



# PROCS

Automation Evolution.

Semplifica.

Gestisci.

Orchestra.





# BUSINESS AUTOMATION

PER TEAM PIÙ COINVOLTI  
E PRESTAZIONI ECCEZIONALI

**L'AUTOMAZIONE RAZIONALIZZA I PROCESSI  
E LIBERA I TEAM DA ATTIVITÀ ROUTINARIE**

**La gestione manuale di operazioni ripetitive è un limite alla crescita delle organizzazioni.**

Impatta sui rischi operativi, sul benessere dei dipendenti, sulla soddisfazione dei clienti, traducendosi in mancate opportunità di sviluppo del business.

L'automazione razionalizza i processi e libera i team dalle attività routinarie, facilitando la focalizzazione su quelle a **valore aggiunto** che trainano più velocemente la crescita dell'enterprise.

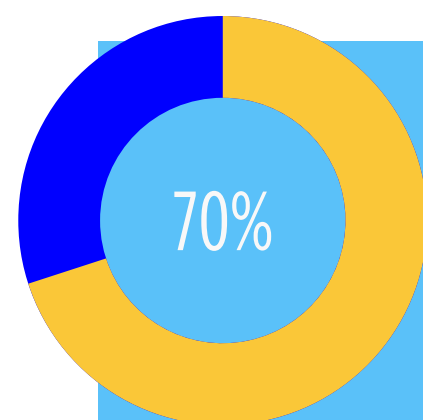




## CON PROCS È POSSIBILE DEFINIRE, ANALIZZARE, OTTIMIZZARE E MONITORARE I PROCESSI AZIENDALI.

**PROCS** permette di svolgere una serie di attività in perfetta automazione, intervenendo in quei processi in cui l'utilizzo di strumenti tecnologici è indispensabile, perfezionando e sostituendo l'attività umana.

Prima dell'implementazione di PROCS, questi compiti venivano eseguiti da singoli individui o da reparti indipendenti dell'azienda, con un investimento ampio di risorse e con un coordinamento che a volte poteva risultare complicato e rallentare il processo produttivo.



**ENTRO IL 2025, IL 70% DELLE AZIENDE IMPLEMENTERÀ  
L'AUTOMAZIONE DELL'INFRASTRUTTURA  
PER MIGLIORARE FLESSIBILITÀ ED EFFICIENZA**

Gartner, 4 Predictions for I&O Leaders on the Path to Digital Infrastructure, 2022

## DIGITAL PROCESS AUTOMATION







## SEMPLIFICARE LA COMPLESSITÀ CON PROCS

**PROCS** aiuta le organizzazioni a velocizzare e rendere più efficienti i processi digitali correlati a workflow approvativi, di istruttoria documentale e collaborativi.

**PROCS** consente di digitalizzare ed automatizzare i processi critici, integrando lo scambio di informazioni con le Business Application Corporate (ERP - Robotic Process Automation, CRM - Enterprise Content Management, SCM - Supply chain management) già in essere, allo scopo di ottimizzare i processi anche in contesti complessi come quelli multi-site e multi-company.

Con **PROCS** viene fornita un'interfaccia web flessibile ed intuitiva, a garanzia di una user experience semplificata nella gestione delle attività.

Il **management centralizzato di dati, documenti e contenuti** permette un controllo fattivo di qualità delle condivisioni e dei flussi delle diverse funzioni aziendali.





## L'AUTOMAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI (BPA) È IL MODO MIGLIORE PER DIVENTARE PIÙ EFFICIENTI ED ECONOMICI.

**PROCS è la soluzione tecnologica che ottimizza i processi manuali ridondanti in azienda fino ad eliminarli del tutto.**

Se uno qualsiasi dei tuoi processi include attività meccaniche che vengono eseguite a mano, come l'inserimento di dati o l'instradamento dei documenti, PROCS può gestirle per te.

### AZIENDE DI TUTTI I SETTORI HANNO SPERIMENTATO L'IPA [INTELLIGENT PROCESS AUTOMATION] CON RISULTATI IMPRESSIONANTI:

**Automazione dal 50 al 70 percento delle attività tradotta in un'efficienza dei costi annuali dal 20 al 35% e una riduzione del tempo di processo diretto dal 50 al 60% con un ritorno sugli investimenti il più delle volte in percentuali a tre cifre.**

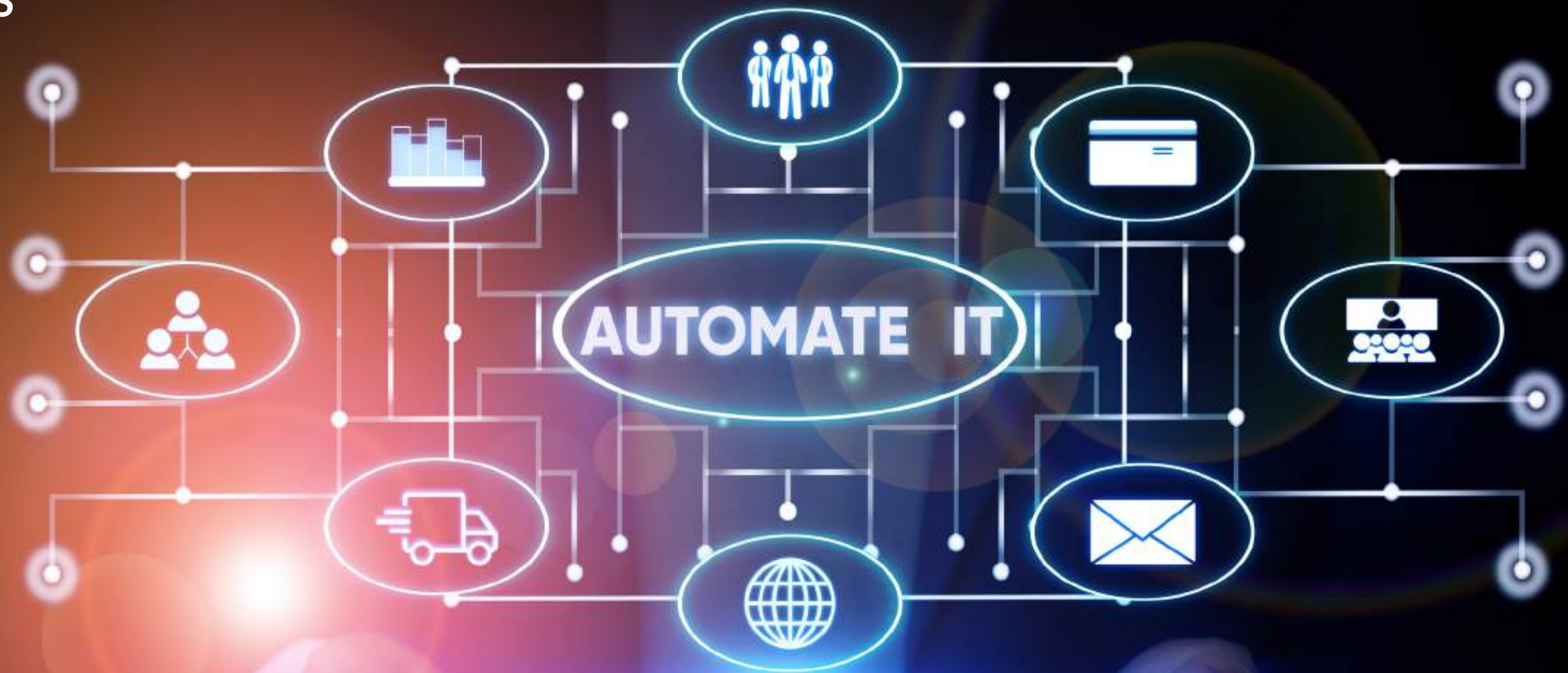
[fonte McKinsey]

**Il 90% dei dipendenti è gravato da compiti ripetitivi che possono essere facilmente automatizzati.**



- **Fino al 47% dei posti di lavoro potrebbe essere automatizzato nei prossimi anni.**
- **Secondo Gartner il 69% dei compiti dei manager saranno automatizzati entro il 2024.**
- **Entro il 2025, il 70% delle aziende implementerà l'automazione dell'infrastruttura per migliorare flessibilità ed efficienza.**





**Let's Talk About Process Acceleration.**



# I BENEFICI

Permette di accedere a **dashboard e strumenti di monitoraggio delle istanze di processo** per facilitare, dove necessario, interventi che prevengano possibili anomalie

I processi delle organizzazioni sono efficientati attraverso **meccanismi automatici di alert** e proposizione di human task focalizzati

Propone un **framework di integrazione multicanale** dedicato alla relazione con tutte le applicazioni corporate dell'azienda



La **digitalizzazione dei processi end-to-end** libera le persone dai task di coordinamento e gestione dei flussi delle informazioni a più basso valore aggiunto e diminuisce la presenza di anomalie procedurali

La gestione delle attività dei processi e delle pratiche aziendali, coordinata in modo centralizzato e tracciata sui sistemi di monitoring, permette alle organizzazioni di eseguire **audit e report completi** sui propri flussi interni e di comunicazione con l'esterno

Permette la **scomposizione di processi complessi e critici in singoli task** e regole che eliminano la fragilità delle pratiche aziendali e ne favoriscono il monitoraggio



# I VANTAGGI

## OTTIMIZZARE L'IMPRESA

Maggiore efficienza nella produzione, ovvero la capacità di raggiungere un obiettivo nel tempo più breve e impiegando le risorse più adatte

## SNELLIRE IL FLUSSO DI DI LAVORO

Migliora il coordinamento tra i singoli reparti risolvendo le criticità che si possono verificare tra una funzione aziendale e un'altra e che determinano un rallentamento della produzione

## DEFINIRE E ORCHESTRARE I PROCESSI

Definisce le singole procedure necessarie a realizzare un'attività aziendale rendendole sicure, stabili e automatizzate

## EVITARE GLI ERRORI

Eliminazione degli errori che possono verificarsi durante un processo, e che possono condizionare la soddisfazione del cliente e/o il raggiungimento degli obiettivi

## GESTIRE EFFICACEMENTE LE RISORSE

Per bilanciare con attenzione le attività di lavoro e gestire le risorse umane.

**PROCS PERMETTE DI COSTRUIRE UNA METODOLOGIA CHE MASSIMIZZA L'EFFICIENZA, CON UN RAPPORTO OTTIMALE TRA TEMPISTICA DI RISULTATI E IMPEGNO DELLA FORZA LAVORO.**







## AUTOMATIZZA I PROCESSI AZIENDALI NELLA TUA ORGANIZZAZIONE

### PERCHÉ HAI BISOGNO DELL'OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI GESTITI?

Un'azienda moderna deve utilizzare la tecnologia e i dati per prendere **decisioni informate**.

Con PROCS, puoi iniziare a implementare strumenti scalabili e flessibili che supportano i tuoi obiettivi aziendali unici.

**Il punto di forza della nostra suite di ottimizzazione dei processi è che può essere integrata e sincronizzata con le piattaforme SW già in essere presso l'azienda, con un intervento manuale minimo, in modo da poterti rendere operativo in pochissimo tempo.**

### COSA OTTERRAI:

1. Strumenti di automazione per gestire processi dispendiosi in termini di tempo
2. Una piattaforma per supportare il tuo team nell'avvio di iniziative di trasformazione digitale
3. Strumenti di collaborazione per una linea di comunicazione più completa in tutta l'azienda
4. Accesso a un Solution Architect o a un consulente per abbinare le soluzioni alle tue esigenze
5. Programmi personalizzati compatibili sia con desktop che con dispositivi mobili
6. Gestione dei progetti in corso e piani di esecuzione
7. Dati in tempo reale per le prestazioni aziendali e le attività dei clienti
8. Supporto continuo, aggiornamenti della soluzione e componenti aggiuntivi



**RENDI LA TUA AZIENDA PIÙ EFFICIENTE  
E CONVENIENTE, MANTENENDO  
AL CONTEMPO DIPENDENTI E CLIENTI  
SODDISFATTI.**



## PROCS

### ESEMPI DI APPLICAZIONE



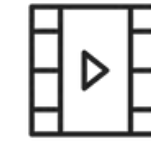
RETAIL



PUBBLICO



INDUSTRY 4.0.



MEDIA



TELCO



IT

**L'automazione dei processi aziendali nella vendita al dettaglio** sta diventando sempre più popolare, non da ultimo a causa delle pressioni a cui i rivenditori moderni si trovano spesso sottoposti: aumento del costo del lavoro, difficoltà a gestire le catene di approvvigionamento dell'e-commerce e crescenti aspettative da parte dei clienti in termini di esperienza con i fornitori.

**L'automazione dei processi si può applicare vantaggiosamente alla gestione dell'inventario, alla filiera di approvvigionamento, al flusso degli acquisti, alle attività di fatturazione, al servizio clienti e altro ancora .**

Tramite PROCS, i nostri clienti hanno a disposizione una piattaforma SW per creare una serie di automazioni che attivano azioni specifiche e fanno avanzare il processo. Ad esempio, se un cliente invia un ticket di servizio, **PROCS** può decidere il passaggio successivo: soddisfare una richiesta, dare seguito a un'e-mail o inviarla a un rappresentante.

In questo modo si elimina l'inutile coinvolgimento umano che porta inevitabilmente ad errori o ritardi.

Funzioni simili possono essere create per tutti i tipi di processi.

**Il vero vantaggio dell'automazione e dei flussi di lavoro per la vendita al dettaglio è che sono limitati solo dalla creatività, dal tempo e dall'esperienza.**

**ENTRO IL 2025, IL**

# 71%

**DELLE ATTIVITÀ DEI  
RIVENDITORI SARANNO  
AUTOMATIZZATE**

**CON L'INTENTO DI SPOSTARE  
LA LORO FORZA LAVORO  
VERSO RUOLI PIÙ RIVOLTI AI  
CLIENTI O OPERATIVI.**



**PROCS**

## ESEMPI DI APPLICAZIONE

**RETAIL**

### PROCURE TO PAY

L'automazione dei processi di approvvigionamento rende più semplice **la gestione dei fornitori e le attività generali di procurement**, liberando risorse e abbattendo la percentuale di errori dovuti alla gestione manuale.



### ORDER TO CASH

**Automatizzare permette di seguire l'ordine del cliente in tutte le sue fasi**, comprese quelle di ricezione, elaborazione, preparazione, invio, fatturazione e incasso. Il tutto con tempi e costi che non pregiudichino la qualità della customer experience.



### RECLAMI E RISARCIMENTI

I reclami e le richieste di risarcimento, se non gestiti in maniera efficiente, erodono i tassi di customer engagement, deteriorando la brand reputation. Per questo occorre **un modello in grado di garantire standard di qualità elevata** anche per questi processi.



### HUMAN RESOURCES

La gestione delle risorse umane prevede un insieme di incombenze associate a un **flusso documentale molto rilevante**. Riuscire a curarla con un **approccio digitale evoluto** permette di ottimizzare tutto quanto concerne le attività legate al personale.



### QUALITY

**La gestione dei processi e delle procedure della qualità in azienda**, rende sistemica l'adozione di un mindset orientato al miglioramento continuo, senza impatti onerosi sull'organizzazione del lavoro.



### CUSTOM PROCESSES

Organizzazioni complesse ottimizzano i propri risultati disegnando processi unici, calati nel paradigma della propria realtà aziendale e di mercato. Rispondiamo a questa esigenza con una **soluzione BPM flessibile, personalizzabile e di rapida delivery**.



## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 1. SEMPLIFICA IL PROCESSO DI RESO

**I consumatori si aspettano un processo di reso fluido e rapido.**

**Una corretta elaborazione dei resi non è solo un requisito imprescindibile per fare affari online, ma è anche un modo per distinguersi fornendo una migliore esperienza al cliente.**

L'elaborazione manuale dei resi può essere un'attività estremamente ingombrante e dispendiosa in termini di tempo che richiede più persone e, a seconda del volume dei resi, ti costa un sacco di soldi.

### COSA OTTERRAI:

**Con l'automazione, ogni reso può essere completato rapidamente con un input minimo o addirittura nullo da parte dei lavoratori umani, dall'inserimento nel database allo storno della fatturazione del cliente.**

**Questo non solo crea un'esperienza migliore per i clienti, ma ti consente anche di reindirizzare la tua forza lavoro verso progetti o attività più ad alto impatto.**

IL **71%**  
DEI CONSUMATORI DICHIARA  
CHE NON ORDINA VOLENTIERI  
DA UN NEGOZIO ONLINE  
SE IL RESO È A PAGAMENTO.







## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 2. OTTIMIZZA I FLUSSI DI LAVORO PER LA VENDITA AL DETTAGLIO

**Semplificare e ottimizzare i processi permette al personale di liberarsi da attività manuali di back-office, compiti gravosi che tolgono spazio e tempo all'interazione con i clienti.**

L'automazione può essere introdotta praticamente in qualsiasi processo: **HR** (automatizzare gli orari di lavoro, le buste paga, le prestazioni dei dipendenti o le fatture) o di **gestione e logistica** (produrre report automatizzati per i livelli delle scorte, le perdite di inventario, i modelli di acquisto dei clienti abituali, i promemoria automatici per il personale che non ha inviato le schede attività in tempo, gli avvisi per i prodotti che si avvicinano alla scadenza, etc.)

### COSA OTTERRAI:

**Centinaia di questi processi quotidiani nel flusso di lavoro possono essere automatizzati, facendo risparmiare tempo a te e al tuo personale.**





## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 3. COSTRUISCI UN CUSTOMER CARE A PROVA DI BOMBA

**Non dovrebbe sorprendere che nell'ambiente di vendita al dettaglio di oggi, la soddisfazione del cliente sia più importante che mai. I clienti vogliono sentirsi accuditi e non vedono di buon occhio le aziende che non dimostrano di capire come affrontarli in modo positivo.**

L'automazione consente di monitorare il percorso del cliente dall'inizio alla fine, aiuta ad aggiornare regolarmente i clienti sui loro ordini in tempo reale, offrire supporto 24 ore su 24, 7 giorni su 7 tramite chatbot, comunicare rapidamente le priorità sui reclami, creare campagne mirate sulle necessità e le preferenze del proprio target.

### COSA OTTERRAI:

**Monitorando tutti i punti di contatto digitali nel percorso dell'acquirente, puoi offrire un'esperienza d'acquisto soddisfacente e indimenticabile.**



**IL 62%  
DEI CONSUMATORI CITA LA  
FIDUCIA NEL MARCHIO COME  
UN FATTORE IMPORTANTE  
NELLE PROPRIE DECISIONI DI  
ACQUISTO.**





## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 4. PIANIFICAZIONE DEL NEGOZIO ONLINE E OFFLINE

**Grazie all'automazione, è più semplice determinare da quali prodotti sono attratti i clienti e in che modo il layout del negozio può migliorare positivamente l'esperienza del cliente e le vendite.**

Nei negozi fisici si implementano sensori che rilevano e segnalano in quali corsie i clienti trascorrono più tempo e quali prodotti guardano di più; nei negozi online si studia da tempo gli elementi che catturano l'attenzione dei clienti o dei semplici visitatori. Con i dati riportati, i rivenditori possono utilizzare queste informazioni per determinare il miglior layout del negozio in assoluto per i loro clienti e i prodotti che riscuotono più entusiasmo (così come le campagne di marketing basate su allestimenti particolari, gli stand degli sconti e delle offerte, etc.).

### COSA OTTERRAI:

**Tutti questi dati possono essere utilizzati per pianificare meglio i tuoi negozi, per garantire che i prodotti più ricercati dai clienti siano sempre presenti in un determinato store o in un determinato momento per massimizzare le entrate.**





## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 5. ANALISI DEL COMPORTAMENTO

L'analisi comportamentale può essere utilizzata dai rivenditori per comprendere meglio i propri clienti e soddisfarli.

Le piattaforme di analisi possono essere utilizzate per valutare a un livello estremamente granulare le tendenze degli acquirenti a livello di prodotto e a suddividerli per comportamento, demografia e località.

Le aziende di vendita al dettaglio devono essere rapide nel rispondere al loro mercato e in grado di accedere correttamente alle tendenze e trarne vantaggio.

Con l'automazione, le aziende sono in grado di accelerare molti processi che tradizionalmente sono stati lavori costosi.

Nel marketing, ad esempio, aiuta le organizzazioni a sapere a cosa sono interessati i loro clienti, in modo che possano quindi promuovere prodotti che riscuoteranno successo, tematiche di attualità, valori in linea con il brand.

### COSA OTTERRAI:

**Una profilazione accurata dei clienti e delle loro preferenze: ad esempio, il 60% dei consumatori è più disposto ad acquistare online da rivenditori la cui policy prevede che i resi di ordini online possano essere effettuati in un negozio fisico.**



IL **79%**

**DELLE AZIENDE DI VENDITA AL  
DETTAGLIO E DI PRODOTTI DI  
CONSUMO STA GIÀ  
IMPLEMENTANDO O PREVEDE DI  
UTILIZZARE L'AUTOMAZIONE  
INTELLIGENTE PER LA CUSTOMER  
INTELLIGENCE**





## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 6. GESTIONE DELL'INVENTARIO

**I metodi tradizionali di gestione dell'inventario in genere prevedono che un lavoratore umano acceda manualmente ai fogli di calcolo settimanali per determinare come gestirlo. Davvero non si può fare di meglio?**

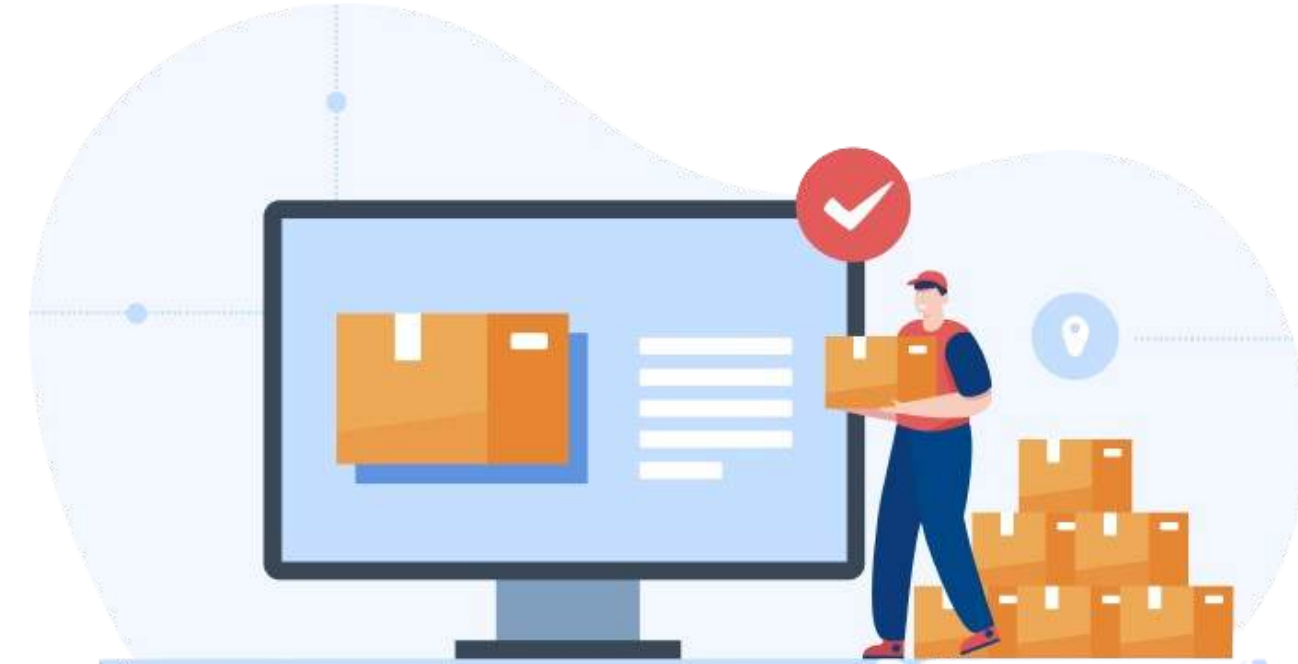
L'automazione del negozio al dettaglio aiuta a costruire un sistema di monitoraggio costante e in tempo reale, puoi impostare il rifornimento automatico delle scorte, la consegna automatizzata e la sincronizzazione di tutti i tuoi canali di vendita in un unico sistema.

Uno dei maggiori vantaggi dell'automazione sarà sempre l'utilità in termini di riduzione degli errori da parte del personale.

Con l'automazione dei processi aziendali nella gestione dell'inventario, ciò significa ridurre il numero di persone che eseguono attività manuali per quanto riguarda l'inventario e la tua azienda non commettere più errori di conseguenza.

### COSA OTTERRAI:

**Maggiore visibilità, riduzione degli errori umani, una filiera di approvvigionamento e vendita fluida e coerente.**



**LA RACCOLTA E L'ANALISI DEI DATI SONO ATTIVITÀ COSTOSE; A MENO CHE TU NON IMPLEMENTI UN SISTEMA CHE LO FACCIA PER TE.**

CON L'AUTOMAZIONE, PUOI OTTENERE INFORMAZIONI PREZIOSE DAI DATI CHE RICEVI, CONSENTENDOTI DI MODIFICARE LE TUE CAMPAGNE FUTURE PER ATTIRARE MEGLIO I CLIENTI IN BASE A COME HANNO PRECEDENTEMENTE INTERAGITO CON I TUOI PRODOTTI, SERVIZI E INIZIATIVE PROMOZIONALI.



## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

### 6. GESTIONE DELL'INVENTARIO

**I metodi tradizionali di gestione dell'inventario in genere prevedono che un lavoratore umano acceda manualmente ai fogli di calcolo settimanali per determinare come gestirlo. Davvero non si può fare di meglio?**

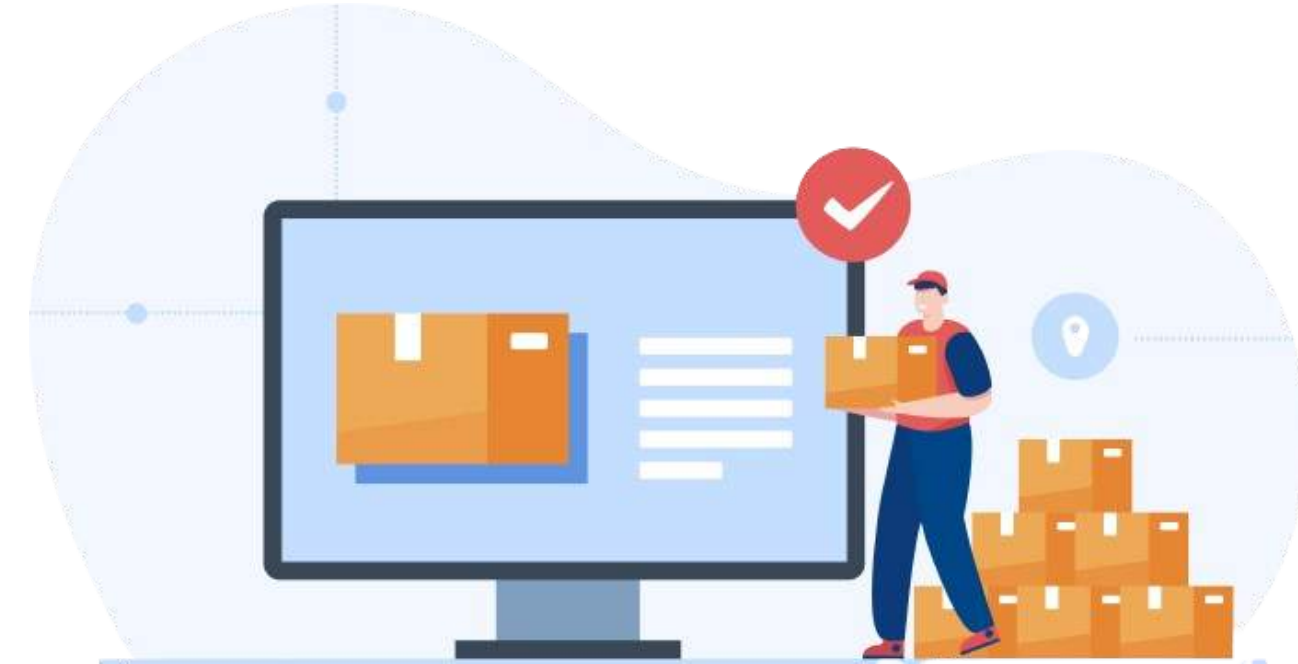
L'automazione del negozio al dettaglio aiuta a costruire un sistema di monitoraggio costante e in tempo reale, puoi impostare il rifornimento automatico delle scorte, la consegna automatizzata e la sincronizzazione di tutti i tuoi canali di vendita in un unico sistema.

Uno dei maggiori vantaggi dell'automazione sarà sempre l'utilità in termini di riduzione degli errori da parte del personale.

Con l'automazione dei processi aziendali nella gestione dell'inventario, ciò significa ridurre il numero di persone che eseguono attività manuali per quanto riguarda l'inventario e la tua azienda non commettere più errori di conseguenza.

### COSA OTTERRAI:

**Maggiore visibilità, riduzione degli errori umani, una filiera di approvvigionamento e vendita fluida e coerente.**



**LA RACCOLTA E L'ANALISI DEI DATI SONO ATTIVITÀ COSTOSE; A MENO CHE TU NON IMPLEMENTI UN SISTEMA CHE LO FACCIA PER TE.**

CON L'AUTOMAZIONE, PUOI OTTENERE INFORMAZIONI PREZIOSE DAI DATI CHE RICEVI, CONSENTENDOTI DI MODIFICARE LE TUE CAMPAGNE FUTURE PER ATTIRARE MEGLIO I CLIENTI IN BASE A COME HANNO PRECEDENTEMENTE INTERAGITO CON I TUOI PRODOTTI, SERVIZI E INIZIATIVE PROMOZIONALI.



## DA MULTICHANNEL A OMNICHANNEL: UN'EVOLUZIONE INEVITABILE

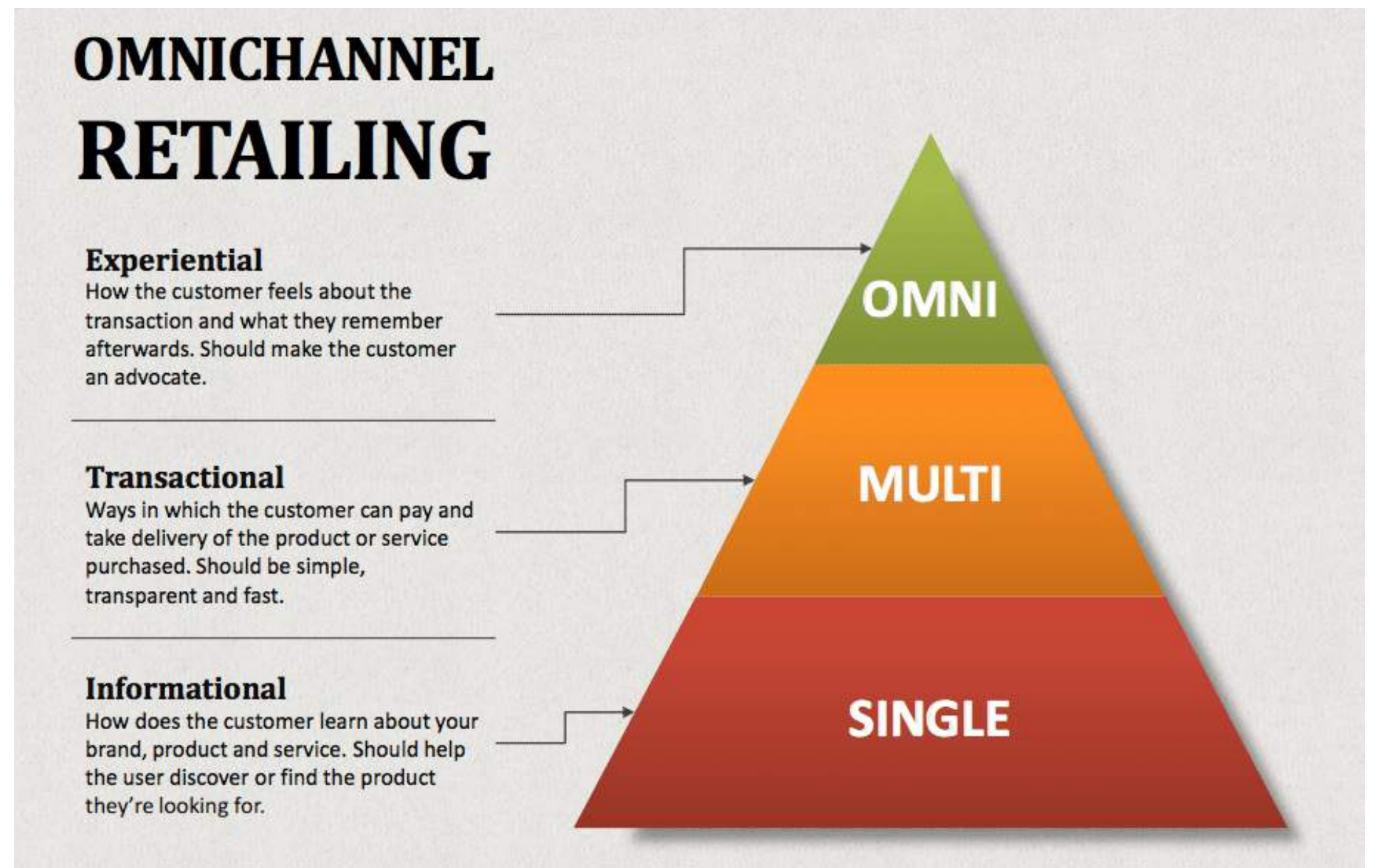
## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

In base a una recente ricerca dell'Osservatorio Omnichannel Customer Experiencedel Politecnico di Milano, **il 60% delle esperienze multicanale non soddisfa le aspettative dei clienti.**

**In linea generale, lo svantaggio principale della strategia multicanale è che l'utente non percepisce i distinti canali di vendita come un'offerta globale, ma come negozi o piattaforme indipendenti. Ciò rende molto difficile la relazione tra il cliente e il fornitore.**

**L'omnicanalità offre al consumatore la possibilità di combinare molteplici canali durante il processo di acquisto, creando un'esperienza unica e personalizzata.**

**La transizione dalla multicanalità all'omnicanalità è un processo nel quale molte aziende sono ancora impegnate. La pandemia da Covid-19 ha innescato questa evoluzione del commercio al dettaglio, con l'obiettivo di fornire ai consumatori un'esperienza di acquisto in cui tutti i canali sono integrati.**







## DA MULTICHANNEL A OMNICHANNEL: UN'EVOLUZIONE INEVITABILE

## L'AUTOMAZIONE MIGLIORA LA TUA ATTIVITÀ DI VENDITA AL DETTAGLIO

**Una strategia omnichannel permette di superare tutti gli svantaggi della multicanalità:**

### Canali scollegati tra loro

(oggi gli utenti sono più flessibili e passano da un canale all'altro utilizzandone anche due allo stesso tempo)

### Difficoltà nella gestione di sempre più canali con processi non allineati

(per un'azienda diventa sempre più difficile includere tante vie di comunicazione che funzionano in modo differente e indipendente)

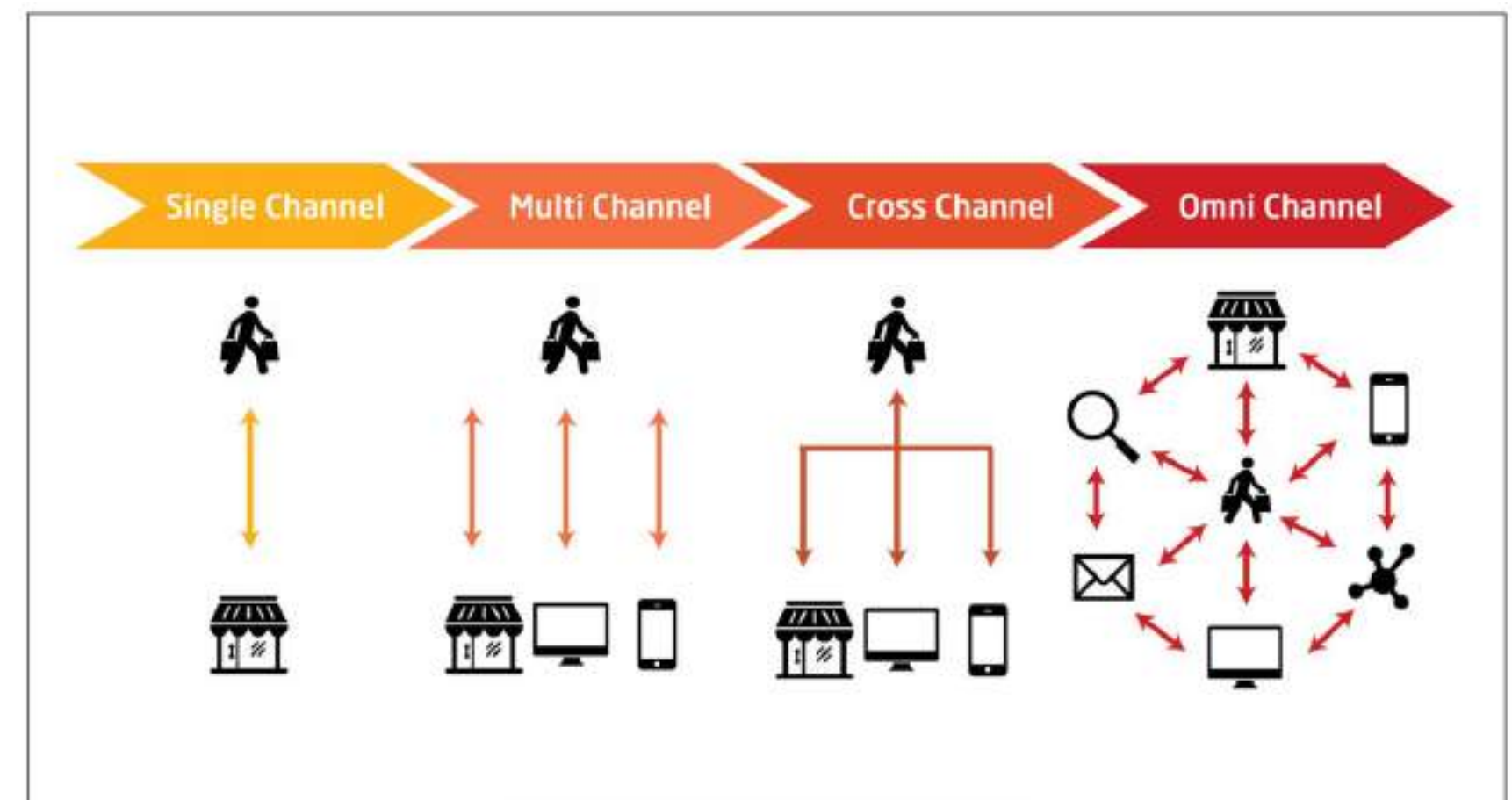
### Perdita di protagonismo del canale

(la decisione di comprare un prodotto in un negozio fisico, in un marketplace o su una piattaforma e-commerce non è più rilevante. Attualmente, il canale è passato in secondo piano: la marca e il messaggio monopolizzano l'attenzione. Gli utenti, a volte, non si ricordano neanche dove l'hanno comprato, ricordano solo di averlo fatto).

LA QUANTITÀ DI AZIENDE CHE  
INVESTONO NELL'OMNICHANNEL È  
AUMENTATA DAL 20% A PIÙ DELL'

80%

[fonte indagine Retailing 2020, PwC]



# PROCS: CASI D'USO PER IL SETTORE RETAIL

L'utilizzo di PROCS nel settore Retail è molto vasto: il potenziale in termini di ottimizzazione dei processi e miglioramento della customer experience è tale da rendere immediatamente evidenti i vantaggi derivanti dall'affidare a software bot task a tutti i livelli della filiera.

Quando si implementa PROCS, si creano bot che seguono degli script pre-impostati per replicare gli step che un lavoratore umano farebbe per completare un processo lavorativo. In sostanza si tratta di **automatizzare compiti che sono manuali, ripetitivi, soggetti a errori e basati su dati strutturati**, con poche o nessuna opportunità per i lavoratori umani di aggiungere valore.



**IL VANTAGGIO CHIAVE DI PROCS NEL SETTORE RETAIL È CHE PERMETTE AI LAVORATORI UMANI DI PASSARE TASK RIPETITIVI AI BOT, AUMENTANDO L’AFFIDABILITÀ, LA VELOCITÀ E RIDUCENDO GLI ERRORI.**



# PROCS: CASI D'USO

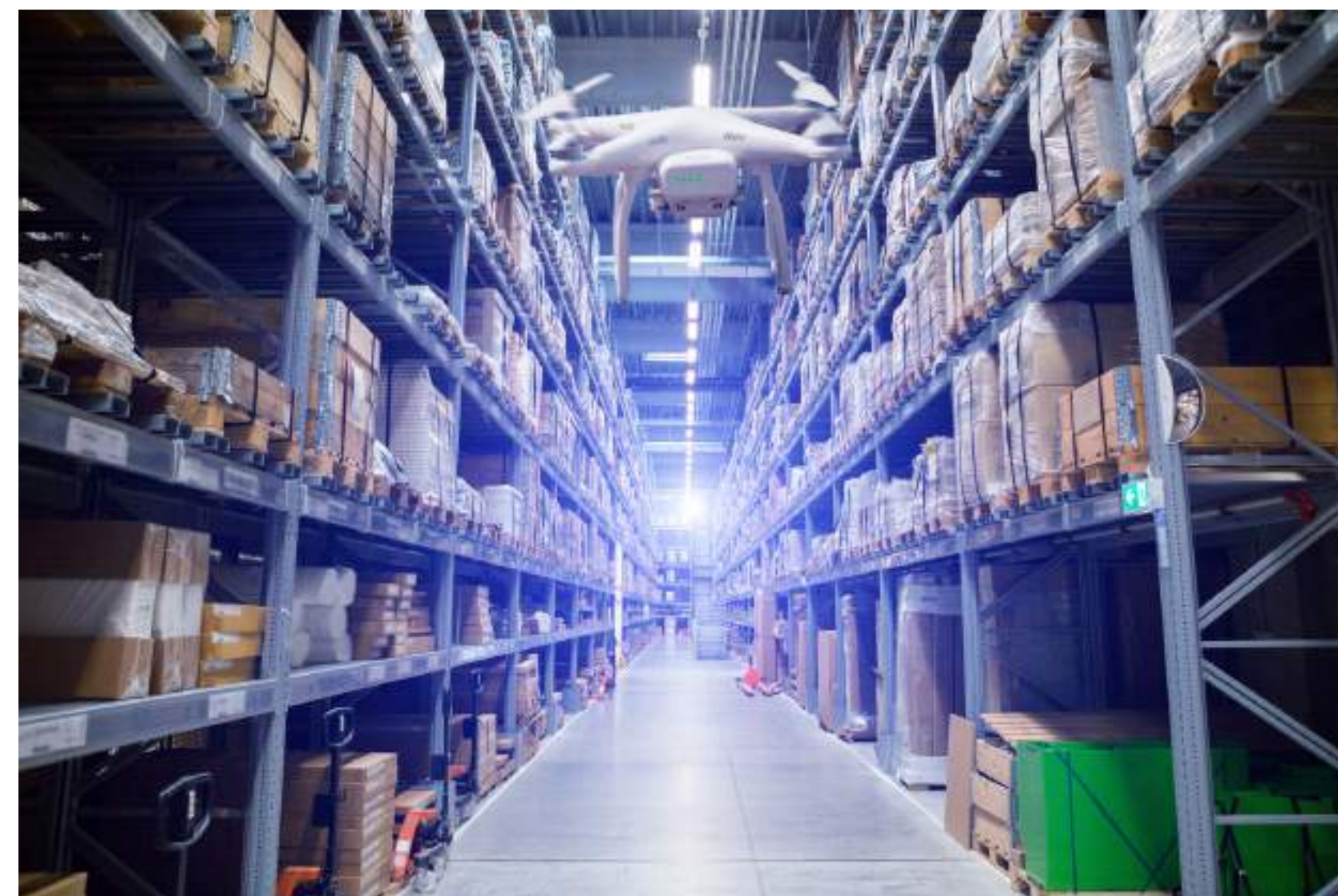
## PER IL SETTORE RETAIL

### **I VANTAGGI DELL'IMPLEMENTAZIONE DI PROCS NEL SETTORE RETAIL**

possono andare da un migliore Customer Engagement a una gestione dell'inventario più efficiente; dalla riduzione degli errori all'accesso a più dati strategici; dal risparmio sui costi all'incremento delle entrate.

### **I vantaggi della Robotic Process Automation sono, ormai noti.**

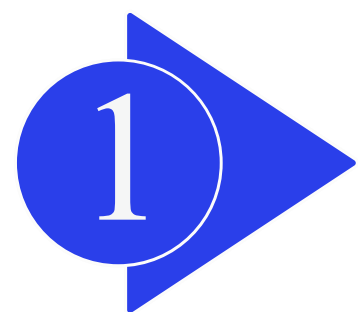
Processi più efficienti, zero errori, velocità di esecuzione e riorganizzazione del personale che, sollevato da attività ripetitive e alienanti, può dedicarsi ad un'operatività a più alto valore aggiunto.





# PROCS: CASI D'USO

## PER IL SETTORE RETAIL



### **GESTIONE AUTOMATIZZATA DELLA SUPPLY CHAIN**

Il ciclo procure-to-pay dipende fortemente da dati accurati e dalla preparazione e dallo scambio di numerosi documenti.

Per snellire il processo, i retailer possono autorizzare in PROCS processi automatici in grado di leggere i dati dai sistemi di gestione della supply chain e generare moduli d'ordine standardizzati. Su PROCS si possono anche inviare ordini attraverso portali online, così come aiutare a elaborare le fatture inserendo i dati in sistemi di contabilità già in essere.



### **GESTIONE AUTOMATIZZATA DELL'INVENTARIO**

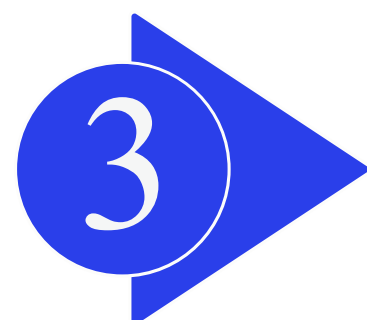
PROCS può assicurare che i database dell'inventario siano continuamente aggiornati.

Un processo automatico ben definito senza operatore potrebbe essere programmato per essere eseguito alla fine di ogni giorno, utilizzando i dati di vendita di ogni negozio per aggiornare i record nei sistemi di gestione dell'inventario.

Tramite funzionalità di intelligenza artificiale, PROCS può anche determinare quando due nomi leggermente diversi si riferiscono allo stesso prodotto, eliminando così gli errori di trascrizione.

# PROCS: CASI D'USO

## PER IL SETTORE RETAIL



### **PIANIFICAZIONE DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA**

PROCS può aiutare i retailer a preparare i report necessari per livelli più ampi e strategici di pianificazione della domanda e dell'offerta. PROCS provvede a compilare automaticamente i dati da più documenti e fonti all'interno di un unico sistema.

Questi report possono essere generati in un attivo ondemand, in quanto PROCS può eseguire più integrazioni contemporaneamente.



### **GESTIONE AUTOMATIZZATA DEGLI ORDINI**

PROCS può ottimizzare i componenti chiave del processo order-to-cash, trasferendo informazioni da piattaforme di ecommerce a sistemi di gestione del magazzino, in modo che gli ordini possano essere evasi più velocemente.

I chatbot intelligent virtual agent (IVA) possono interfacciarsi con PROCS per rispondere alle domande dei clienti sullo stato dei loro ordini, recuperando i dettagli richiesti dal sistema di gestione degli ordini dell'azienda.

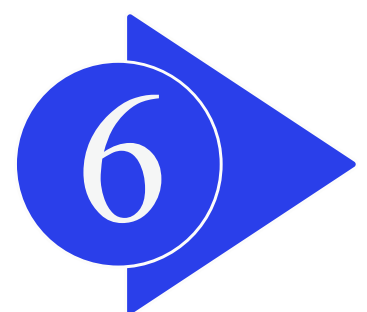
# PROCS: CASI D'USO

## PER IL SETTORE RETAIL



### **FACILITARE GLI ANALYTICS SULLE VENDITE**

PROCS aiuta i retailer a ottenere insight più precisi sui comportamenti dei consumatori, le prestazioni dello store e altri data point critici eseguendo integrazioni e flussi di estrazioni programmati per estrarre regolarmente i dati dal sistema POS, ad es. e creare report per i leader dell'azienda, per rivedere i numeri delle vendite, la performance del negozio e altre tendenze.



### **ELABORAZIONE DEI RESI**

PROCS può facilitare i resi 24 ore su 24 e con un intervento umano minimo.

PROCS, tramite l'esecuzione di un processo standard e ben definito può guidare il cliente attraverso il processo di restituzione. Mentre ciò avviene, PROCS può avviare altri processi in background per aggiornare i sistemi di inventario, i registri dei clienti, i registri contabili e qualsiasi altro sistema coinvolto nell'elaborazione del reso.



# PROCS: CASI D'USO

## PER IL SETTORE RETAIL



### **AGENTI VIRTUALI AUTOMATIZZATI**

Le aspettative omnichannel dei consumatori di oggi fanno sì che i clienti desiderino ricevere un servizio attraverso qualsiasi canale sia più comodo per loro al momento.

I chatbot possono essere disponibili 24 ore su 24, 7 giorni su 7, per le richieste dei clienti, e possono integrarsi con PROCS per svolgere compiti di base per i clienti, come far emergere le risposte alle domande più frequenti.

Se gli operatori del servizio clienti hanno spesso a che fare con lo stesso tipo di richieste – come reimpostare le credenziali di accesso di un cliente – possono attivare dei processi standard su PROCS invece di eseguire il processo manualmente.



### **RICONOSCERE E RILEVARE LE FRODI**

Più processi possono essere eseguiti contemporaneamente in PROCS per controllare un ordine corrente rispetto ai database dei clienti e ad altri record, sfruttando l'elaborazione basata sull'intelligenza artificiale per identificare eventuali discrepanze che potrebbero indicare una frode.

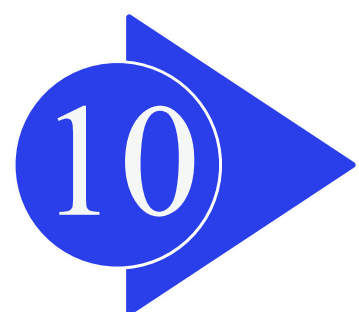
## PROCS: CASI D'USO PER IL SETTORE RETAIL



### PROMOZIONI SU MISURA

PROCS può trasferire i dati sugli acquisti precedenti dei clienti da un crm a un sistema di marketing, dove questi dati possono essere utilizzati per segmentare i clienti per offerte e pubblicità su misura.

PROCS può anche comunicare con i clienti su offerte personalizzate attraverso chatbot IVA e IVR, incoraggiando il repeat business.



### SCHEDULING DEI DIPENDENTI

PROCS può semplificare il processo della programmazione just-in-time per i negozi brick-and-mortar e i centri di distribuzione; può trasferire i dati sulla disponibilità dei dipendenti da documenti come fogli di calcolo Excel e Google Forms a un software di pianificazione, dove i manager possono utilizzare i dati per gestire gli orari.



UN PARTNER AFFIDABILE



375

PROFESSIONISTI



6

SEDI



25M

FATTURATO  
2023

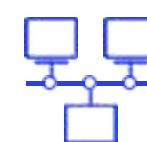


115

CERTIFICAZIONI  
Microsoft (45) - ITIL (32)  
Applicative (15) - Cisco  
(10)  
Virtualizzazione (4)  
Sicurezza (4) - Hardware  
(5)



PROGETTI  
SOFTWARE



SERVIZI DI  
GESTIONE IT



SVILUPPO  
APPLICATIVO



IT  
CONSULTING



DESKTOP  
MANAGEMENT



MANAGED  
SERVICES



CLOUD



IOT



BUSINESS  
INTELLIGENCE &  
BIG DATA ANALYSIS



MONITORING



WAN / IDC





TORINO  
Corso E. Tazzoli 223  
10137 Torino  
T + 39 011 2273611

[segreteria@grupposcai.it](mailto:segreteria@grupposcai.it)  
[comunicazione@grupposcai.it](mailto:comunicazione@grupposcai.it)

P.IVA/CF/Reg Impr. Torino  
02710060019

## SCAI TECNO S.P.A

MILANO  
Via Benigno Crespi 57  
20159 Milano  
T + 39 02 607 651

[info.scaitecno@grupposcai.it](mailto:info.scaitecno@grupposcai.it)  
P.IVA 02237910985

GENOVA  
Via Albareto 21  
16153 Genova  
T + 39 010 6519116

ROMA  
Via F. Gentile 135  
00173 Roma  
T + 39 06 445 7180

SALERNO  
Via S. Mobilio 82  
84127 Salerno

PALERMO  
Via Marchese Ugo 56/13  
90141 Palermo

PESCARA  
Via G. Mazzini 166  
65122 Pescara

ANCONA  
Via Isonzo 104/106  
60124 Ancona

PADOVA  
Via San Crispino 72  
35129 Padova  
T + 39 049 807 8840

TRENTO  
Via dei Salteri 38  
38121 Trento

BOLOGNA  
Via Pastrengo 2  
40123 Bologna  
T + 39 051 644 0504

COSENZA  
Via Venezia 24  
87036 Rende (CS)  
T + 39 0984 34 415

BARI  
Via F.lli de Filippo  
Cassano delle Murge  
70020 Bari  
T + 39 080 494 9138