

Editoriale San Paolo



3.2 Affermare la leadership

Esigenza di business

Fondata ad Alba nel 1914, la Società San Paolo è un'organizzazione religiosa, attiva in oltre 30 paesi, dedicata alla diffusione del messaggio cristiano nel mondo. L'Editoriale San Paolo costituisce la parte commerciale di tale organizzazione, responsabile del marketing, della vendita e della distribuzione di oltre 120 tipologie di prodotti (libri, riviste, cartoline, video, applicazioni multimediali, ...). I canali di distribuzione sono molteplici (librerie, chiese, organizzazioni religiose situati in cinque continenti ...) e causano talvolta inefficienze e ritardi o errori nelle spedizioni. Per questi motivi, l'Editoriale San Paolo aveva varie esigenze:

- semplificare e centralizzare della gestione degli ordini,
- migliorare l'integrazione tra le forze di vendita, il magazzino e l'amministrazione,
- realizzare una efficace gestione del recupero dei crediti verso i clienti.

Soluzione realizzata

Grazie alla collaborazione con IDM Consulting (Business Partner IBM), l'Editoriale San Paolo ha ristrutturato il flusso dei processi di business utilizzando alcuni prodotti software IBM.

- IBM Content Manager OnDemand for iSeries, che consente di raccogliere i dati aziendali e di ottenere reports riepilogativi ed analitici per poter controllare l'andamento delle operazioni in tempo reale. Inoltre, tale soluzione consente agli utenti aziendali di ritrovare (anche questo in tempo reale) i documenti che hanno generato le informazioni di sintesi.
- IBM DB2, la piattaforma ideale per la memorizzazione dei dati, che dispone di un rapporto prezzo/prestazione molto favorevole.
- IBM WebSphere Application Server, che costituisce la piattaforma infrastrutturale dell'intera soluzione.

Benefici ottenuti

Con la soluzione IBM, l'Editoriale San Paolo ha potuto gestire informazioni precise e sicure con una riduzione di quasi l'80% del tempo necessario. Inoltre, l'Editoriale San Paolo ha raggiunto i seguenti risultati.

- Un semplice, veloce ed in tempo reale accesso a tutte le informazioni.
- Una piena integrazione dei dati con il sistema CRM (customer relationship management)
- Un'interfaccia utente personalizzata secondo le necessità dei differenti reparti e degli agenti di vendita.
- Un controllo effettivo e selettivo degli accessi degli utenti.
- Una notevole ed efficace capacità di archiviazione delle informazioni storiche.
- La possibilità di integrare vari tipi di documenti (.doc/.xls/.pdf) per una rapida ricerca.

Per maggiori info: ibm.com/software/it/eldorado

oppure

**Edizioni San Paolo
Piazza Soncino 5
20092 Cinisello Balsamo (Italy)
Tel. 02.660751
www.paolinitalia.it
sanpaoloedizioni@stpauls.it**

