



CASE STUDY

OBIETTIVO

L'azienda, per commercializzare i prodotti, si appoggia ad una rete di distributori che riforniscono la rete dei gommisti. Il gommista, per accedere al catalogo pneumatici e poterli quindi vendere, deve essere affiliato a Falken.

Falken aveva la necessità di uno strumento in grado di gestire in maniera dinamica il processo di affiliazione, perché il sistema di gestione originale non era automatizzato.

SOLUZIONE

Welol ha creato un'applicazione che permette la gestione del processo di affiliazione e della meccanica legata al programma loyalty del trade.

Il sistema incrociando i dati provenienti dalla gestione automatizzata delle varie fonti di informazione legate alle singole attività è in grado di generare della documentazione di reportistica. In questo modo è possibile monitorare l'andamento del programma di affiliazione e il volume di vendita dei prodotti permettendo così di strutturare un sistema premiante sia per la rete di rivenditori affiliati che distributori.

FALKEN

PRODUZIONE PNEUMATICI

Falken è una azienda produttrice di pneumatici per autovetture che fa parte del gruppo Sumitomo Rubber Industries (SRI), colosso giapponese con una tradizione plurisecolare nel mondo degli pneumatici.



TECNOLOGIE

- NET Core 3.1
- Servizi PaaS Azure
- Integrazione con Adobe Sign e Sendgrid.