



DOCUWARE AUTHORIZED PARTNER CASE STUDY

Real Document Solution, Villasanta (MB)

Dal 1995 Real Document Solution è specializzata nella fornitura di progetti di gestione documentale e workflow automation. Grazie alla loro focalizzazione su questo mercato, e alla tecnologia usata è oggi una delle aziende leader di riferimento.

„DocuWare è per il mercato italiano una soluzione semplice ed intuitiva. Noi siamo focalizzati su questa soluzione dal 1995, e devo dire che grazie al supporto che riceviamo dal Regional Sales Director stiamo ottenendo risultati veramente incredibili.“

——— Dr. Simone Leorato,
Direttore Vendite,
Real Document Solution

Dati

PAESE
Italia

IMPLEMENTAZIONE
Cloud | On-Premises

PARTNER DOCUWARE DAL
1995

LIVELLO PARTNER
Platinum

PROGETTI DI SUCCESSO (TOTALE)
30

FATTURATO (2023)
700.000 €

Con soli quattro dipendenti, nel 2023 l'azienda italiana ha realizzato un fatturato da capogiro di circa 700.000€, esclusivamente dalla vendita di soluzioni DocuWare e i relativi servizi professionali.

Fondata nel 1995 a Villasanta, vicino a Monza, Real Document Solution è altamente specializzata nella gestione documentale con DocuWare. I clienti target dello specialista di sistemi di gestione documentale (DMS) sono soprattutto medio-grandi aziende operanti nel settore logistico ed alberghiero. La maggior parte dei progetti vengono conclusi in soli otto mesi circa. È un risultato a dir poco eccezionale se consideriamo che la media prevista per i progetti di questa portata è nettamente superiore. Alla base di questo successo vi è prima di tutto la realizzazione coerente di una strategia di vendita studiata nei minimi dettagli.

„Vantiamo una pipeline di generazione di lead altamente qualificati tramite il nostro sito web. Quando un potenziale cliente compila il nostro modulo di contatto o chiede di essere contattato telefonicamente, sa già esattamente cosa vuole. Questo ci consente di portare a termine rapidamente anche i progetti più complessi.“

L'azienda di Villasanta ha ben chiaro l'obiettivo ultimo, già dalla fase di generazione lead: concludere il progetto con successo. I potenziali clienti accedono al sito web attraverso i contenuti digitali, i blog e le newsletter: un esempio virtuoso di presenza sul web efficace e ben organizzata. Grazie a video coinvolgenti e informazioni utili, i visitatori hanno la possibilità di farsi subito un'idea delle soluzioni DocuWare personalizzate e registrarsi virtualmente per

un primo colloquio esplorativo, durante il quale Real Document Solution propone una presentazione di DocuWare non creata su misura per il caso specifico di applicazione, ma comunque piuttosto generale. La regola generale è che la presentazione non superi più di 20 minuti. Una volta comprese le funzionalità di base, il consulente di vendita dà la possibilità al cliente di parlare per almeno 30 minuti al fine di identificare i processi aziendali critici per il progetto. Segue una consulenza sulla base delle informazioni ottenute.



Dr. Simone Leorato, Direttore Vendite

Anche se ogni progetto è unico, gli esperti di vendita propongono la maggior parte delle soluzioni in una versione dimostrativa generale. Qualora ciò non sia possibile per via di esigenze particolari, il consulente presenterà una soluzione personalizzata, tuttavia dedicata a una sola problematica illustrata dal cliente.

Questa modalità non garantisce solo un risparmio di tempo, bensì anche di evitare di perdersi troppo nei dettagli prima della conclusione del progetto. Al termine della consulenza, l'esperto consiglia una soluzione DocuWare Cloud o DocuWare On-Premise, fornendo tutti i dettagli sulle licenze utente e lo spazio di archiviazione. È importante che i prezzi siano indicati solo in relazione ai vantaggi specifici per il cliente, identificati nella fase precedente. Per tutti i partner DocuWare di

successo una cosa è chiara: solo chi conosce i vantaggi legati all'introduzione di DocuWare investirà in questa soluzione.

„Alcuni dei nostri clienti utilizzano ancora la versione on-premise di DocuWare. Tuttavia, la soluzione del futuro è senza dubbio in cloud. Per questo motivo, stiamo cercando di aiutare i nostri clienti a migrare gradualmente a DocuWare Cloud.“

Oltre a un processo di vendita ben strutturato, il partner Platinum italiano presenta un altro punto di forza. Grazie al sistema DocuWare dall'uso semplice e intuitivo, il team di piccole dimensioni è stato in grado di acquisire rapidamente un know-how informatico ampio ed approfondito. Oggi Real Document Solution è dotata di un pacchetto di connettori (API) a cui è possibile ricorrere per collegare a DocuWare un'ampia gamma di applicativi, in modo rapido e con facilità e rendere DocuWare completamente compliant alla normativa italiana.

„Essendo specializzati interamente nella gestione documentale, conosciamo a fondo le esigenze dei nostri clienti target e siamo in grado di soddisfarle in modo semplice e rapido, grazie alle nostre consolidate competenze ed esperienze tecniche maturate sul campo.“

Se si chiede al team da cosa dipende il successo dell'azienda, la risposta sarà sempre la stessa: il supporto fornito da DocuWare. Soprattutto nel 2021, l'azienda ha attraversato periodi di forte calo delle vendite. In quegli anni, i consulenti di DocuWare hanno analizzato la situazione dell'azienda e identificato una forte mancanza di lead qualificati, nonostante l'elevato tasso di chiusura dei progetti. Il sito web aveva molti visitatori, ma solo pochi arrivavano a compilare il modulo di contatto. Con il supporto di DocuWare, Real Document Solution ha completamente rinnovato il proprio sito web. In aggiunta, i partner manager hanno garantito uno scambio di esperienze costante. DocuWare ha una prospettiva globale e sa esattamente quali sono le strategie di vendita, i segmenti target o i casi d'uso che funzionano meglio in ogni Paese. Tutto questo ha permesso a Real Document Solution di adattare le strategie di vendita più performanti per il mercato italiano e di realizzare un aumento delle vendite in tempi brevi grazie al supporto del Regional Sales Director di DocuWare.

Scopri di più: go.docuware.com/partner-autorizzati

DocuWare GmbH

Planegger Str. 1 | 82110 Germering | Germania
+49 89 894433-0 | infoline@docuware.com