



## COME GESTIRE LA CRESCITA AZIENDALE

L'ERBOLARIO si affida alla soluzione CRM di Würth Phoenix



|                       |                                                          |
|-----------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Azienda:</b>       | L'Erbolario                                              |
| <b>Settore:</b>       | Produzione prodotti per la cura e l'igiene della persona |
| <b>Sede centrale:</b> | Lodi                                                     |
| <b>Internet:</b>      | www.erbolario.com                                        |

### ESIGENZE INIZIALI

Come marchio molto noto nell'ambito dei prodotti di bellezza naturali, L'ERBOLARIO è stata fondata 35 anni fa per produrre cosmetici di derivazione vegetale, venduti in erboristeria e nelle farmacie con reparto erboristico. Nel corso degli anni, il successo ha premiato la società, che è cresciuta costantemente fino ad assumere le dimensioni attuali di azienda con oltre 150 persone impegnate nella produzione, circa 60 agenti dedicati all'intero territorio nazionale. In collaborazione con Würth Phoenix, l'azienda ha intrapreso l'adozione di Microsoft Dynamics CRM e Speedy+ per la forza vendita, con l'obiettivo di sostenere la crescita esponenziale che ha caratterizzato gli ultimi anni di successo sul mercato dell'azienda.

### SOLUZIONE E RISULTATI OTTENUTI

- › Implementazione di processi di vendita personalizzati attraverso Dynamics CRM e Speedy+;
- › Gestione degli acquisti diretti presso i punti vendita che, a loro volta, effettuano l'assortimento attraverso la forza vendita dell'azienda;
- › Organizzazione personalizzata delle attività commerciali: dall'offerta, all'inserimento fino alla gestione degli ordini di vendita;
- › Operatività sempre e dovunque sia via web sia in assenza di collegamento;
- › Condivisione delle informazioni aggiornate in tempo reale delle schede dettagliate dei clienti e della situazione dello stato di evasione degli ordini;
- › Adozione della soluzione CRM via tablet per sfruttare i vantaggi di mobilità, flessibilità e rapidità.



“

*Con la soluzione Dynamics CRM di Würth Phoenix abbiamo implementato nuovi processi di business che permettono di coinvolgere maggiormente gli agenti e i clienti, estendendo le funzioni anche sui tablet.*

Agostino Fedeli, IT Manager de L'ERBOLARIO

”