorare la gestione degli ordini provenienti da cliente e diretti a fornitore,"* ci racconta Moschini. *"La gestione manuale su documenti cartacei, infatti, non era più ottimale in quanto finiva per appesantire, rallentandoli, i processi di vendita e di approvvigionamento".*

### Soluzione

*"Abbiamo effettuato diverse ricerche,"* prosegue Moschini, *"e partecipato ad eventi come Smau. Proprio in occasione di questa fiera, qualche anno fa, abbiamo potuto conoscere Mago ed interessarci a lui."*

In seguito l'azienda ha svolto una software selection, testando diversi prodotti gestionali. Alla fine della selezione Mago, presentatoci dal rivenditore **Microarea Enterprise Solutions**, è risultato essere il gestionale più rispondente alle esigenze della Metro International, grazie alle sue molteplici funzionalità, alla sua modularità e alla facilità d'uso che lo caratterizza. *"Anche la sua stretta integrazione con i prodotti Microsoft",* ci confida Moschini, *"ci ha convinto a sceglierlo rispetto agli altri".*

Attualmente la Metro utilizza Mago.Net nella versione Small Business Package, più i moduli EasyLook, Mail Connector, Ordini Clienti e Ordini Fornitori.

*"Da alcuni mesi stiamo utilizzando Mail Connector per l'invio di fatture e solleciti via e-mail: questo ha permesso un notevole risparmio di tempo e di costi alla nostra azienda",* osserva Federico Moschini.

### Vantaggi

*"Abbiamo potuto velocizzare il processo di vendita e ottimizzare il supporto ai nostri clienti. Mago.Net ci ha permesso di poter garantire l'evasione degli ordini e la spedizione dei prodotti in 3 giorni lavorativi. Questo anche grazie alla facilità di emissione dei*

*DDT e alla possibilità di controllare in tempo reale le disponibilità di magazzino. I nostri agenti di vendita possono inoltre collegarsi con il sistema gestionale per controllare, in tempo reale, lo stato di evasione dei loro ordini, la disponibilità della merce, oppure se il cliente ha dei sospesi contabili".*

Con Mago.Net è possibile avere una visione a tutto tondo dei processi aziendali, anche quando si è lontani dall'ufficio e si ha bisogno di accedere velocemente ai dati.

Anche questa possibilità concorre ad accrescere l'efficienza e la competitività di una azienda come Metro International, che dimostra di aver interpretato nel modo migliore e più vantaggioso per il proprio business le nuove tecnologie messe a disposizione da Microarea.

Infine, la customer satisfaction ha tratto grandi benefici dall'introduzione di Mago.Net: *"i clienti si sentono "coccolati" dai nostri agenti, che conoscendone in ogni momento la situazione, le richieste, le abitudini, sono in grado di dar loro sempre le risposte migliori e più soddisfacenti, nei tempi più rapidi e con le migliori condizioni, realizzando così uno dei nostri principali obiettivi, che è proprio la soddisfazione del cliente",* conclude Federico Moschini.

**"Mago.Net ci ha permesso di garantire l'evasione degli ordini e la spedizione dei prodotti in 3 giorni lavorativi. Questo anche grazie alla facilità di emissione dei DDT e alla possibilità di controllare in tempo reale le disponibilità di magazzino".**

**Federico Moschini, resp. IT di Metro International**

### Configurazione: Mago.Net (database MSDE)

- Small Business Pack (Server, Contabilità Generale, Vendite e Magazzino)
- Ordini da Clienti
- Ordini a Fornitori
- Agenti e Professionisti
- EasyLook
- Mail Connector
- Magic Documents
- 3 Client Access License

 MICROAREA®