

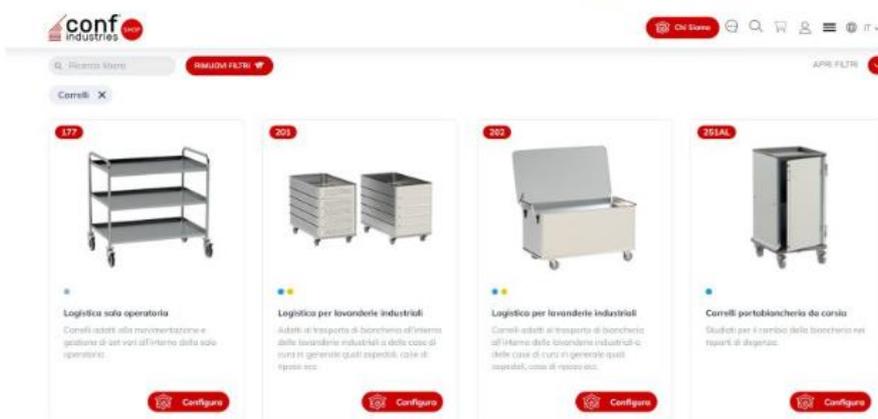


Home > News > News

News

Prodotto personalizzato e cliente soddisfatto con il configuratore Tacton

9 Settembre 2024



Le scelte tecnologiche del comparto produttivo per mantenere alta la soddisfazione del cliente tra costi e benefici.



TECNOLOGIE MECCANICHE

11 numeri all'anno

[Leggi la Digital Edition](#)



TECNOLAMIERA

5 numeri all'anno

[Leggi la Digital Edition](#)



Il cliente che personalizza i propri acquisti è più propenso a rimanere fedele al prodotto, ottenere esattamente ciò che desidera, lo coinvolge direttamente e conferisce al prodotto stesso maggiore valore, tanto da accettare di spendere di più.

I rischi della customizzazione lungo la filiera produttiva

Declinare lo stesso prodotto in tante varianti, tante quante sono le esigenze specifiche di determinati segmenti di pubblico espone le aziende a numerosi rischi. Primo tra tutti **l'aumento dei costi di progettazione e produzione per arrivare a quelli di gestione del magazzino, ai tempi di consegna e all'attività di supporto post-vendita**; un processo decisamente complesso che deve anche salvaguardare la qualità del prodotto.

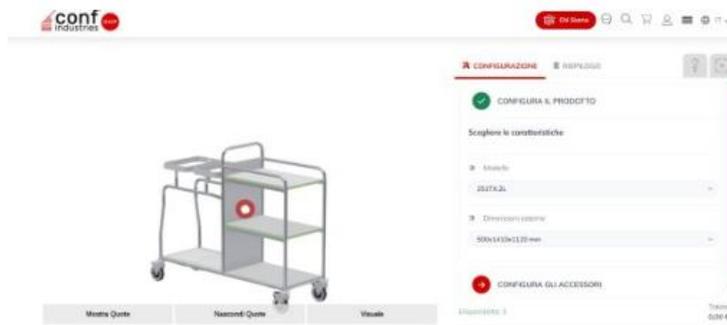
Scalare il mercato attraverso la customizzazione può essere una strategia vincente, ma richiede un approccio ben strutturato per gestire i costi e massimizzare i benefici. Se da un lato la **personalizzazione** aiuta le aziende a **distinguersi dalla concorrenza**, dall'altro si nasconde il rischio di innescare un processo non scalabile.

Customizzazione scalabile, semplice e accessibile

Identificare segmenti specifici della propria gamma di prodotti che possano beneficiare della customizzazione permette di focalizzare gli sforzi sulle aree con il più alto potenziale di crescita, ma resta indispensabile adottare tecnologie di automazione che velocizzino l'intero ciclo di sviluppo prodotto. L'uso di software predittivi di simulazione e modellazione, un ERP (Enterprise Resource Planning) e CRM (Customer Relationship Management) per gestire in modo efficiente la produzione e le richieste dei clienti sono sicuramente un buon inizio, ma non bastano.

Una delle soluzioni da adottare, sicuramente, per immettere sul mercato prodotti personalizzati in tempi brevi è il configuratore di prodotto che permette di creare librerie di materiali, colori, tipologie di assemblaggio e altre opzioni visualizzando, in tempo reale, un modello 3D con la configurazione desiderata. Una tecnologia di questo tipo va a semplificare non solo il lavoro dei team di progettazione e produzione ma anche del marketing e delle vendite.





L'esperienza di Conf Industries per il settore sanitario e l'aumento delle vendite

Contrariamente a quanto si pensi, non solo i settori dell'automotive e della moda sono soggetti a richieste di personalizzazione, il caso di Conf Industries fornitore globale di arredi e sistemi per la movimentazione di biancheria, farmaci, rifiuti e alimenti per gli ospedali è la testimonianza che anche in ambito sanitario la customizzazione è molto frequente e che può avere gravi ripercussioni sull'intera organizzazione. In questa azienda, le numerose richieste dei clienti avevano creato un sovraccarico lavorativo dell'ufficio tecnico con un ritardo nella consegna dei progetti e un rallentamento nella chiusura degli ordini. Tutto questo ha inoltre avuto una ricaduta sul controllo della qualità a causa dei numerosi errori generati dalle revisioni manuali continue.



Il collo di bottiglia che avevamo in azienda – dichiara Flavio Ventura, CEO Conf Industries era soprattutto il reparto tecnico perché ogni volta che ricevevamo una configurazione in più dal cliente, dovevamo passare da loro.

*Con l'adozione di un configuratore come **Tacton CPQ** – prosegue Ventura – facciamo meno errori e non dobbiamo passare ogni volta dal reparto tecnico, abbiamo **così ridotto il loro carico di lavoro dell'80-90%**. Ora l'ufficio vendite può inviare direttamente l'ordine e il cliente avrà un prodotto migliore, in tempi più rapidi e a un prezzo migliore.*

L'ufficio vendite ha visto semplificare il proprio processo di vendita grazie a una comunicazione con il cliente più chiara e trasparente perché quest'ultimo può vedere subito ciò che sta comprando. Altro vantaggio riscontrato è nella fase di up-selling, durante la quale è possibile proporre opzioni e upgrade che aumentano il valore dell'ordine grazie al suggerimento di varianti complementari che il cliente non avrebbe mai preso in considerazione, senza averle viste prima.

*"[...] È il modo migliore per realizzare il prodotto e per aiutare il cliente ad avere ciò che desidera – afferma Ventura – il modo migliore per aiutare il venditore a vendere di più e non stressare il reparto tecnico, siamo felici che **TS Nuovamacut del Gruppo TeamSystem** ci abbia aiutato a scegliere questa soluzione e mi auguro che altre aziende possano comprenderne il potenziale".*

L'azienda di Travagliato (BS) con l'adozione della soluzione TACTON ha ottenuto notevoli benefici, tra cui una maggiore efficienza, una riduzione dei costi operativi a lungo termine, una migliore sostenibilità, una maggiore soddisfazione e fedeltà dei clienti.

 **Iscriviti alla Newsletter**

#configuratore prodotti

#customizzazione

#Tacton CPQ

#TeamSystem

#TS Nuovamacut



CONSIGLIATO



Smart working in produzione, la guida completa



POPOLARI



Prodotto e servizio: soluzione vincente!



Transizione 5.0: si entra nel vivo con...



MAR: rettificatrice X300, una risposta...



Dal Presidente di Ucima uno sguardo...



Siemens presenta alla 34.BI-MU le...