

Esker presenta la soluzione SaaS per l'automatizzazione degli ordini di vendita

L'innovativa soluzione SaaS è la risposta di Esker all'esigenza di automatizzare la gestione dei propri ordini di vendita

Milano, il 7 aprile 2010 – Esker, uno dei maggiori protagonisti della dematerializzazione dei documenti, presenta la nuova soluzione SaaS (software as a service) per automatizzare il processo di gestione degli ordini clienti. L'innovativa soluzione Esker rappresenta per le aziende una valida alternativa al tradizionale software, favorendo la riduzione dei costi e il miglioramento della produttività – il tutto reso possibile attraverso una semplice connessione Internet.

Nonostante l'avvento di EDI (Electronic Data Exchange) e di altri formati per la trasmissione dei dati, la maggior parte delle aziende riceve tuttora i propri ordini di vendita via fax o e-mail. Oggi inoltre, nonostante siano disponibili una moltitudine di canali di distribuzione (fax, e-mail, posta cartacea, EDI, ecc.), la gestione degli ordini di vendita diventa sempre più complessa e risulta tuttora essere un processo critico, in termini di rispetto degli impegni presi con i clienti, di incremento del fatturato e di creazione di vantaggio competitivo.

“Diverse aziende, come Whirlpool, il Gruppo BASF, MEDRAD (Gruppo Bayer) e Honeywell ED&S, hanno già automatizzato la gestione dei propri ordini clienti attraverso la soluzione Esker. La nostra esperienza e il comprovato background nel mercato SaaS ci consentono di offrire questa nuova soluzione on demand, rivolgendoci a qualsiasi azienda, indipendentemente dalle dimensioni”, ha dichiarato Jean-Michel Bérard, CEO di Esker.

La nuova soluzione Esker on Demand, rivolta a coloro che interagiscono con i clienti (Contabilità, Operations, Amministrazione Vendite, Customer Service, ecc.), permette di automatizzare il processo in tutte le sue fasi:

- **Ricezione automatica degli ordini di vendita** via fax (attraverso un numero assegnato), e-mail o EDI.
- **Estrazione automatica dei dati**: i dati vengono catturati in modo automatico dall'ordine. La tecnologia OCR identifica e acquisisce il testo dalle immagini ricevute via fax e/o PDF.
- **Reindirizzamento automatico degli ordini di vendita**: gli ordini vengono trasferiti in modo automatico al destinatario/responsabile corretto, in base al tipo di cliente, di prodotto e/o alla priorità
- **Gestione e validazione del workflow**: gli ordini vengono trasferiti al destinatario/responsabile per la validazione oppure vengono analizzati e inseriti all'interno dell'applicazione ERP, se non vengono rilevate criticità.
- **Tracciabilità e reportistica**: la soluzione consente a manager e utenti di monitorare in tempo reale lo status degli ordini e delle transazioni.

- **Archiviazione:** gli ordini vengono archiviati automaticamente in formato elettronico e sono consultabili online per i 10 anni successivi.

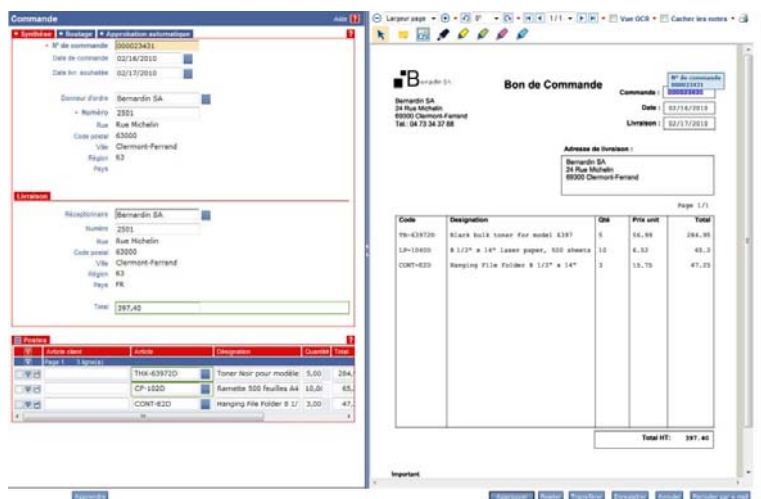
Grazie all'eliminazione dell'inserimento manuale degli ordini, una soluzione di automatizzazione dei processi di gestione degli ordini clienti consente di ottenere un ritorno sull'investimento immediato. Le aziende sono dunque in grado di:

- Ridurre i costi di gestione del processo order-to-cash fino al 70%
- Ricevere e inserire gli ordini clienti più velocemente
- Migliorare il cash flow e ridurre il DSO
- Ridurre i costi di conservazione dei dati legati all'archiviazione elettronica
- Aumentare l'accuratezza nell'inserimento dei dati fino al 99%
- Ridurre il numero di errori e i ritardi nella gestione ordini
- Migliorare il livello di soddisfazione dei clienti
- Riduzione fino al 65% del tempo richiesto per la gestione degli ordini
- Accedere a report e analisi per distribuire il carico di lavoro e individuare eventuali colli di bottiglia nel processo

Secondo Forrester Consulting, a cui Esker ha commissionato nel 2009 un'indagine su una multinazionale che utilizzava la soluzione Esker di automatizzazione ordini di vendita, l'investimento è stato recuperato in meno di 11 mesi successivi all'implementazione della soluzione, portando un risparmio di oltre 5 milioni di dollari. Lo studio ha evidenziato miglioramenti nella produttività, una riduzione del consumo di carta e dello spazio esterno utilizzato per lo storage dei documenti.

Costo: A partire da 0,60€ per ordine cliente, inclusa la gestione e l'archiviazione a lungo termine (costo definito in base al volume indicato)

Interfaccia automatizzazione ordini di vendita



The screenshot displays two windows from the Esker software. The left window, titled 'Commande', shows the order entry form with fields for order number (00002343), date (02/16/2010), and customer details for Bernardin SA. Below this is a table of items:

Code	Designation	Quantite	Prix unit	Total
TH4-63972D	Toner Noir pour modèle 6397	5,00	284,00	1420,00
CP-152D	Remette 500 feuilles A4	10,00	65,00	650,00
CONF-82D	Ringring File Folder 8 1/2" x 14"	3,00	15,75	47,25
Total HT:				397,40

The right window, titled 'Bon de Commande', shows a generated invoice for Bernardin SA, dated 02/16/2010, with a total amount of 397,40. It includes the company name, address (24 Rue Michelin, 69001 Clermont-Ferrand), and contact information.

A proposito di Esker (*Euronext - Le Nouveau Marché/Euroclear: 3581*)

Con oltre 80.000 clienti, 2 milioni di utenti nel mondo e l'85% del proprio fatturato realizzato fuori dalla Francia, di cui il 60% negli Stati Uniti, Esker è l'editore di software europeo più presente a livello internazionale.

Creata nel 1985, Esker è oggi il leader mondiale della dematerializzazione dei documenti e si posiziona come il primo ERP del mondo documentale.

Con il 50% di crescita media sugli ultimi due anni, le due offerte di dematerializzazione di Esker riscontrano un grande successo:

- ▶ **La soluzione di dematerializzazione Esker DeliveryWare:** destinata alle medie e grandi aziende, DeliveryWare è la prima soluzione integrata che permette di dematerializzare l'invio dei documenti aziendali dalla ricezione alla distribuzione e di eliminare in questo modo la carta dai grandi processi di gestione come gli ordini, gli acquisti o i pagamenti.
- ▶ **L'ufficio postale elettronico Esker FlyDoc:** vera alternativa all'ufficio postale fisico, FlyDoc è la prima offerta di invio online della posta che permette di inviare lettere, raccomandate, fax...da internet in modo semplice come l'invio di un e-mail.

Aziende di fama mondiale come Microsoft Corp, Whirlpool, Samsung, Adecco, Osram, Hachette Rusconi, Grundfos...si affidano quotidianamente ad Esker per dematerializzare l'invio dei loro documenti.

Presente in Nord America, Europa e nella zona Asia/ Pacifico, Esker si avvale di 290 collaboratori nel mondo.

Attiva dal 1995 in Italia con una filiale a Milano, opera con il supporto di una rete di distributori e partner certificati attraverso i quali garantisce alti standard di servizio.

Per ulteriori informazioni:

<http://www.esker.com> oppure <http://www.esker.it>

**Per Informazioni:
Esker Italia**

Annalisa Franzetti - Tel: 02/577739.1 ■ E-mail: annalisa.franzetti@esker.it

© 2010 Esker S.A. Tutti i diritti riservati. Esker, il logo Esker, Esker Fax, VSI-FAX, SmarTerm, Persona e Tun sono marchi commerciali o registrati di Esker S.A. Tutti gli altri marchi sono di proprietà dei loro rispettivi proprietari.