

LA CONFIGURAZIONE DI PRODOTTO

L'evoluzione del processo di configurazione di prodotto nell'ambito delle aziende manifatturiere nei moderni sistemi ERP.



Dott. Armando Thrull

Sales Manager CDM Tecnoconsulting
athrull@gruppcdm.it



Dalle vendite alla produzione; l'approccio metodologico



Il processo: di vendita: esigenze, tempi e modalità

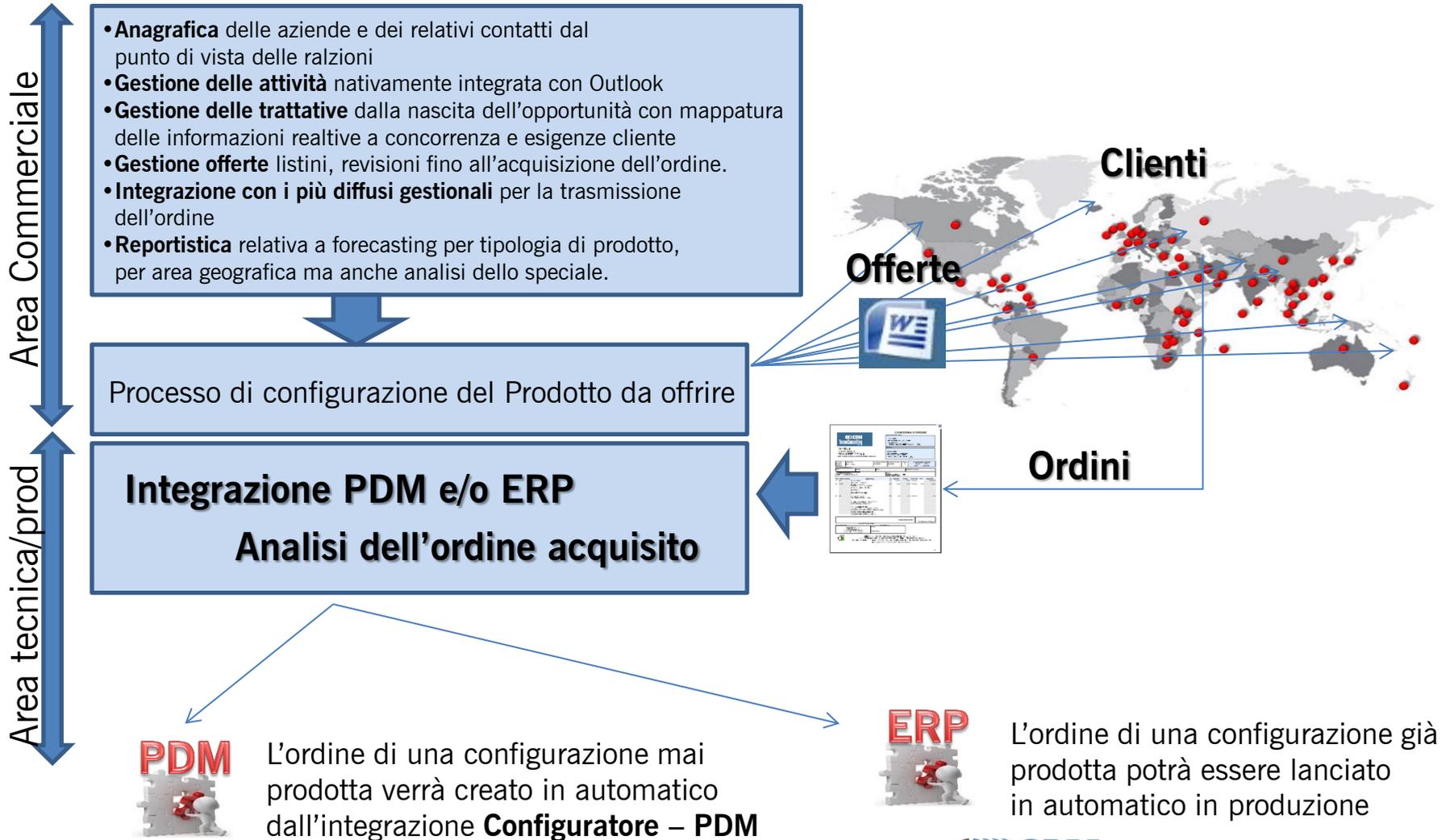


La chiusura della vendita: il passaggio all'ambiente manufacturing e tecnico



La realizzazione del processo manufacturing: BOM, WBS, Planning e realizzazione

DALLE VENDITE AL MANUFACTURING

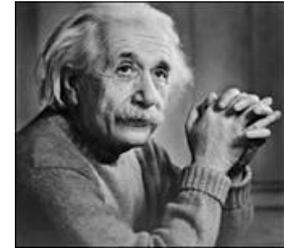


PROCESSO – LE VENDITE

La teoria è quando si sa tutto e niente funziona.

La pratica è quando tutto funziona e nessuno sa perchè.

Noi abbiamo messo insieme la teoria e la pratica: non c'è niente che funzioni e nessuno sa perchè! - **Albert Einstein**



Cerchiamo di essere meno pessimisti e analizziamo le esigenze

- Il commerciale spesso non è in ufficio ma dal cliente, in aeroporto, in albergo, in macchina...
- Il commerciale spesso ha poco tempo perchè il cliente lo chiama all'ultimo secondo
- Il commerciale spesso ha bisogno di un po' di flessibilità: «si il prodotto è come quello standard ma mi hanno chiesto di dargli...»
- Il commerciale spesso quando fa un'offerta non parte da zero ma si ricorda di aver fatto un'offerta simile ad un altro cliente e quindi parte da quella e la modifica



Salvaguardiamo la parte a VALLE fornendo flessibilità a MONTE

IL PROCESSO DAL PUNTO DI VISTA DELLA RELAZIONE

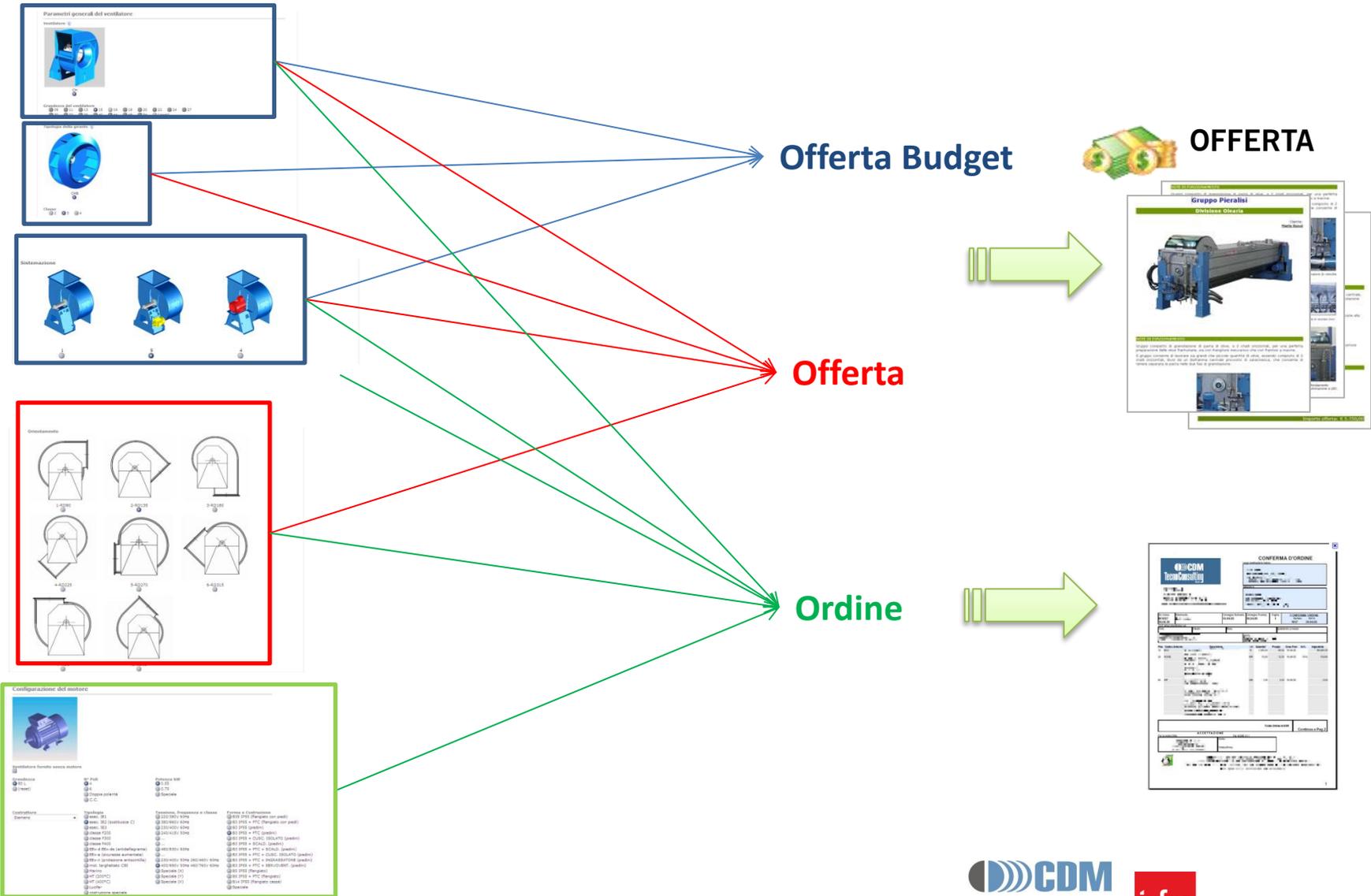


La trattativa commerciale, per sua natura, ha diverse fasi di evoluzione, in alcuni momenti occorre essere **approssimativi ma rapidi** in altri, avvicinandosi alla fase di acquisizione, occorre essere **molto precisi e dettagliati** nella definizione delle caratteristiche della macchina.

In generale, non vale la pena definire ogni macchina come se dovesse essere prodotta il giorno dopo, ma definire un processo che eviti di fare molto lavoro inutile e consenta di mettere a fuoco la definizione della macchina mano a mano che ci si avvicina alla fase di acquisizione.



LA CONFIGURAZIONE DAL COMMERCIALE AL TECNICO

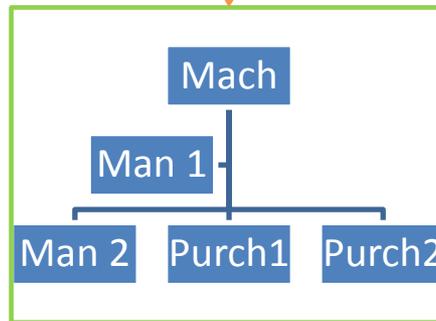


PROCESSO: IL MANUFACTURING

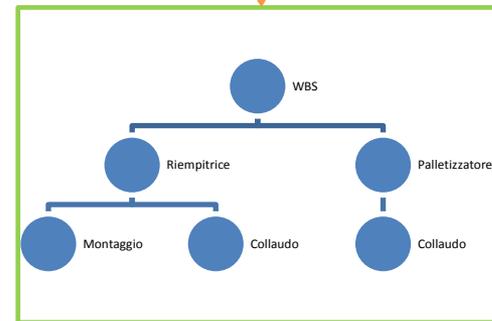
Ordine



Commessa

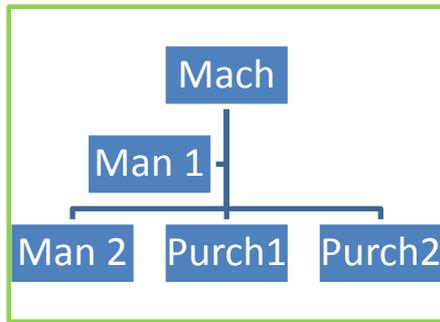


**BOM Configurata/
Routing**

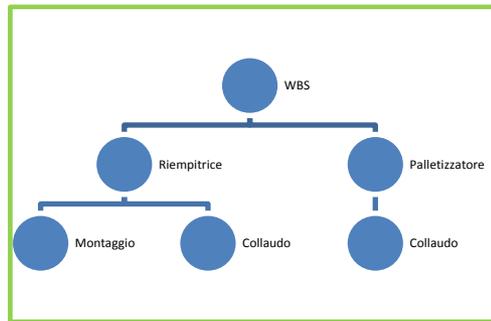
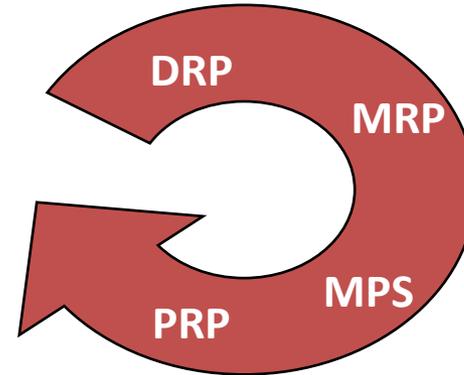


WBS

DALLA COMMESSA ALLA PRODUZIONE



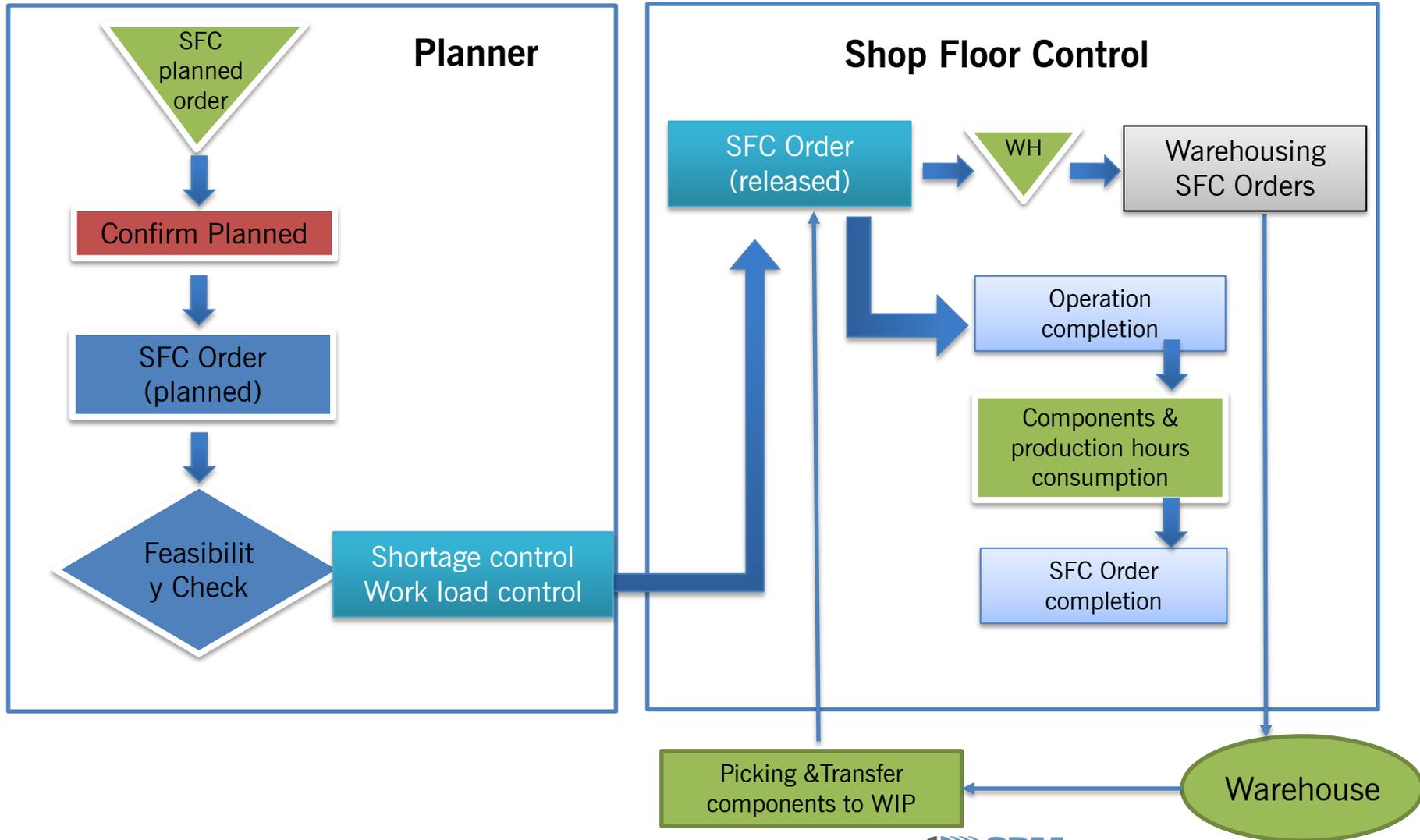
**BOM Configurata/
Routing**



WBS



IL FLUSSO DI MANUFACTURING



Profile

- **36 milioni di euro (2012)**
Stabilità e crescita costante nel corso degli anni
- **>1500 clienti**
- **> 220 dipendenti**
- **8 sedi:** 5 in Italia e 3 all'estero

Solution

- ERP
- Business Intelligence
- CRM
- CAD- PLM
- Sistemi informativi

Infor Partnership



- Gold Channel Partner dal 2006

Results

- Implementazione progetti ERP su piattaforma BaanIV, BaanERP, InforERPLn.
- Elevata conoscenza della soluzione InforERPLn con 25 clienti nuovi negli ultimi tre anni.
- Primo progetto InforERPLn in Italia nel 2006
- Servizi di assistenza e supporto all'installato Baan-ERPLn
- Progetti internazionali (Brasile, Francia, Spagna, Cina, India, Vietnam, Polonia)

GRAZIE PER LA VOSTRA ATTENZIONE



Dott. Armando Thrull

Sales Manager CDM Tecnoconsulting
athrull@gruppcdm.it

