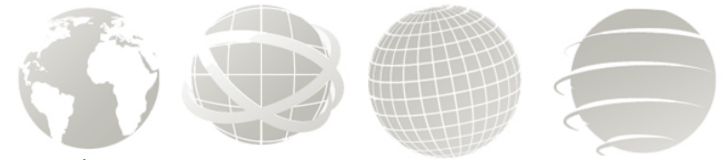
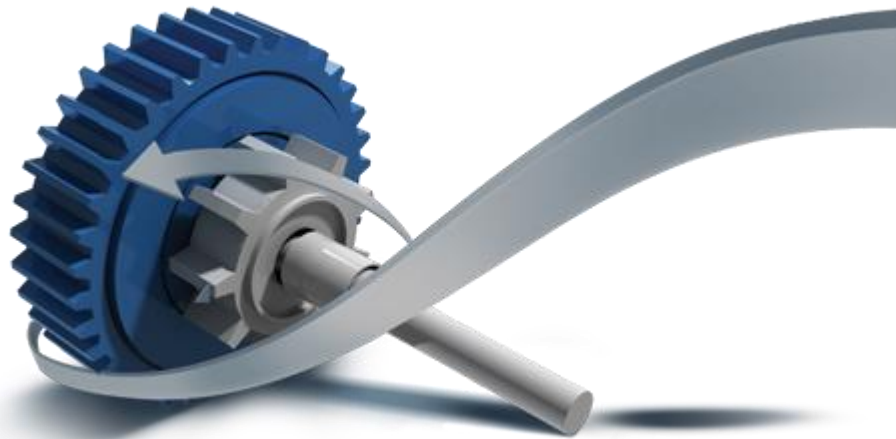


## LA CONFIGURAZIONE DI PRODOTTO

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**

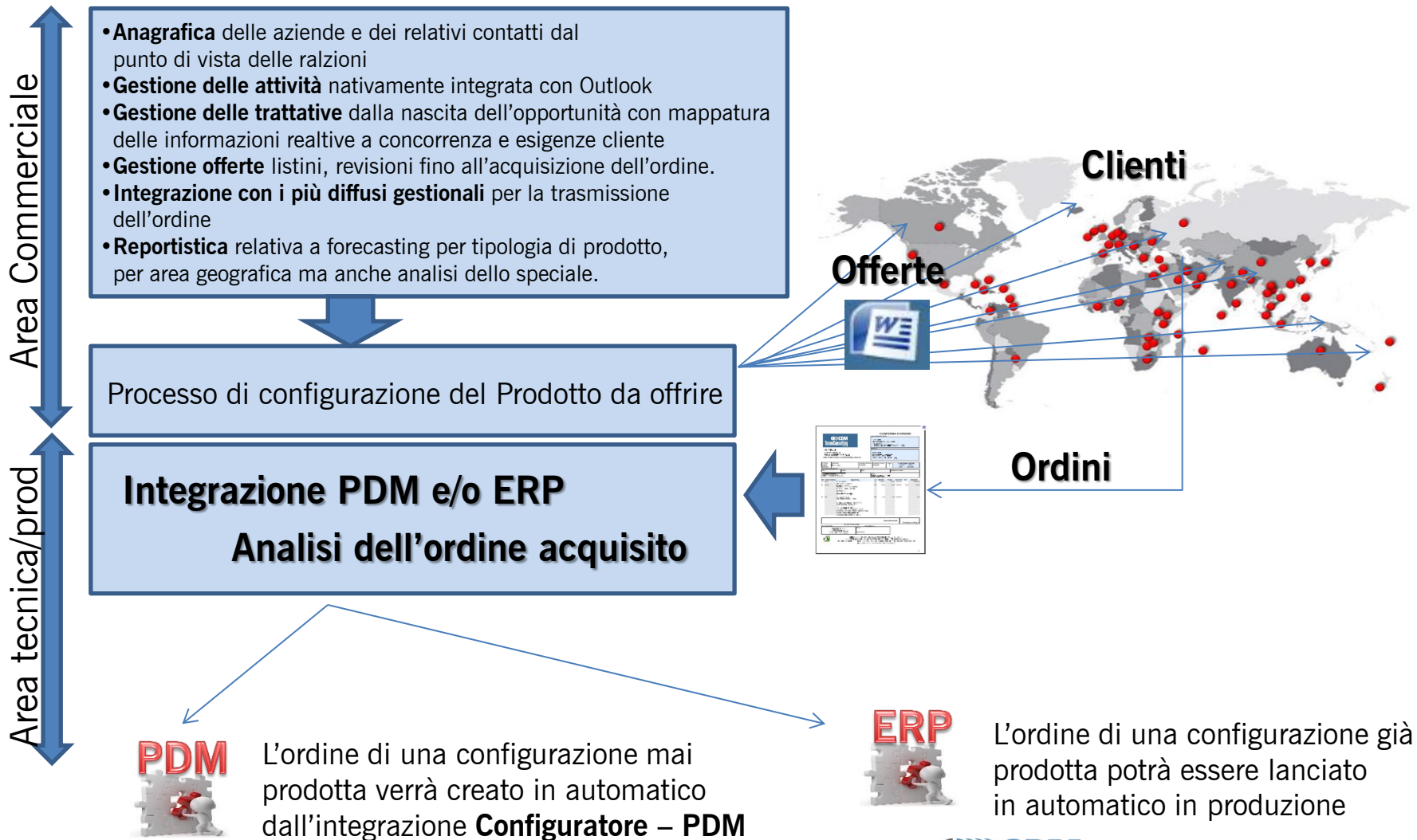


**La chiusura della vendita: il passaggio all'ambiente manufacturing e tecnico**



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

# DALLE VENDITE AL MANUFACTURING

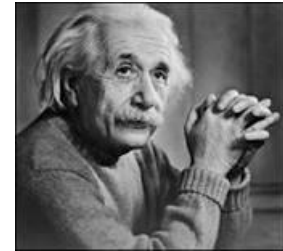


# PROCESSO – LE VENDITE

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

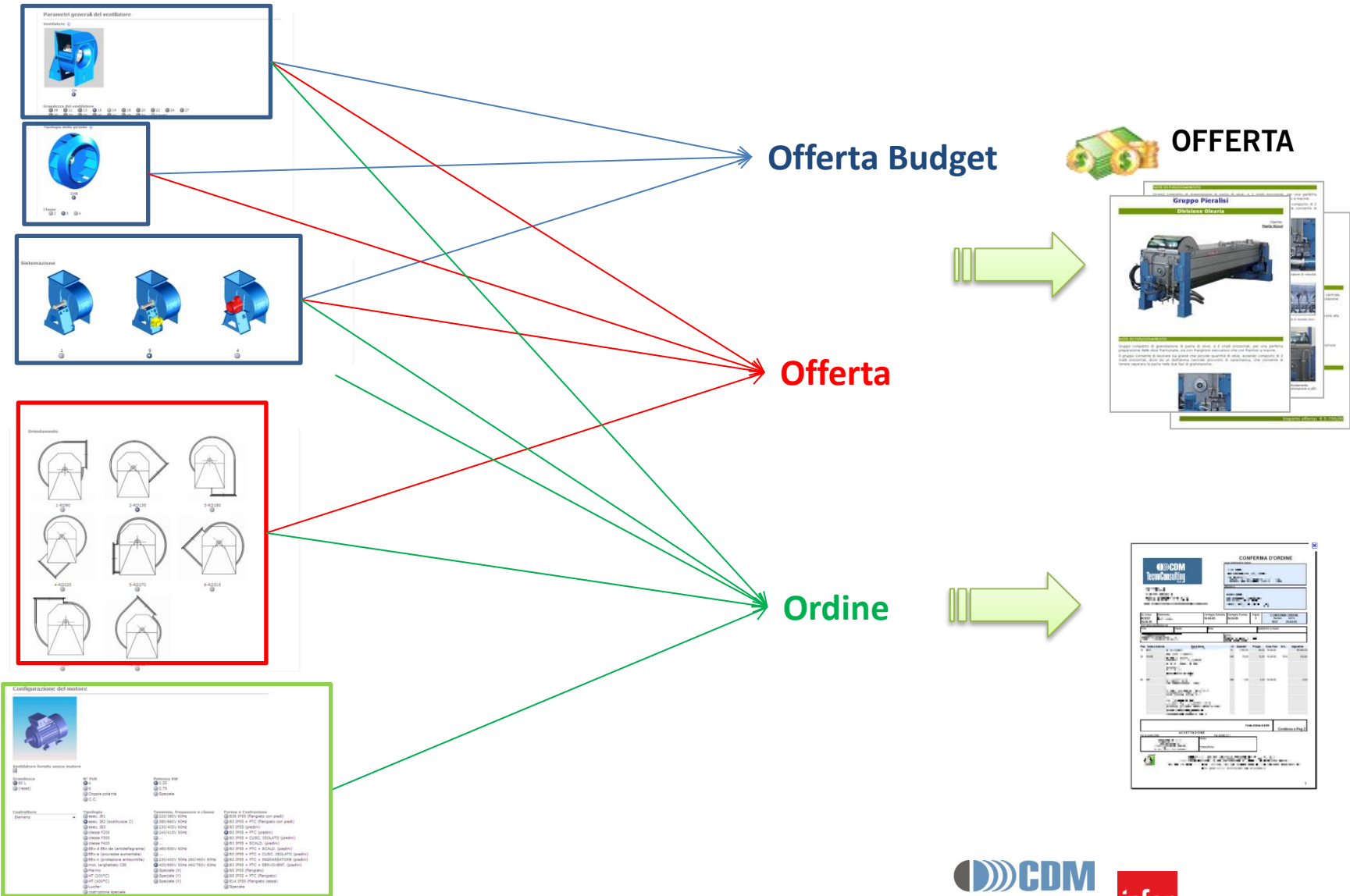


La trattativa commerciale, per sua natura, ha diverse fasi di evoluzione, in alcuni momenti occorre essere **approssimativi ma rapidi** in altri, avvicinandosi alla fase di acquisizione, occorre essere **molto precisi e dettagliati** nella definizione delle caratteristiche della macchina.

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

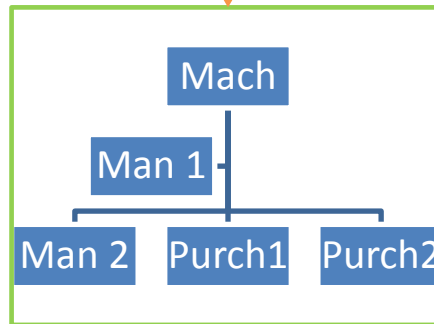
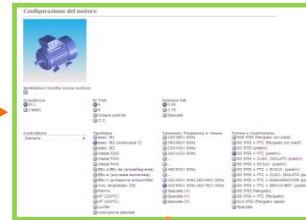


# PROCESSO: IL MANUFACTURING

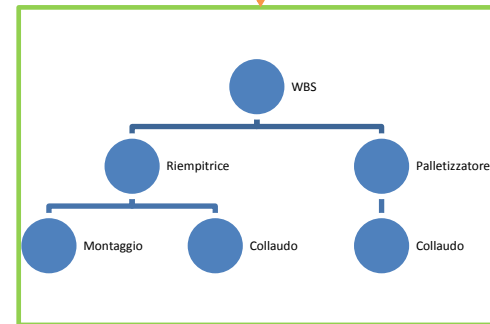
Ordine



Commessa

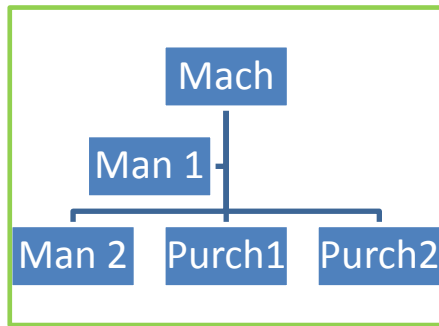


**BOM Configurata/  
Routing**

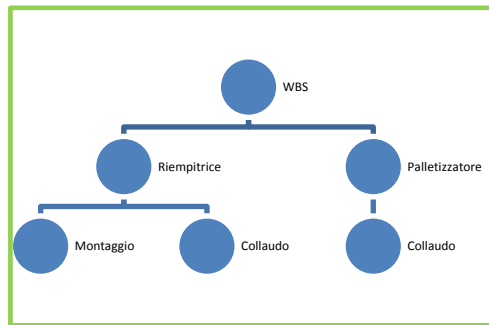
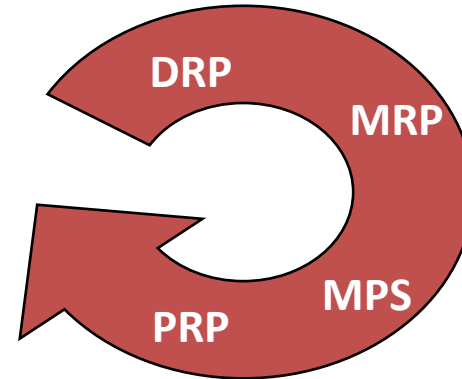
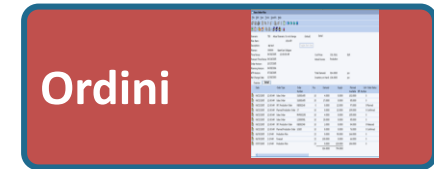


**WBS**

# DALLA COMMESSA ALLA PRODUZIONE



**BOM Configurata/  
Routing**

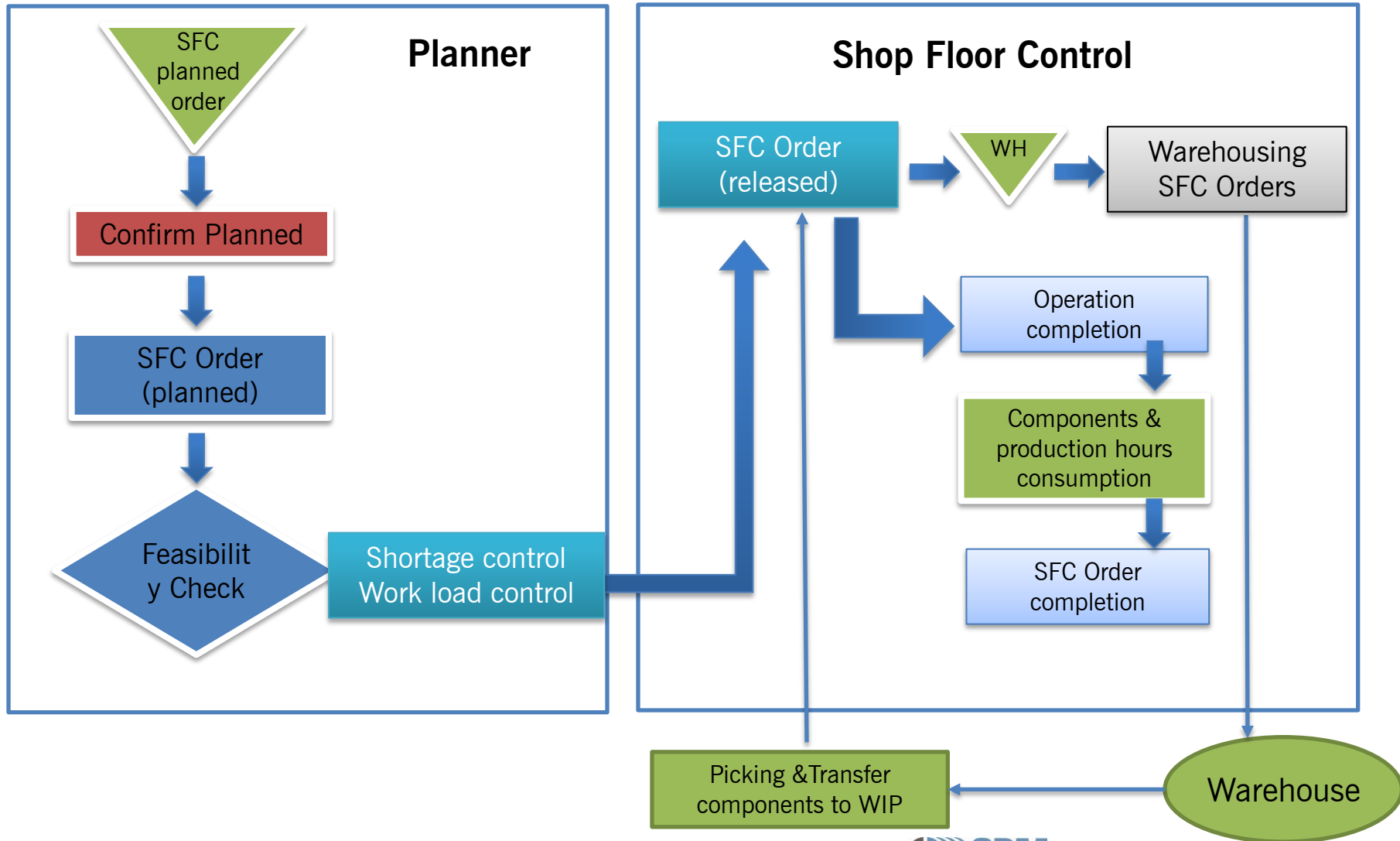


**WBS**





# 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

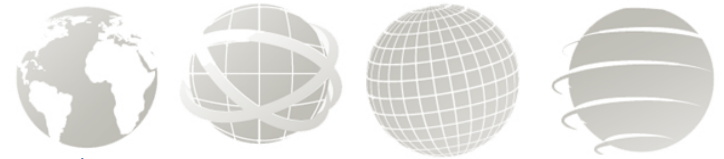


- Gold Channel Partner dal 2006

## 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*

