

Caro Collega ci siamo!

Dopo mesi di programmazione, demo e confronto con le Industrie siamo finalmente ai nastri di partenza con il progetto BoomerApp.

Lo scoglio iniziale è stato superato, la parte ambientale e tecnica che ci preoccupava maggiormente è stata completata, tutti gli elementi sono stati caricati da zero sulla piattaforma e le gerarchie sono state effettuate.

Ora inizia una seconda fase che speriamo ci porti al più presto ad essere online, consapevoli di trovare altre insidie che cercheremo di gestire lungo il tragitto, back to back, fianco a fianco, in maniera costruttiva, sicuri di un vostro sostegno come sempre è stato negli anni.

Nella seconda fase che ci proietterà verso il rilascio della release di BoomerApp ufficiale, procederemo in tre differenti momenti con lo scopo di far metabolizzare tutti i passaggi sia agli Associati che alle Industrie, cercando di capire se su larga scala possano esserci degli errori di sistema.

Quindi procederemo in quattro diversi momenti come riportato di seguito:

- Step 1 (Adesione Socio alla fase Test)
 - I distributori che hanno già aderito al progetto ICECUBE verranno invitati ad iscriversi a BoomerApp tramite una mail di amministratore di sistema. L'associato dovrà tramite il link creare un username e password e **conservarli accuratamente**. Una volta creato il profilo, l'associato potrà entrare nella propria "Dashboard" e controllare se le Industrie trattanti sono state agganciate correttamente. **Attenzione le credenziali saranno personali, il Consorzio non può né conservarle né tantomeno recuperarle, sarà compito dell'Associato custodirle. Questa procedura durerà 10 giorni dal momento in cui verrete invitati e servirà come prenotazione alla fase di test sperimentale. Superata la suddetta data si procederà allo step successivo.**

Per coloro che non riusciranno ad autenticarsi in questa fase, potranno comunque farlo successivamente rischiando però di non essere inclusi nella fase iniziale di test.
- Step 2 (Adesione Manager Industria)
 - Allo stesso modo verranno invitati i referenti delle Industrie a potersi iscrivere sulla piattaforma, in modo da controllare se tutti gli Associati sono stati regolarmente agganciati alla propria Azienda. Il Manager dell'industria una volta creato l'account potrà monitorare: gli Associati trattanti, i canvas grafici, una statistica macroeconomica di vendita e un saldo di tutte le attività. Attenzione l'industria non leggerà mai il riferimento del Pdv dei vari associati, bensì un macro-dato sviluppato su area geografica (Cap - Provincia - Città)
- Step 3
 - Gli associati che aderiranno alla fase test (nei 10 giorni di termine di cui sopra), completando il proprio profilo, dovranno a loro volta far registrare i vari punti di vendita serviti, allo stesso modo con cui si è registrato. All'associato basteranno pochi passaggi per poter connettere il punto vendita iniziale, e il sistema permetterà ad ogni socio di monitorare in qualsiasi momento, il pacchetto clienti in modo da sollecitare i Pdv che non si sono ancora registrati. Trattandosi di una fase test blinderemo il sistema, permettendo ad ogni Associato di caricare pochi PDV in modo da poter effettuare un test sistemico su numeri iniziali più bassi. La gestione del cliente, la relativa registrazione sarà strettamente legata all'Associato. **Il Consorzio esclude ogni responsabilità su errori di registrazione o smarrimento delle credenziali di accesso.**

- Step 4 (Canvas on-line)
 - Contestualmente alla presa in carico delle iscrizioni dei PDV, verranno caricati i Canvas sulla piattaforma BoomerApp, in modo tale che i punti di consumo iscrivendosi, possano già consultare le offerte e pre-ordinarle al proprio distributore. Sarà compito della sede del Consorzio Di.al. inserire le promozioni precedentemente condivise con le Industrie.
- Step 5 (Apertura dei codici)
 - Superata la prima fase test, e verificata la stabilità di sistema si potrà procedere con gli inviti completi.

Note: BommeApp è un prodotto innovativo e senza dubbi ambizioso per il Consorzio Di.AL. Il progetto non è da intendere come e-commerce o piattaforma on-line di acquisti, bensì si propone di essere un'amplificatore promozionale capace di mettere in connessione tutta la filiera commerciale. La gestione degli ordini, le relative consegne e la parte amministrativa (fatture e credito) riguarderanno il Distributore, mentre le liquidazioni delle promozioni saranno gestite dal Consorzio, previo consuntivo dati di vendita (Sell-Out) con il sistema ICECUBE.

Eventuali altre forme pertanto non saranno prese in considerazione.

Siamo sicuri di poter portare avanti questa nuova sfida, partendo con il passo giusto e contando sul vostro prezioso aiuto. Ogni passaggio sarà fondamentale così come i ruoli.

“Il miglior risultato si ottiene quando ogni componente del gruppo fa ciò che è meglio per sé e per il gruppo...”
(John Nash - A Beautiful Mind)

Vincenzo Caso
Presidente

Consorzio Di.AL.

V.le G.Douhet 15 - 81100 Caserta

M: dial@consorziodial.com

C: +39 331681 9257

T: 0823 460520

NOTE LEGALI

Comunicazione privata riservata agli associati del Consorzio Di.AL.
E' SEVERAMENTE VIETATO copiare/diffondere tale documento e/o comunicare i suoi contenuti a terzi.