

CASO CLIENTE

Boffi mette a fuoco il processo di vendita con SugarAI



Boffi|DePadova è un produttore e rivenditore italiano di cucine, sistemi, arredi per il bagno e complementi d'arredo di alta gamma. Opera a livello internazionale attraverso una rete di flagship store nelle principali città del mondo.

Boffi gestiva l'intero processo di vendita attraverso il proprio ERP, dall'acquisizione del cliente alla preparazione dei preventivi, fino alla fatturazione e alla consegna. Ciò che mancava era una visione strutturata e condivisa di ogni fase della relazione con il cliente, rendendo difficile monitorare l'avanzamento delle opportunità e ottimizzare le performance commerciali.

La fase iniziale di ogni relazione con il cliente, che si trattasse di una prima visita in showroom, una richiesta via e-mail, la compilazione di un modulo sul sito web o un contatto generato da un evento, non veniva mai tracciata in modo sistematico. Il team commerciale non disponeva di dati chiari sul numero di visitatori degli showroom, su quanti diventassero lead qualificati e, infine, in clienti. La mancanza di una gestione strutturata dava una visione frammentata delle vendite e limitava la capacità di individuare e sviluppare nuove opportunità commerciali.

CRM centralizzato e accessibile

Per rispondere alle proprie sfide aziendali, Boffi|DePadova ha scelto come partner tecnologico Impresoft Engage. "Un partner affidabile e altamente reattivo, fatto di persone prima ancora che di processi. Il team di progetto ha lavorato con un approccio diretto, concreto e orientato a individuare le soluzioni migliori", afferma Stefano Radaelli, Digital Project Specialist di Boffi|DePadova SpA.

L'hub CRM offre una visione a 360 gradi delle relazioni e migliora la collaborazione all'interno dell'organizzazione. "Ora che utilizziamo Sugar, abbiamo visibilità su ogni fase del processo di vendita, dalla generazione e qualificazione dei lead fino allo sviluppo e alla chiusura della trattativa", spiega Radaelli.

Sfruttare il potenziale dei dati di vendita

Dashboard intuitive forniscono accesso immediato ai dati in tempo reale, consentendo al team commerciale di monitorare come nascono e si sviluppano le relazioni con i clienti. Possono vedere cosa accade nei diversi punti vendita, individuare i canali più efficaci e capire quando intervenire, allocando le risorse in modo più efficiente.

Dati migliori significano anche un maggiore supporto ai team, aiutandoli a identificare tempestivamente le criticità e a sviluppare strategie di vendita più mirate e orientate al cliente. Inoltre, è possibile analizzare e gestire la domanda di mercato per le diverse linee di prodotto, rispondendo a esigenze sempre più personalizzate.

Industry

Produzione

Location

Lentate sul Seveso, Italia

Company Size

Oltre 250 dipendenti

Website

www.boffi.com

"Ora che utilizziamo Sugar, abbiamo visibilità su ogni fase del processo di vendita, dalla generazione e qualificazione dei lead fino allo sviluppo e alla chiusura della trattativa."

— STEFANO RADAELLI

Digital Project Specialist,
Boffi|DePadova SpA

Più valore alle attività quotidiane

- Con pochi clic, il management commerciale monitora le opportunità attive, ne segue l'avanzamento e individua le aree di miglioramento.
- Gli Area Manager confrontano le performance dei diversi punti vendita e intraprendono azioni tempestive per fornire supporto dove necessario.
- I direttori responsabili dei punti vendita monitorano le prestazioni dei team, hanno una visione più chiara dello stato delle relazioni con i clienti e comprendono con maggiore facilità dove rafforzare le attività di follow-up.
- Business Developer e Project Manager gestiscono i lead con maggiore precisione, monitorano le tappe principali della relazione e i tassi di conversione, concentrando l'attenzione sulle opportunità più promettenti.

“Il team di progetto ha lavorato con un approccio diretto, concreto e orientato a individuare le soluzioni migliori.”

— STEFANO RADAELLI

Digital Project Specialist,
Boffi|DePadova SpA



PARTNER SUGAR

Impresoft Engage è un partner rivenditore Elite di SugarAI che supporta organizzazioni in tutta Italia nella trasformazione digitale orientata al cliente, con oltre vent'anni di esperienza in CRM, piattaforme di dati cliente e marketing automation.

www.impresoftengage.com // marketing@impresoftengage.com

Informazioni su SugarAI

SugarAI va oltre il CRM tradizionale, abilitando un approccio alle vendite basato sugli account e guidato dall'intelligenza artificiale. La nostra piattaforma Precision Selling aiuta i team commerciali a conquistare e sviluppare gli account più importanti, individuando rischi nascosti, rivelando opportunità di espansione e guidando ogni azione successiva in contesti complessi e basati sulle relazioni.

Scopri di più su www.sugarai.com