



MERCATO
Confermato in Europa
il boom delle vendite
nel 2021

OPINIONI
Scientificamente certo
che il bio è una moda e
non tutela l'ambiente

PSA
Solo i cacciatori
possono salvare il
suinicolo italiano



Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - Autorizzazione numero 30938 Periodica ROC, pubb. mensile, data di emissione 01/04/2022



GAMMA FIEENAGIONE **KUHN** FALCIACONDIZIONATRICI SERIE FC E ANDANATRICI A TAPPETO MERGE MAXX



MERLO
Rivista ex-novo
nei contenuti la
gamma 2022
dei sollevatori
"MultiFarmer"



STEYR
Svelato il powertrain
ibrido di Steyr "Konzept"



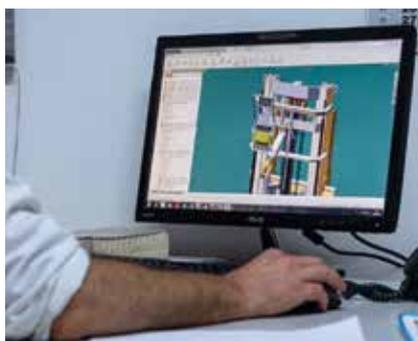
Evoluzione focalizzata

Maggiore efficienza dei processi operativi in un'ottica di ottimizzazione del rapporto tra azienda e clienti. È questo l'obiettivo della transizione digitale recentemente perseguita da Cm attraverso l'implementazione di sistemi avanzati di gestione dei processi logistici e delle relazioni con i clienti

▶ Secondo i più recenti dettami della cultura d'impresa, la digitalizzazione di un'azienda deve passare attraverso un cambiamento dei suoi paradigmi culturali ed economici, transizione da attuarsi mediante l'aggiornamento dei processi interni ed equiparando il valore dei dati a quello dei beni. Digitalizzare un'azienda significa quindi sostituire in maniera rapida e tempestiva l'approccio tradizionale al proprio business tramite esperienze digitali che vadano oltre la semplice adozione delle più moderne tecnologie, coinvolgendo direttamente la cultura, le esperienze e i servizi in un'ottica di condivisione e di inclusione all'interno della comunità aziendale.

Digitalizzazione al servizio del cliente

Proprio tale strategia è quella recentemente perseguita da Cm mediante una interpretazione dei processi di digitalizzazione interna in un'ottica di rinnovamento volto a ridefinire i rapporti organizzativi, procedurali e di gestione. La transizione digitale di Cm si è quindi focalizzata sull'aumento della produttività e sulla soddisfazione dei clienti, con il percorso, i comportamenti e le aspettative di questi ultimi che non a caso sono gli elementi portanti dell'attività della Casa ravennate. Il modo in cui i clienti percepiscono le loro interazio-



ni con l'Azienda non possono però prescindere dall'esperienza dei dipendenti con cui interagiscono e quindi è indispensabile valorizzare anche le competenze delle risorse umane, da sempre l'asset più importante per qualsiasi realtà imprenditoriale orientata al futuro. In tale ottica, i progetti principali su cui Cm si è focalizzata sono stati l'implementazione di un sistema gestionale del magazzino "Warehouse Management System" e l'adozione di una strategia "Customer Relationship Management" per ottimizzare i processi produttivi in un'ottica di maggior supporto ai clienti. Il software "Wms" consente di gestire, coordinare e ottimizzare tutte le attività e le fasi di lavorazione interne, ivi compresi i controlli delle scorte e la gestione delle materie prime, dando luogo a una serie di con-

trolli avanzati in tempo reale che si traducono in una maggior efficienza e tempestività di risposta nei confronti delle richieste dei clienti. Ordini, personalizzazione o assistenza che siano.

Strumento aziendale di ampio respiro

A tale obiettivo guarda peraltro in maniera specifica il sistema "Crm", "Customer Relationship Management". Aiuta a semplificare le relazioni con gli utenti finali, dal marketing alle vendite fino ai servizi post vendita, integrandoli in un unico strumento accessibile da tutti i reparti aziendali in modo che chi si rivolge a Cm, indipendentemente dal motivo contingente, abbia un supporto sempre più accurato e dedicato. Di fatto un'evoluzione digitale con al centro l'essere umano, fedele a un imprinting imprenditoriale che vede la tecnologia come un asset irrinunciabile per ogni azienda che voglia mantenere il proprio vantaggio sui competitor e allo stesso tempo rendere più proficua la propria relazione con i clienti, ma comunque solo uno strumento al servizio delle competenze umane e non un qualcosa che si sostituisca a loro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ulteriori informazioni ai siti
www.cm-elevatori.it/
www.macchinetrattori.info/category/focus

Movimentatevi!



CM srl - Lugo (RA) Italy
www.cm-elevatori.it

cm 
Excellence in motion