



Distribuzione e Retail - Distribuzione al dettaglio



Il Cliente

Franco Tucci produce e vende stivali da equitazione, gambali in pelle, chaps e stivaletti su misura di alta qualità.

Il mercato di riferimento è quello specifico dell'equitazione, rivolto principalmente ad atleti del settore agonistico.



Esigenze

Trattandosi di una piccola impresa orientata ad un mercato di nicchia ad elevato valore aggiunto, era prioritaria l'adozione di un sistema gestionale flessibile ed efficiente, in grado di rispondere alle peculiari esigenze di un'azienda di questo tipo.

In particolare era necessario rendere fluida ed efficace la gestione dei processi amministrativi e commerciali, senza perdere di vista la possibilità di estendere in futuro la piattaforma anche verso le attività produttive.

Soluzione

Microsoft Dynamics NAV su una configurazione basata sulla Basic Essential è stata la scelta di Franco Tucci.

Benefici

L'introduzione di Microsoft Dynamics NAV ha reso particolarmente rapido lo start up dell'azienda, sfruttando al meglio l'opportunità di razionalizzazione dei processi, offerta da un'impresa che non deve fare i conti con strutture e problematiche stratificatesi nel tempo. Il sistema offre inoltre la possibilità di analizzare in tempi breve sia l'andamento dell'azienda che le previsioni economiche, aiutando così il processo di decision making a livello manageriale.

Il Partner



Aldebra - Via Tonale 26 - 20125 Milano (MI) - tel. 02.92871900 - www.aldebra.com



Microsoft[®]