

L'informatica a servizio del cliente



La ricorrenza è, senza dubbio, una di quelle importanti. Soprattutto per quelle aziende che operano sul mercato tutti i giorni, confrontandosi con realtà come quelle dei gardenisti e dei vivaisti, con le loro problematiche e le richieste, specialmente quando si parla di programmazione e servizi informatici. Sì, perché è di questo che si occupa RP Soft da dieci anni a questa parte. "Offriamo un sistema gestionale altamente flessibile, completo di strumenti informatici tecnologicamente evoluti, che dall'etichettatura indelebile alla gestione della vendita e del punto cassa, fornisce agli imprenditori del settore un valido strumento per il controllo dei costi e il miglioramento delle operazioni di gestione – ci racconta Cristian Pisoni, presidente dell'azienda, durante il nostro incontro –. L'idea di fornire un pacchetto di prodotti e servizi integrati ha premiato la nostra presenza sul mercato, sia con la realizzazione di nuovi impianti, sia con la sostituzione di impianti obsoleti".

D Voi effettivamente vendete un servizio, come è cambiato l'approccio del vostro cliente in questi 10 anni?

R "Di sicuro in questi ultimi 10 anni il rapporto con i gardenisti, principalmente, e vivaisti è notevolmente cambiato. Se alcuni anni fa proporre all'imprenditore del verde un servizio in grado di migliorare e ottimizzare il proprio lavoro sotto il profilo della gestione informatica del punto vendita, era quasi un forzare troppo la mano, oggi l'approccio è notevolmente cambiato. Il cliente sente la necessità di avere uno strumento capace di ottimizzare il proprio lavoro. È diventato indispensabile. Quello che manca ancora, forse, è la volontà di fare investimenti volti alla programmazione per il futuro".

D Tipo?

R "Tipo integrare fin da subito sistemi in grado di gestire la logistica in uscita, le carte fedeltà e le soluzioni web".

D Come si differenzia la vostra clientela in termini di percentuale?

R "Noi lavoriamo principalmente coi garden center, una realtà distributiva che rappresenta circa l'80% del nostro fatturato, mentre il rimanente 20% è assorbito da aziende vivaistiche".

D Quali i servizi principali che offrite ai vostri clienti?

te, siamo in grado di proporre da soluzioni di start up, tipo due posti lavoro – posto cassa e logistica in entrata – con la fornitura di un hardware, di un software e di un registratore di cassa; fino a soluzioni e strutture più avanzate, con più postazioni di lavoro e innovativi sistemi gestionali".

D Il costo?

R "Per quanto riguarda la fase di start up con poche migliaia di euro è possibile realizzare un impianto di base. Poi, naturalmente, dipende dal numero di strumenti e dal livello tecnologico richiesto".

D E come si è evoluto il sistema di etichettatura?

R "Mentre in passato l'etichetta era considerata fondamentalmente uno mezzo di lavoro, oggi con gli innovativi sistemi di stampaggio, l'etichetta, in molti casi si trasforma in un vero strumento di marketing, tanto da prendere il posto del tradizionale packaging".

D Soluzioni future?

R "Noi, per esempio, stiamo lavorando per implementare e migliorare soluzioni integrate con le nuove tecnologie: interfacciare il gestionale del cliente con i moderni strumenti informatici, tutto tramite il web".

D Per quanto riguarda la fornitura di servizi gestionali, vale di più, in termini di fatturato, la vendita del prodotto o l'assistenza?

R "In termini di fatturato ovviamente vale di più la vendita del prodotto sistema gestionale in quanto determina la continua crescita della nostra azienda nel settore. L'assistenza è però fondamentale nel creare il valore aggiunto che diamo al nostro software gestionale e contribuisce a stabilire un vero e proprio rapporto di partnership con i nostri clienti".

D La crisi di questi ultimi anni, secondo lei, ha colpito pesantemente anche il settore del gardening?

R "Il difficile problema congiunturale dell'ultimo periodo ha sicuramente influenzato anche questo settore. Ed è proprio in questi frangenti che un gestionale efficiente gioca un ruolo fondamentale nel controllo di gestione che più che mai deve essere attento e puntuale".

D C'è concorrenza tra le aziende che offrono sistemi informatici?

R "La concorrenza c'è anche se non sono molte le aziende che operano in questo stesso nostro settore. Sicuramente la concorrenza è fonte di stimolo per migliorare i servizi offerti".

Così RP Soft festeggia i suoi primi 10 anni. Il bilancio positivo di un'azienda che è diventata uno dei punti di riferimento del garden center. Il futuro? Interfacciare sempre più il gestionale con i moderni strumenti informatici, tutto tramite il web

COLLOQUIO CON CRISTIAN PISONI
DI FRANCESCO TOZZI



UNA NUOVA VESTE

RP Soft ha presentato il nuovo sito web, www.rpssoft.it, rinnovato sia nella veste grafica che nei contenuti. In particolare il visitatore potrà consultare un'area prodotti completamente rinnovata nella presentazione soprattutto per quanto riguarda le etichette e i materiali di consumo. **Inoltre è disponibile l'iscrizione alla newsletter "RP informa" tramite la quale ricevere continui aggiornamenti sulle novità di prodotto e sulle tematiche riguardanti il software gestionale e le soluzioni web dedicate al mondo florovivaistico.** Infine, è stata potenziata l'area riservata ai clienti RP Soft all'interno della quale i clienti in possesso di username e password possono accedere ai contenuti riguardanti il download del software e dei driver delle stampanti utilizzate dal sistema gestionale OK!. Quest'anno, inoltre, l'azienda celebra **10 anni di attività** e lo fa anche con una campagna pubblicitaria su riviste di settore e sul web.