

UNIVER PNEUMATIK COMMERCIALIZZAZIONE DI COMPONENTI PNEUMATICI PIÙ EFFICACE DA PARTE DEL PRINCIPALE COSTRUTTORE ITALIANO GRAZIE AD eCATALOGSOLUTIONS DI CADENAS

Uno dei principali costruttori italiani di componenti pneumatici UNIVER usa un catalogo elettronico dei prodotti per il marketing della propria produzione. Quest'ultimo è stato redatto in collaborazione con CADENAS e la sua cura spetta ad UNIVER. Dato che la UNIVER possiede delle filiali ed aree di distribuzione in tutto il mondo, si avvale di una strategia globale per la distribuzione dei propri componenti. Una commercializzazione uniforme anche in altri continenti viene offerta dalla soluzione del software per i cataloghi elettronici dei prodotti eCATALOGsolutions di CADENAS GmbH.

Il catalogo elettronico dei prodotti trova il suo impiego nella UNIVER Homepage del Download Portals PARTserver online ed è integrato nelle librerie delle normative e dei componenti di acquisto del sistema intelligente PARTsolutions di gestione dei componenti. Le strategie di commercializzazione via Internet, piazza di mercato e CD-Rom coprono tutte le richieste dei clienti ed inoltre aprono anche dei nuovi contatti.

SITUAZIONE DI PARTENZA DELLA UNIVER NEL MARKETING DEI PRODOTTI

Prima che venisse introdotto presso la UNIVER la soluzione del catalogo elettronico dei prodotti, le informazioni relative ai prodotti venivano inviate, su richiesta diretta, al cliente risp. alla società interessata tramite CD-Rom e dischetti a condizione che ci fossero delle richieste dirette da parte dei clienti. Ciò significava un elevato dispendio di gestione e spesso la comunicazione di dati superati o perfino errati. E che cosa succedeva con le società che avrebbero avuto bisogno di prodotti UNIVER, tuttavia non conoscevano assolutamente la sua produzione? In questo ambito si è perso un enorme potenziale.

Le vie tradizionali del marketing non costituivano soltanto un problema di dispendio, ma anche un problema di tipo distributivo: non si riusciva a ricostruire i dischetti. Il settore vendite non sapeva mai quale cliente avesse bisogno di o usava quali dati. Per questo motivo la commercializzazione era estremamente limitata e non era quasi in grado di offrire un servizio ad hoc al cliente.

Non era quindi assolutamente possibile una distribuzione del prodotto su tutta l'area, e tanto meno si era in grado di attaccare dei mercati ancora vergini. Era dunque necessario liberare delle risorse supplementari per acquisire dei nuovi gruppi di destinatari.

Il marketing del prodotto ed i suoi successi risultavano quindi molto dispendiosi, estremamente costosi e non misurabili. Sono stati spesi delle grosse cifre per personale, acquisizione dei clienti e pubblicità con lo scopo di raggiungere gli obiettivi.

UNIVER

Nell'anno 1971 la UNIVER è stata costituita come piccola azienda costruttrice di alcuni tipi di valvole ed è velocemente diventata una azienda di primo piano nel settore dei componenti pneumatici. Oggi la UNIVER rappresenta una delle imprese italiane più importanti nel settore per quanto riguarda dimensione e volume di produzione e gioca un ruolo importante a livello mondiale. La molteplicità dei prodotti UNIVER abbraccia sia i prodotti di impiego immediato per delle applicazioni semplici della logica pneumatica che delle soluzioni moderne per strutture complesse ed integrate dell'automazione industriale, p.es. cilindri pneumatici, valvole, unità di guida, elementi di fissaggio ecc.



VANTAGGI DELLA COMMERCIALIZZAZIONE ONLINE CON eCATALOGSOLUTIONS

La costante presenza su Internet nella propria Homepage e nel Downloadportal PARTserver online aumenta la notorietà di UNIVER a costi ridottissimi. I fatti, p.es. 800.000 nuove aziende interessate, 6 milioni di downloads/anno con tendenza in crescita, 51 milioni di pagine impresse/anno soltanto grazie a PARTserver ed in aggiunta anche la propria presenza su Internet non possono fare altro che convincere!



INTRODUZIONE DI UN SISTEMA PER LA PREPARAZIONE DI CATALOGHI ELETTRONICI DEI PRODOTTI

Con lo scopo di ottenere una distribuzione dei prodotti più conveniente dal punto di vista dei costi e dell'efficacia, la UNIVER ha deciso di adottare la soluzione del catalogo elettronico dei prodotti eCATALOGsolutions di CADENAS GmbH.

Con questa soluzione di catalogo si crea risp. cura una banca dati che contiene tutti i dati dei prodotti, per esempio dati CAD, dimensioni, informazioni sulle distinte base, elementi grafici, traduzioni, descrizioni dei materiali, files pdf ecc. Da questa banca dati (banca dati multimediale) vengono generati tutti i mezzi di uscita come p.es. catalogo Internet, CD-Rom, catalogo cartaceo, e-Shop ecc.

RENDERE IL MARKETING CONVENIENTE!

UNIVER è diventata un marchio nel settore dei componenti pneumatici. Con la commercializzazione online dei dati di catalogo la UNIVER rende giustizia ai metodi moderni del marketing e ciò ad un prezzo bassissimo.

RENDERE IL MARKETING MISURABILE!

Grazie a delle vaste funzioni di analisi e di statistica, il reparto marketing UNIVER può visualizzare costantemente i dati degli Internet downloads, sorvegliare l'evoluzione delle richieste dei clienti e dei fabbisogni dei clienti nelle varie regioni geografiche o in riferimento ai vari settori merceologici. Degli elenchi completi relativi ai prodotti di maggiore richiesta risp. ai formati CAD maggiormente richiesti possono essere generati automaticamente. Costituiscono delle informazioni importanti per la commercializzazione anche i downloads di progetti nei quali la distribuzione intende dare il proprio contributo sotto forma di assistenza.

RENDERE IL MARKETING EFFICACE!

Il catalogo dei prodotti UNIVER online influenza anche la politica di strategia del marchio. Tutte le informazioni raccolte che vengono elaborate insieme a quelle provenienti dai canali di marketing »tradizionali«, vengono usate per convertirle in una penetrazione di mercato più o meno aggressiva.

USARE IL MARKETING A LIVELLO GLOBALE!

Con eCATALOGsolutions CADENAS ha sviluppato un software neutro con le cui funzioni di traduzione tutti i contenuti del catalogo possono essere facilmente tradotti e curati. La lingua giusta per il mercato di destinazione giusto! L'uso del catalogo soluzione software Cadenas è talmente semplice che perfino un profano è in grado di usarlo.

»Dei leads qualitativamente preziosi, l'80 % ca. può essere convertito in clienti.«

Hr. Fioroni,
Manager Produktentwicklung

»Una volta spendevamo moltissimo per Fiere ed esposizioni. Con il catalogo elettronico dei prodotti online possiamo risparmiare moltissimo in questo campo in quanto l'acquisizione ora avviene automaticamente. I clienti ci trovano in maniera più massiccia. Prima eravamo noi a cercarli.«

Hr. Fioroni,
Manager Produktentwicklung



UNIVER S.p.A.
Via Eraclito 31
20128 Milano
Italien
Tel: +39/0225/298387
Fax: +39/0225/75254
<http://www.univer-group.com>

CADENAS Italiana s.r.l

Via Marco Polo 25 B · I-41012 Carpi (MO)
Tel: +39/059/640302 · Fax: +39/059/6227339
info@cadenas.it · www.cadenas.it

