

Sait porta sul cloud il sistema di back-office e loyalty

Con la soluzione in cloud Di.Tech, il consorzio di cooperative trentine ha centralizzato la gestione dei punti vendita. Marketing online e pagamenti in mobilità, i prossimi passi



Sait (www.cooperazionetrentina.it) è il consorzio di cooperative di consumo delle valli trentine, che aderisce a Coop Italia e svolge la funzione di centrale commerciale per l'erogazione di servizi alle 80 famiglie cooperative del Trentino. Tra i principali servizi che offre ci sono l'acquisto e la distribuzione di beni di largo consumo alle famiglie cooperative, la gestione di una rete di supermercati diretti per la vendita al dettaglio, la definizione della politica commerciale per le famiglie cooperative e i servizi di indirizzo e supporto informatico per le famiglie cooperative associate. Oltre a queste ultime, la rete di vendita comprende 400 punti nel Trentino Alto Adige e punti di servizio nelle province limitrofe.

INNOVAZIONE PER IL TERRITORIO

«Sait, azienda fondata nel 1899, ha come missione la fornitura di merci e servizi di

qualità al prezzo più competitivo» – spiega a *Data Manager* **Franco Corradini, direttore dei sistemi informativi e organizzazione di Sait**. Il consorzio si è dotato di un sistema di punto vendita in cloud, realizzato dalla società **Di.Tech** (www.ditechonline.it), specializzata nei sistemi informativi e nella consulenza strategica e operativa nel segmento della distribuzione. Si tratta di un progetto di centralizzazione del sistema di back-office del negozio e dei servizi di carta fedeltà su cloud, che comprende anche la razionalizzazione delle barriere di cassa nei supermercati. «Sino a pochi anni fa l'architettura informatica di un retailer era basata su applicativi distinti tra la centrale e i punti vendita – prosegue Corradini. «Con la disponibilità di connettività performante e sicura, le aziende hanno capito che è possibile un ritorno ad architetture centralizzate che consentono la gestione delle merci e la relazione con i soci e clienti in tempo reale. Spostando in cloud pezzi del sistema informativo, diminuisce la complessità da presidiare e ci si focalizza maggiormente sul business».

ESIGENZE E NUOVI SERVIZI

Il sistema implementato da Di.Tech ha abilitato le funzionalità di un network ad alte prestazioni e affidabilità, in cui Sait è l'hub principale mentre i negozi rappresentano i punti di accesso remoto. Tra gli altri vantaggi, la nuova soluzione permette di inte-

grare i sistemi di automazione e servizio al consumatore presenti in negozio con il sistema cloud per quanto riguarda le etichette elettroniche sugli scaffali, i distributori automatici, i sistemi di self scanning, di self checkout e la consegna a domicilio. Viene inoltre abilitata una migliore integrazione tra il canale di e-commerce e il sito di servizio al consumatore (www.coopacasa.it - www.laspesainfamiglia.coop).

OBIETTIVI E SVILUPPI FUTURI

«Abbiamo come obiettivo la diffusione della soluzione **More** su tutta la rete delle cooperative socie e l'avvio di attività di marketing che sfruttino l'architettura online, in particolare promozioni contingentate e gestione evoluta del catalogo premi» – prosegue Corradini. «La collaborazione con Di.Tech è molto importante per Sait. Da anni, lavoriamo a stretto contatto in ottica di vera partnership. Apprezziamo soprattutto la capacità di Di.Tech di farci evolvere gradualmente inserendo nuove applicazioni in sostituzione di quelle "obsolete", e di essere sempre da stimolo, proponendo il livello di innovazione più adatto al nostro contesto». Per noi il digitale è un'opportunità, ma anche un obbligo. In molte realtà periferiche, infatti, se chiude il punto vendita della cooperativa, il paese muore. Anche in queste situazioni vogliamo continuare a esserci e le tecnologie possono essere un valido supporto».

DM

L'innovazione che fa crescere il territorio. Centralizzazione del sistema di back-office e dei servizi di carta fedeltà su cloud. Meno complessità e più controllo sui processi