

CONFIGURATORE DI PRODOTTO per preventivi più rapidi





/L'obiettivo

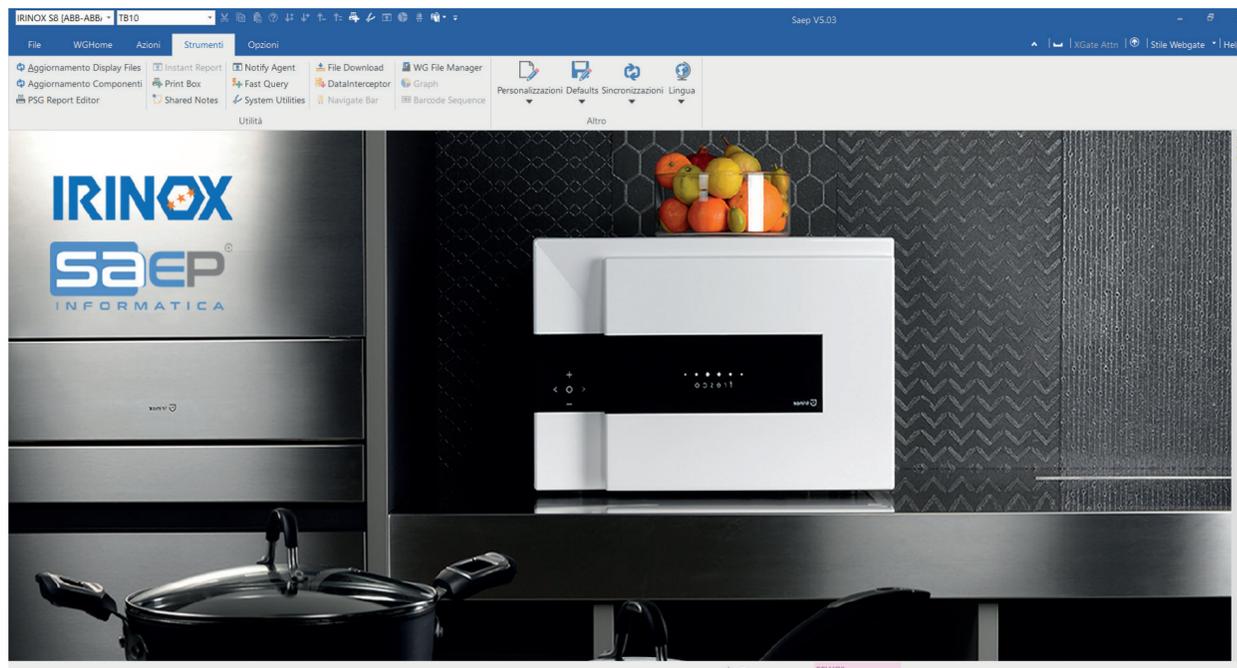
L'obiettivo di Irinox era quello di migliorare il processo di emissione delle **offerte commerciali**.

Il problema principale era gestire le offerte dei prodotti **tecnicamente complessi** e **"Su Misura"**, per i quali il "Lead Time" dell'offerta richiedeva **diversi giorni** e l'intervento di **diverse figure tecniche**. Serviva quindi una soluzione che nel **minor tempo possibile** fosse in grado di generare **in automatico, distinte base complete di cicli di produzione e calcolo dei costi**. Al tempo stesso emettere un **documento commerciale** che descrivesse al cliente le caratteristiche del prodotto. L'inefficienza nell'elaborare le offerte si traduceva inevitabilmente in **perdite di opportunità commerciali** sia in merito ai **clienti** che ai **potenziali clienti**.

/ La soluzione

La soluzione proposta da Saep è stata un **CONFIGURATORE PRODOTTI** con **Distinta Base Aperta** completamente **integrata con il sistema ERP**, in grado di generare in automatico **offerte chiare, tecnicamente validate** e tradotte nella lingua del cliente.

Tramite il **CONFIGURATORE PRODOTTI** Irinox adesso può **generare in automatico:**



- nuovi articoli;
- distinte base aperte;
- descrizioni commerciali dettagliate;

- prezzi di vendita corretti;
- traduzione in differenti lingue;
- cicli di produzione;
- costi di produzione;

/Lo sviluppo

Le principali complessità del progetto erano dovute a:

- **numero degli stabilimenti:** tre diversi stabilimenti da gestire quasi come tre progetti separati;
- **numero delle divisioni:** quattro Business Unit, ognuna con un grado differente di complessità nell'elaborazione delle offerte;
- **utenti e funzioni coinvolte:** alcune funzioni erano moltiplicate per i tre stabilimenti (come logistica o pianificazione) e in alcuni casi moltiplicate per le quattro Business Units (come Uffici Commerciali e Servizio Clienti).

Data la complessità del progetto, Saep ha optato per il metodo **“a cascata”**, ovvero l'esecuzione di **macro-step**. Il **go-live** è avvenuto in tre momenti diversi, il primo a soli 4 mesi dall'inizio dei lavori.

Il **team** costituito era composto da **3 Key-users** individuati dal cliente e da **3 Project Manager** di Saep, ognuno dedicato ad uno stabilimento.

Il Configuratore Prodotti ha avuto un **impatto significativo nella vita aziendale**, infatti un elemento cruciale del progetto è stata proprio la **riorganizzazione delle risorse** interne coinvolte:

- Ufficio Commerciale
- Ufficio Preventivisti
- Ufficio Tecnico

Opz	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Modello	Largh.	Altezza	Profond.	Mater.	FF	Finitura	AREA 1	AREA 2	Speciale																							
ARMADO	ASW	0990A1800A0370	A304	SB	S	UL	SPC																									
Prezzo																																
Costo																																

Opz	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
Modello	Largh.	Altezza	Profond.	Mater.	FF	Finitura	AREA 1	AREA 2	Speciale																							
ARMADO	ASW	0990A1800A0370	A304	SB	S	UL	SPC																									
Prezzo																																
Costo																																

Il cambiamento più significativo è stato quello dei **“preventivisti”** che sono stati coinvolti nella costruzione delle regole di configurazione. Il cambio strutturale delle Distinte Basi ha richiesto una maggiore attenzione nell'affiancamento delle risorse.

/I benefici

Il **Configuratore Prodotti** è stato attivato in tutti e 3 gli stabilimenti. Gli **obiettivi** che Irinox ha raggiunto sono:

L'operatività adesso risulta essere più snella e veloce e la qualità dei dati ottenuti è nettamente superiore a quella precedente.

Maggior **precisione** nel **calcolo dei costi di produzione** e del **prezzo di offerta**;

Standardizzazione e classificazione delle specifiche tecniche, variabili e opzioni di configurazione in modo da evitare prodotti finiti o semilavorati ridondanti;

Semplificazione del processo di configurazione dell'offerta in modo da rendere autonomi il reparto commerciale dall'ufficio tecnico;

Riduzione delle **tempistiche** di calcolo ed emissione delle offerte;

Produzione di offerte chiare, nella **lingua** del cliente, con **invii mail automatici** e **archiviazione documentale** delle diverse revisioni.



/L'innovazione

Uno dei **punti di forza** della soluzione di Saep è sicuramente la **totale integrazione con il sistema ERP** da cui ne derivano diversi **vantaggi** tra i quali:

Condivisione delle anagrafiche;

Possibilità di creare dei Workflow capace di innescare processi successivi e/o paralleli;

Verificare in tempo reale le disponibilità dei materiali per i fabbisogni di produzione.

Inoltre, il **Configuratore Prodotto con Distinta Base Aperta** consente di impostare e gestire a monte delle **regole tecniche, commerciali** e di **produzione** (come è stato fatto per Irinox) al fine di verificare se le opzioni scelte rispettano i vincoli stabiliti da parte dell'ufficio tecnico e sono in linea con le richieste di produzione.