

OmniPet

Gestire, organizzare, analizzare, comunicare.
Il partner tecnologico del settore pet.

FACCIAMO IL PUNTO.

L'ESIGENZA

Gestire ogni aspetto dei punti vendita. Riunire in un **unico spazio** i dati provenienti dai negozi fisici e dai canali digitali e trasformarli in informazioni concrete. Costruire relazioni con i propri clienti e raccontare la propria azienda.

LA SOLUZIONE

Un sistema integrato che raccoglie le informazioni e riunisce le fonti di dati in un'unica piattaforma per **controllare l'attività e seguirne l'evoluzione quotidiana**. In questo modo è più semplice *prendere decisioni* di business e *definire una strategia* mirata.

I BENEFICI

La possibilità di integrare il sistema fisico con quello digitale, automatizzare le operazioni, avere una visione approfondita della propria attività e sviluppare soluzioni scalabili, tutto con **un unico interlocutore**.



Meno pensieri, più strategia: *il valore di una soluzione integrata.*

Desideriamo essere il **punto di riferimento** per i nostri clienti e supportarli nella realizzazione di soluzioni tecnologiche personalizzate. In ciascun progetto, coinvolgiamo i diversi gruppi di lavoro in modo da mettere a disposizione dei clienti conoscenze e competenze specifiche.

Lavorare con i clienti dell'ambito pet ci ha portati a comprendere le dinamiche di un settore in continua crescita. Col tempo, grazie anche alla **collaborazione con i nostri clienti**, siamo riusciti a sviluppare le competenze necessarie per costruire **progetti che uniscono informazioni e dati provenienti da sistemi diversi**.

Gli obiettivi del nostro lavoro sono:

- *semplificare* la gestione del punto vendita, della farmacia veterinaria e del negozio online;
- *integrare* in un unico progetto gli strumenti necessari ad una efficace gestione del proprio business: dalle etichette elettroniche alle tessere fedeltà, dalla gestione di magazzino con terminali PDA all'analisi dei dati;
- *accompagnare* i nostri clienti nella comunicazione tramite sistemi di marketing automation, programmi loyalty e campagne di comunicazione digitale e non.

GESTIRE.

Il gestionale aziendale anche in cloud.

Il gestionale aziendale, integrato con il punto cassa, è il *centro di controllo di ogni attività*: magazzino, vendite, contabilità, presenze e organizzazione del personale. Gestione elettronica dei documenti, creazione di codifica multipla per i prodotti, gestione stock, gestione listini prezzo, raccolta ordini, riassortimento della merce e inventario: tutto in un'unica piattaforma, anche *in cloud*.



“Dal 2015 Guttadauro Network è per noi molto più di un fornitore: è un partner al quale siamo legati da un solido rapporto di fiducia. L’abilità nell’integrare le diverse soluzioni tecnologiche ha ridotto a zero le problematiche e ci ha permesso di concentrarci sulla conoscenza dei nostri clienti. Oggi possiamo estrarre dai dati informazioni strategiche che ci consentono di gestire le promozioni, soddisfare una clientela esigente sempre più abituata all’acquisto nella GDO e fare analisi per migliorare sia la redditività che la competitività. Aprire un pet shop sembra facile ma non lo è: ci sono problematiche che, per essere risolte, richiedono esperienza e comprensione.”

Alessandro Poli
Amministratore Delegato di Homery Pet Food

ADEGUARE.

Sempre conforme alle normative vigenti.

Grazie allo scontrino parlante, completo di tutte le informazioni, siamo in grado di adeguare la piattaforma alle direttive dell'SSN e degli altri organi governativi. Tra queste rientrano procedure come la tracciabilità del farmaco NSIS, la trasmissione per per la detrazione delle spese nel 730 e la gestione integrata della Ricetta Elettronica Veterinaria (REV).

ANALIZZARE.

I dati diventano strategia.

Raccogliere, visualizzare e analizzare, in un'unica interfaccia, i dati provenienti dal sistema gestionale AdHoc Zucchetti e da fonti esterne (software applicativi, file Excel o altri database). AGA, acronimo di *Analytics Guttadauro AdHoc*, nasce proprio per analizzare i dati della contabilità generale e analitica, i numeri delle vendite, degli acquisti, del magazzino e della gestione del credito. Tutti questi dati, grazie a Microsoft Power BI vengono normalizzati e confluiscono in un unico spazio: l'utente può accedere alla propria area di lavoro, visualizzare e interagire in pochi clic con report e dashboard. AGA valorizza i dati di ogni azienda: è di supporto ai processi decisionali, permette di ottimizzare la gestione interna e aiuta a cogliere nuove opportunità.



“Da anni, Guttadauro Network è un partner di fiducia che ci ha supportati nel nostro percorso di crescita con soluzioni adeguate alle nostre esigenze. È sempre riuscito ad anticipare le nostre richieste ponendo un forte valore aggiunto dato dalla conoscenza del settore e dei processi che lo contraddistinguono.

Insieme a Guttadauro Network, abbiamo ottimizzato l'attività di tutti i giorni aggiungendo costantemente nuovi miglioramenti come, per esempio, la gestione del magazzino con l'adozione dei terminali PDA. L'ultima implementazione è stata lo sviluppo dello store e-commerce integrato con i processi aziendali: questo progetto ci ha permesso di fare un vero salto di qualità. Il prossimo step? L'introduzione di un programma fidelity.”

Raffaele Pisoni
Amministratore Delegato di Molino Pisoni

INTEGRARE.

Online e fisico si uniscono.

L'esperienza d'acquisto è in evoluzione. La parola chiave è *omnicanalità*: gli utenti devono vivere la stessa *esperienza online e offline* in tutti i touchpoint e senza interruzioni nel percorso dall'uno all'altro.

ORGANIZZARE.

I terminali palmari come strumento di lavoro.

In quest'ottica di integrazione, di unione tra fisico e digitale, una corretta *gestione del magazzino* è indispensabile: i terminali palmari diventano lo strumento per il riassortimento dei prodotti, la verifica dei lotti, la data di scadenza e l'aggiornamento delle giacenze. Il tutto sempre sincronizzato con gli ordini provenienti dallo shop online.

RICETTE ELETTRONICHE

Nel progetto si include la possibilità di inserire un sistema integrato legato alle ricette elettroniche.

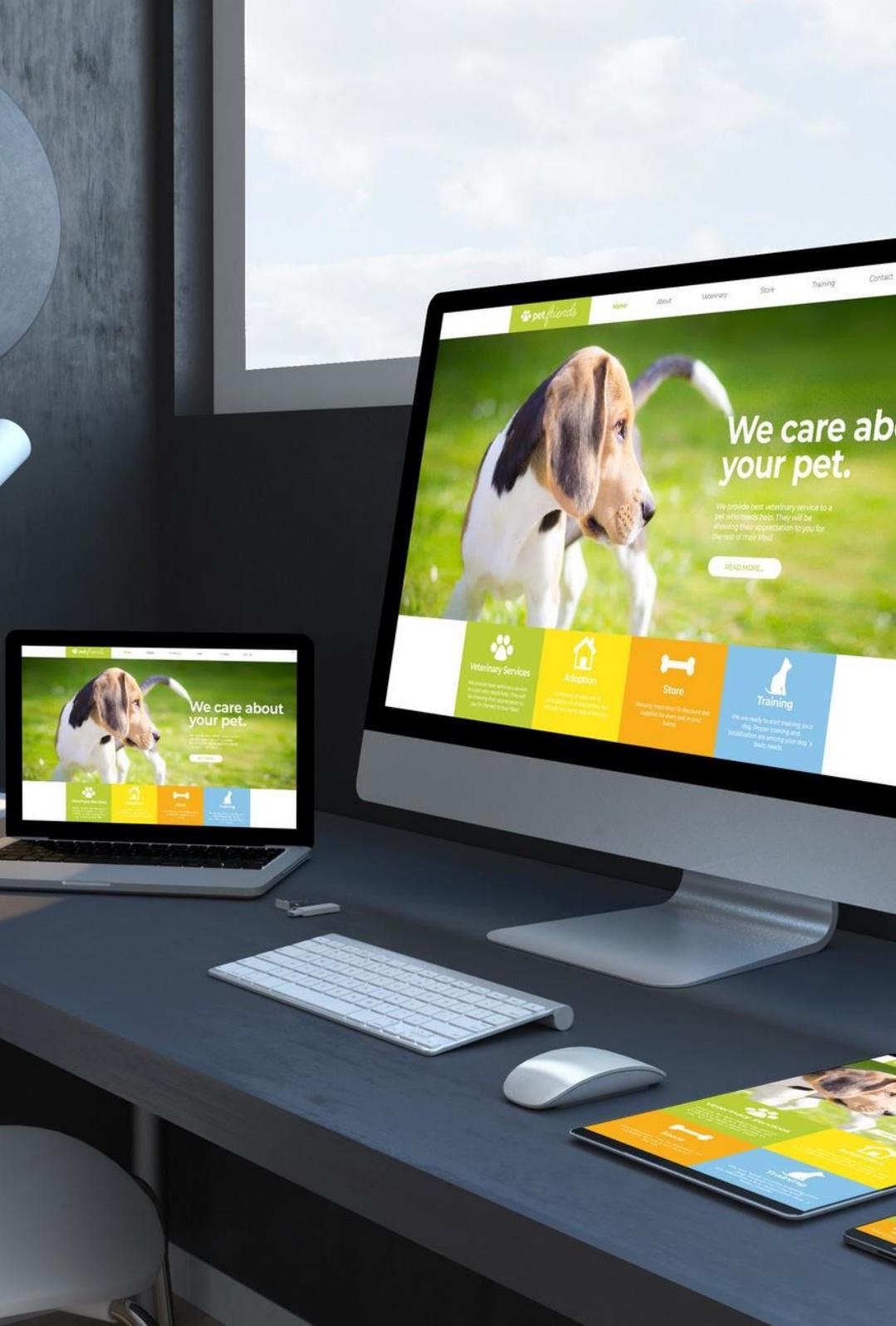
Grazie all'integrazione con il gestionale, ogni articolo si associa alla propria etichetta snellendo così il processo di informazioni che, aparendo direttamente sul display, fornisce informazioni utili alla vendita come descrizione, codice articolo, prezzo, sconto, giacenza, barcode, promozioni, etc...

LOGISTICHE ESTERNE

Soluzioni legate alla gestione dei volumi degli articoli sia esterni che interni all'azienda. Viene studiata una soluzione per gestire il magazzino attraverso palmari portatili (PDA) integrati con software e wms personalizzati aventi l'obiettivo di fornire informazioni inerenti all'arrivo e alla spedizione merce, da e per il magazzino, il tutto volto a garantire una maggiore efficienza ed efficacia.



I nostri progetti fondono fisico e digitale: gestionale e piattaforma e-commerce sono sempre connessi.



FIDELIZZARE.

Le persone sono al centro.

Mettere le *persone al centro*: cosa cercano, cosa provano, come pensano i tuoi clienti? Conoscerli è fondamentale per ogni attività commerciale.

Raccogliere i loro dati, anche tramite app, tablet o totem nel punto vendita, pensare a fidelity card e programmi loyalty, organizzare le informazioni dei clienti, le relazioni che hanno con la nostra azienda e le loro preferenze d'acquisto diventa cruciale: elaborare questa ricchezza di informazioni ci consente infatti di definire un piano di comunicazione su misura.

COMUNICARE.

Rafforzare l'identità del brand.

Immagine coordinata, sito web, e-commerce, social media, e-mail e SMS marketing. Questi sono alcuni dei mezzi indispensabili per instaurare una relazione di fiducia con i propri clienti, raccontare la propria storia, condividere l'esperienza, trasmettere i valori e costruire *un'identità chiara e riconoscibile*, sia online che offline.

“Competenza, disponibilità, professionalità e serietà: caratteristiche fondamentali per approcciare qualsiasi progetto e che abbiamo ritrovato nelle persone che lavorano in Guttadauro Network, con le quali abbiamo pensato e sviluppato una piattaforma e-commerce su misura per noi.”

Carlotta Bianchini
Amministratrice di Biancofarma



Guttadauro Network è il partner tecnologico di aziende e attività commerciali.

Quattro società che condividono idee e competenze e le mettono a disposizione dei clienti nella realizzazione di progetti ambiziosi: a partire da un'analisi accurata degli obiettivi e attraverso la scelta dei canali più adeguati, definiamo la strategia migliore per ognuno.

Insieme alla progettazione di gestionali, infrastrutture IT, software per il CRM e il punto cassa, ci dedichiamo allo sviluppo di siti web, e-commerce e app e curiamo attività di social media marketing, digital advertising e e-mail marketing.

Selezioniamo i migliori partner per garantire il successo di ogni progetto.



Lavoriamo e cresciamo insieme ai nostri clienti.



Collaboriamo con

