



TESTIMONIANZA CLIENTE : CPM Belgio

Mercato: Marketing operativo
Progetto: Ottimizzazione dei giri
Prodotto: TourSolver per MapInfo



Intervista a Gonzague HUYBRECHTS, Responsabile delle applicazioni mobili e Marc COOREMAN, Responsabile NTIC

L'AZIENDA

CPM International, filiale di Omnicom, è il leader europeo delle attività di marketing operativo e merchandising.

I punti di eccellenza dell'attività di CPM sono:

- outsourcing della forza vendita,
- animazioni sul luogo di vendita,
- telemarketing e servizio al cliente,
- eventi e road show,
- merchandising e arredamento negozi,
- audit
- consulenza commerciale



LE ESIGENZE

Con più di 2.000 commerciali nel Benelux, CPM Belgio desiderava una soluzione che permettesse di pianificare i giri dei commerciali, anche su periodi di varie settimane.

Obiettivi:

- riduzione del numero di chilometri percorsi,
- diminuzione dei tempi di trasferta per una maggiore redditività e efficacia,
- garanzia di un miglior controllo delle prestazioni fatturate ai clienti,
- confronto del numero di visite effettuate con le vendite realizzate per settore geografico,
- creazione di settori con parametri e vincoli precisi,
- visualizzazione dei settori geografici determinati da TourSolver per organizzare le future campagne di prospezione.



I RISULTATI

Risparmi significativi. "Abbiamo utilizzato TourSolver fino a pianificare i giri di 60 commerciali per un'operazione marketing di 40 settimane di dimostrazioni nei punti vendita. I risultati sono stati sorprendenti. In effetti, TourSolver ci ha permesso di ridurre il numero di chilometri percorsi di più del 25%.

Riducendo di 30 km il tragitto settimanale di ogni commerciale, abbiamo risparmiato l'equivalente di 72.000 km. Ciò rappresenta un valore di 15.000 € su tutta la durata di questa campagna marketing.



I VANTAGGI DELLA SOLUZIONE

Vincoli indispensabili. "L'utilizzo di vincoli particolari di TourSolver quali le fasce orarie ci ha permesso di gestire meglio le nostre risorse".

Oltre i risparmi. "Avendo migliorato la qualità di pianificazione dei nostri giri con TourSolver, il nostro obiettivo è ormai di ridurre la durata di ogni campagna nell'interesse del cliente, permettendoci anche di moltiplicare il numero di campagne che potremmo realizzare ogni anno, senza aumentare il numero di risorse."



Driving Your Way to Success

MaGellan
Ingénierie