

Automobili Lamborghini

5.2 Semplificare la rete



L'integrazione di tool IBM Lotus nel portale WebSphere mette il turbo all'efficienza delle concessionarie e alla qualità del servizio.

Esigenza di business

L'efficienza della rete di assistenza e la qualità del servizio al cliente sono fondamentali per vendere con successo qualunque tipo di prodotto: ma lo sono ancora di più se il prodotto appartiene a un marchio di prestigio come Lamborghini. In particolare, nell'era di Internet e della globalizzazione, diventa indispensabile adottare soluzioni di comunicazione integrate, che permettano alle concessionarie di collaborare al meglio sia con la sede centrale che con i rivenditori. Non si tratta di produrre nuove informazioni, bensì di utilizzare le informazioni disponibili in maniera organica e strutturata o, in altri termini, intelligente.

Soluzione realizzata

Questo obiettivo, Lamborghini lo ha raggiunto, grazie alla collaborazione con IBM e con il suo business partner Tecla, utilizzando WebSphere, Lotus Sametime e Lotus QuickPlace per realizzare una intranet aziendale completa. Grazie ad essa, i rivenditori possono effettuare più facilmente gli ordini, mediante un'interfaccia intuitiva, e collaborare tra loro per scambiarsi i pezzi di ricambio dei modelli classici. Lotus QuickPlace, infatti, semplifica la pubblicazione di documentazione online, consentendo di tenere sempre informati tutti i soggetti coinvolti nel business sulle ultime novità introdotte nei processi aziendali.

Benefici ottenuti

L'integrazione degli strumenti di collaborazione Lotus nel portale WebSphere esistente, infine, ha contribuito in maniera significativa alla cooperazione tra le concessionarie e quindi, indirettamente, all'erogazione di un servizio migliore al cliente.

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

**Automobili Lamborghini SpA
Sant'Agata Bolognese (Bologna), Italia**

