

IL CRM per le aziende vitivinicole: E-Business Suite, poliedrico e versatile

scritto da Emanuele Fiorio | 6 Dicembre 2022



ENONAUTILUS
E-BUSINESS SUITE

[Enonautilus E-Business Suite](#) è il CRM (Customer Relationship Management) specificatamente progettato e realizzato per fornire un supporto alle **aziende del comparto agri-food, agrituristico e vitivinicolo**.

Un software che nasce con **obiettivi chiari**:

- Aiutare le aziende agricole e vitivinicole a crescere, ottimizzando la comunicazione, la vendita diretta ed il rapporto con aziende e contatti;
- monitorare l'evoluzione degli affari in corso consentendo così una analisi maggiormente efficace ed in tempo reale sulle prestazioni della azienda;
- fornire un'interfaccia completamente customizzabile in grado di mettere a proprio agio e venire incontro alle

esigenze di qualsiasi tipologia di utente, senza forzare nessuno a cambiare le proprie abitudini.

Una tecnologia capace di fidelizzare i clienti e far **crescere il valore delle vendite di vino ed anche le entrate derivanti dalle attività di accoglienza ed enoturismo**. Il **“Modulo Turismo”** infatti garantisce un completo strumento per la promozione e la gestione delle attività turistiche: dalla cena in vigna all'aperitivo fra gli ulivi fino all'evento fieristico.

Uno strumento fondamentale per gestire attività di vendita grazie ad un **accesso “multi-utente”** che non prevede alcun limite nel numero di utilizzatori e nessuna variazione di prezzo al crescere degli utenti, come evidenzia **Augusto Faglia, COO di Vanilla Innovations**: “Quasi tutti i software in commercio sono multi-utente ma presentano un prezzo che lievita in base al numero di utilizzatori. Noi abbiamo fatto una politica di prezzo molto semplificata, **non ci sono limiti di utenti ed il prezzo non aumenta** in base al numero degli utenti che lo utilizzano”.

Inoltre il CRM è **“multi dashboard”** cioè **permette una visione riepilogativa** delle vendite, delle prenotazioni, dell'andamento per regione, delle performance del team e molto altro.

Enonautilus E-Business Suite gestisce le vendite dirette fatte in azienda con scontrinazione elettronica (in caso di utente privato) gestita direttamente dal sistema ed è fornito di un **sistema di preventivazioni** dedicato al B2B che dalla realizzazione del preventivo arriva fino alla creazione della fattura elettronica e termina con la spedizione della copia di cortesia. “La nostra Suite **semplifica la produzione documentale** che si rivela spesso caotica” sottolinea Faglia, “perché il sistema consente **l'automazione di tutto il processo, dall'inserimento del prodotto fino al pagamento**”.

La piattaforma è pensata per monitorare e sviluppare le **relazioni con i clienti**, attraverso un nuovo tool che **registra ed organizza logicamente tutte le interazioni** effettuate con aziende e contatti, tracciando le esperienze online e offline. Il software in aggiunta fornisce una **visione chiara delle opportunità per poter definire strategie di marketing** e comunicazione maggiormente targettizzate, mirate e precise.

Il CRM è in grado di **automatizzare le operazioni di marketing più semplici (via WhatsApp, SMS, Telegram ed email)** che comportano, ad esempio, l'invio di un messaggio di auguri, di ringraziamenti per una visita, o l'invio di una email per ricordare un invito o un evento.

La piattaforma contiene anche una sezione dedicata alla creazione, gestione e rendicontazione di **campagne DEM (Direct Email Marketing)**.

Per facilitare l'organizzazione aziendale **Enonautilus E-Business Suite integra diverse funzionalità:**

- un **calendario** dove segnare impegni personali e del team,
- uno strumento completo di **"Scrum board"**, basato sulla divisione dei progetti in più fasi di sviluppo iterative in cui vengono segnati i progressi dal principio fino al completamento,
- un **widget** che permette di **collegare direttamente la sezione contatti del sito web aziendale con il CRM**. E-Business Suite procede a registrare ed organizzare tutte le informazioni e a creare uno storico delle interazioni avvenute con il cliente in maniera totalmente automatica.
- un **plug-in di Outlook** che consente di ottimizzare e **razionalizzare l'invio e la ricezione delle mail** e le collega direttamente con l'anagrafica del cliente.

Secondo Faglia, lo scopo è quello di di semplificare l'organizzazione e la gestione del proprio lavoro e di quello del team, "Il nostro CRM permette di lavorare sulla

valorizzazione ed il monitoraggio del singolo collaboratore o di un team all'interno dell'azienda, tracciando l'intero percorso di sviluppo e completamento dei progetti assegnati".

In sostanza Enonutilus E-Business Suite presenta una **serie di strumenti e funzioni che permettono alle aziende vitivinicole di:**

- aumentare la produttività,
- agevolare la collaborazione fra persone e team,
- automatizzare le attività più ripetitive,
- ottimizzare le attività di incoming turistico,
- migliorare i servizi offerti ai clienti.

Creare il tuo account ed evolvi il tuo business con E-Business Suite: <https://app.enonutilus.com/sign-up>