



Un' app personalizzabile sta aiutando Bluegrass Materials ad incrementare le vendite e massimizzare il proprio raggio di azione nel mercato.

Penna e Carta.

Questo è il modo in cui Pat Malaney ha fatto business nei suoi 28 anni di carriera, vendendo materiali edili aggregati. “Sono della vecchia scuola” ha affermato Malaney, un sales manager della Bluegrass Materials di Atlanta. “ Vorrei sempre portare in giro il mio pc e scrivere annotazioni. Se ho una chiamata con un cliente che vorrebbe un preventivo, dovrei trascrivere tutto e richiamarlo nuovamente”. Nell’arco di un giorno o due di conversazioni con il cliente, Malaney dovrebbe andare nel suo ufficio, leggere tutte le note e analizzare il caso ovvero la distanza tra la sede del cliente e la cava e solo in seguito emettere un preventivo/offerta. Il tempo speso a fare una quotazione in ufficio, sarebbe stato meglio spenderlo a vendere materiali edili.

Fortunatamente per Malaney, come per ogni altro responsabile commerciale di Bluegrass, l’azienda ha adottato un nuovo e più avanzato modo per fare preventivi in mobilità. Il sistema adottato da Bluegrass è attualmente un app sviluppata da una azienda della Georgia, chiamata Catavolt. L’app è

stata studiata appositamente per il settore edilizia e dà ai team di vendita la possibilità di fornire preventivi in modo veloce, comprendendo il mercato dal punto di vista geografico e acquisendo i dati dei competitors a cui prima non potevano accedere.

“Adesso realizziamo una mappa del progetto e chiediamo al cliente le vie che normalmente attraversa e il proprio indirizzo aziendale” afferma Malaney. “ L’app fornisce automaticamente le informazioni di cui ho bisogno. Per esempio posso vedere quali locations si trovano nel raggio di 12 miglia rispetto alla mia cava, e quali competitors lavorano nel raggio di 35 miglia. Ho un grande vantaggio. Il business dell’edilizia dipende da quanto lontano possono o non possono andare i materiali venduti.

Cercando una soluzione

Malaney, che è in Bluegrass dallo scorso anno quando l’azienda acquisì 4 cave dell’area di Atlanta da Lafarge, ha sviluppato il concetto per un app di settore in Lafarge con il suo collega Cameron Garrett, che è attualmente il direttore commerciale e finanziario in Summit Materials. “ stiamo parlando a proposito del grande progetto nato nel 2012” ha affermato Malaney. “Eravamo seduti davanti al computer e stavamo usando Google maps. Cercavamo di tracciare il nostro raggio di azione e segnalavamo le locations dei nostri competitors. Insieme abbiamo detto: “sarebbe carino se potessimo avere un Ipad e potessimo costruire una mappa e tracciare i nostri lavori con pushpin, in poche parole avere un sistema che ci segnali le distanze per noi”

Jason Teter, un altro collega che lavora per la Vulcan, ha incoraggiato Malaney e Garrett a perseguire questo progetto. Garrett ha fatto un accordo con Catavolt nel 2012 dopo aver selezionato altre 5 aziende, ha affermato Malaney.

Catavolt è stata capace di mostrare alcune idee che coincidevano con ciò che stavamo cercando” ha detto Malaney. “Ci hanno detto che in 48 ore potevamo avere un sistema funzionante”.

Secondo il CEO di Catavolt, George Mashini, l’obiettivo dell’azienda è di aiutare le imprese con progetti che partano da un concetto/idea come quello di Malaney e Garrett di creare un app mobile senza codici e senza doverla adattare al software esistente.

Il Sig. Manaley di Bluegrass sta formulando un preventivo sul suo ipad usando l'app di Catavolt



“Cercando di capire come funziona il business nel campo edile: se permettiamo alle persone esterne di accedere alle informazioni riguardanti il proprio territorio in un determinato momento, li aiutiamo a eseguire il loro lavoro meglio dei propri competitor” afferma Mashini.

“Per troppo tempo le aziende hanno cercato di personalizzare il modo di fare software per il business. Questo non ha senso per me, andare da un venditore, vedere cosa pensa del mondo e cercare di adattare il software in base a questo. È per questo che abbiamo scelto di creare una piattaforma, così possiamo seguire le loro esigenze”.

Team di vendita più brillante

L'app è particolarmente utile per il mercato di Atlanta perché più di 35 cave sono localizzate in questa zona. Quindi c'è un alto tasso di concorrenza.

“Hai davvero bisogno di sapere dove sono le nicchie di mercato” ha affermato. “Questa app mi permette di massimizzare il mio prezzo perché sono a conoscenza dei vantaggi e degli svantaggi dei competitor”. Il competitor può vendere un materiale in un determinato luogo ad un determinato prezzo e lo può fare in minor tempo. L'app aiuta anche Manaley e il team di Bluegrass a meglio realizzare un progetto quando non possono perseguire altre



Rivista PIT & QUARRY, Giugno 2014

La piattaforma Catavolt permette ai produttori edili come Bluegrass di tracciare dei punti su una mappa, segnalando le opportunità vinte e perse e molto altro.

opportunità. “Alcune volte per me non ha senso indirizzarsi ad un'azienda, quando il mio competitor si trova vicino a questa” ha

affermato. “Farò una chiamata all'azienda in questione e fornito un preventivo, ma non avrei il cliente che va nella direzione in cui mi trovo io.

L'app è utile per Bluegrass anche perché mette in evidenza dove i venditori stanno perdendo alcune opportunità. In caso in cui non riesco ad ottenere un lavoro che si trova nell'area limitrofa, potrò dedurre che ovviamente sia il mio raggio di azione che la mia stima di prezzo non sono stati corretti”.

Quindi la prossima volta Manaley farà un'offerta

RECENTI ADOZIONI

La prima azienda cliente di Catavolt è stata Lafarge, ma Bluegrass Materials, Lehigh Hanson, Summit Materislas e Vulcan Materials usano attualmente la piattaforma Catavolt in un form o in un altro.

“Siamo stati fortunati perché tra i primi clienti c'erano alcune delle aziende più grandi del settore” ha affermato George Mashini, CEO di Catavolt. “La gente ha visto un progetto funzionante. Forse ha anche constatato la perdita di alcune offerte, o non erano così positivi di fronte al cliente, considerando che un concorrente sta facendo un giusto preventivo. Questa app dà importanza agli individui all'interno delle aziende e segue le esigenze di rimodellamento del business” ha aggiunto.

allo stesso potenziale cliente, e si aspetterà di vincere quell'opportunità dopo avere fatto gli aggiustamenti necessari.

“Forse la prossima volta che farò un'offerta, indipendente dal fatto se ho vinto o perso la commissione, posso far salire o scendere il prezzo di 10-15 centesimi a tonnellata. Così sarò in grado di ottenere quella commessa”.

In base al modo in cui Bluegrass usa l'app, tutti i lavori, indipendentemente dal fatto che siano stata vinta o persa una commessa, rimangono all'interno del sistema Catavolt per tre anni. Bluegrass può identificare più in profondità le tendenze, afferma Manaley, e l'azienda cancellerà

i lavori dei tre anni precedenti vinti e persi dopo che i tre anni sono trascorsi.

“Il nostro responsabile, titolare Ted Baker, attraverso l’Ipad può tirare su uno qualsiasi dei nostri mercati, guardare uno dei nostri preventivi, quali preventivi stiamo facendo, quali sono le tendenze e quante tonnellate abbiamo ottenuto” afferma Manaley. Tutti quelli che usano l’app possono identificare velocemente le tendenze più estese di costruzione, Mashini aggiunge.



Questa è la prima torre frantoio dei materiali di Bluegrass.

Una cosa del settore che ho visto è che è economicamente in ripresa” dice. “il settore edile è in ripresa e stiamo finalmente uscendo da un periodo di recessione. Le aziende di questo settore quindi stanno constatando che l’attività ha riiniziato a funzionare e stanno vedendo trimestre dopo trimestre una crescita”.

Manaley aggiunge che l’app è abbastanza intuitiva e basta un piccolo training per imparare ad usarla.

“Ricorda, sono della vecchia scuola” dice Manaley. “Questo Ipad, questo sistema, sarebbe sciocco non usarli”

L’app offre allo stesso modo anche altri vantaggi. Ti permette di disporre di diversi strumenti per conversare con i tuoi clienti” dice Manaley. “Posso scaricare tutte le informazioni che necessito insieme ai miei clienti. Se loro lavorano normalmente nella zona est di Atlanta e c’è un altro progetto in atto in quella zona, non possono chiamarmi per avere un preventivo relativo a

quella attività in questione. Posso dire“ hey, perché non state lavorando a questo progetto?”.

Meglio spendere del tempo altrove

Risparmiare tempo è il miglior beneficio che la tecnologia può darti, secondo Manaley. Egli suppone che tra lui e gli altri addetti che precedentemente hanno immesso dati nel sistema, un intero giorno di lavoro è risparmiato ogni settimana.

“In un giorno pieno di impegni , potresti dover fare 10-15 preventivi e se non sai dove sono tutte le locations in questione e sei fuori ufficio, dovrai trovare un posto per usare il tuo pc, fare una ricerca in Google Maps e cercare di fare il preventivo” afferma Manaley. “ Con questo programma, avrai modo di inserire un codice di accesso, schiacciare un pulsante e in tre minuti potrai trovare la location che stai cercando e calcolare la distanza da una cava. Posso stimare il mio raggio di azione”.

L’app è in grado di finalizzare gli ordini, aggiunge, sebbene Bluegrass sta attualmente negoziando questa installazione con Catavolt.

“ Abbiamo un sistema che ci permette in ogni modo di fare preventivi” ha detto Manaley. “Stiamo negoziando con Catavolt un sistema da installare come abbiamo fatto precedentemente in Lafarge. Un ordine può essere caricato da Catavolt nel nostro sistema in 15 minuti e il trasportatore può andare a prendere l’articolo dell’ordine in questione”.

Se questo rinforzo è aggiunto, più tempo può essere risparmiato.

“ Se sei un vero venditore e vuoi visionare le informazioni di un cliente, devi poterlo fare mentre sei da un altro cliente, in barca, a

pranzo, in qualsiasi posto tu sia” ha detto Manaley. “ siamo nati per parlare e abbiamo una grande parlantina. Più condividete tempo con i vostri clienti e più diventate amici”.

Manaley ha stimato che i 10 clienti maggiori rappresentano circa l’80 % del business legato alla forza vendita e le migliori relazioni che intrattiene

PRENDI NOTA:

L’app di Catavolt fornisce le distanze e le tonnellate quotate: lavori vinti e persi e offerte in sospenso.

il team di vendita sono quelle con i più grandi clienti. Quindi meno tempo speso in ufficio, significa più tempo speso insieme ai propri clienti.

“Chiunque faccia parte dei tuoi 10 maggiori clienti è il tuo pane quotidiano” ha detto. “Normalmente è difficile poter incontrare direttamente tutti i propri clienti. Adesso ho la possibilità di far visita anche ai clienti minori”.

Per migliorare ulteriormente la relazione con i piccoli e medi clienti, Malaney ha un'altra idea in testa per Catavolt. “Vorrei presentare un progetto a Catavolt: abbiamo già molti dei nostri clienti all'interno del sistema” ha detto. “Mentre sono in giro per visitare i nostri clienti, mi piacerebbe però poter accedere ad un'altra schermata dell'app e chiamare altri clienti che risiedono nella stessa zona in cui mi trovo. Mi piacerebbe inoltre poter accedere ad una schermata riepilogativa di tutti i clienti dopo aver inserito il pin per l'accesso in sicurezza.

In questo modo Malaney e gli altri possono ottenere maggiori vantaggi da ciascun viaggio.

“Il GPS dell'app mi segue ovunque io vada, così posso vedere e tenere sotto controllo tutti i miei clienti, anche del passato. Se non avessi avuto questa app, avrei dovuto aprire il mio laptop, trovare il loro indirizzo e cercarli in Google Map” ha detto.

Pat Manaley crede che il sistema Catavolt aiuti la Bluegrass a vincere maggiori opportunità e incrementare le tonnellate di prodotto vendute.

Articolo tratto dalla rivista PIT & QUARRY, Giugno 2014.