



## SHARE PARTS NETWORK

COLLEGA PIU' MAGAZZINI IN UN UNICO GRANDE  
MAGAZZINO VIRTUALE



Numero Verde

800.911.945

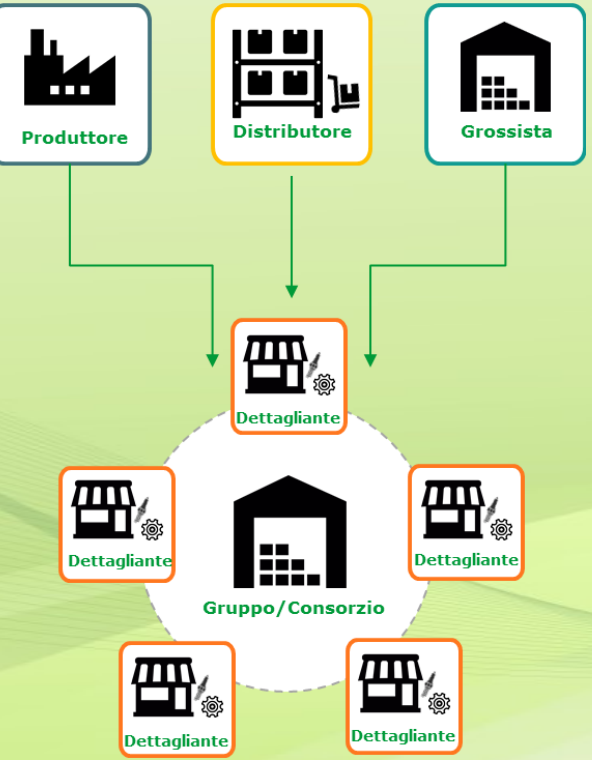
SHARE PARTS NETWORK è una soluzione eMOTORI

CONTATTI: N. verde: 800.911.945 | E-mail: [marketing@emotori.com](mailto:marketing@emotori.com) | Sito [www.eMotori.com](http://www.eMotori.com)



SHARE PARTS NETWORK

La tecnologia per condividere le disponibilità tra più magazzini ricambi.



L'inasprirsi della concorrenza nel settore dei ricambi (*SPARE PARTS MARKET*) sta spingendo gli operatori della filiera ad adottare modelli di impresa a rete per godere dei vantaggi economici derivanti dall'aggregazione con altri partner, rimanendo comunque indipendenti.

Il progetto **SHARE PARTS NETWORK** fornisce il supporto tecnologico e informativo necessario a distributori e dettaglianti, organizzati in consorzi o qualsiasi altro tipo di raggruppamento, per **condividere i ricambi** con più operatori della filiera realizzando un **unico magazzino virtuale**. Condividendo il suo magazzino, ogni soggetto mette i propri articoli a disposizione degli altri membri. L'azienda appartenente al network creato con tecnologia **SHARE PARTS** può così accedere in tempo reale alle giacenze di magazzino dei suoi partner e fornitori.

INTERCONNESSIONE VERTICALE E ORIZZONTALE

Puntare sull'innovazione tecnologica e sfruttare l'aggregazione per superare i limiti dimensionali, rappresenta la chiave di volta per il successo. **SHARE PARTS NETWORK** è sviluppato da **eMotori** a supporto di **modelli di impresa a rete** sia **verticali** (tra partner lungo la filiera intenzionati ad aumentare la propria capacità di innovazione, ottimizzare dell'efficienza dei processi, fidelizzare la clientela e accedere a nuovi mercati), sia **orizzontali** (tra partner "alla pari" che uniscono gli sforzi per acquisire maggiore potere di negoziazione, razionalizzare le giacenze e ridurre le obsolescenze).

GLI STRUMENTI DI SHARE PARTS NETWORK

Mettiamo a disposizione delle reti di imprese un insieme di soluzioni IT innovative per la gestione dei processi e l'interscambio di informazioni tra più magazzini.



Piattaforma E-commerce B2B

Il commercio elettronico tra aziende è oggi indispensabile per essere più rapidi e

precisi nella **gestione degli ordini**, migliorando i flussi che vanno dalla scelta degli articoli all'evasione. Con "Share Parts Network" ogni partner può far visualizzare ai clienti sul proprio E-commerce B2B gli articoli presenti in tutto il network o sceglierne solo alcuni. In base alle esigenze.



Software gestionale eSOLVER per i Motori

Il gestionale verticale integrato nativamente con l'E-commerce B2B, attinge gli articoli e le informazioni da tutti i

partner, per avere dati sempre allineati tra gli applicativi, risparmiare tempo e risorse. L'adozione di un gestionale unico tra tutti i soggetti oltre a massimizzare l'investimento sul software, permette di realizzare la centralizzazione delle informazioni, unificare di procedure e linguaggi ottimizzando dei processi di tutti i membri.



Servizio di fidelizzazione My FAST Net

Attivando My FAST Net, il ricambista fornisce ad ogni autoriparatore che intende fidelizzare, l'accesso al programma in cloud **FAST Officina** ideale per la realizzazione dei preventivi e altri documenti d'officina, la gestione delle anagrafiche e la

consultazione delle banche dati. L'autoriparatore accreditato a My FAST Net sarà abilitato ad effettuare esclusivamente presso il magazzino fornitore la verifica della **disponibilità** dei ricambi, la visualizzazione dei **prezzi personalizzati**, l'invio telematico degli ordini senza mai uscire dall'applicativo con cui sta lavorando.

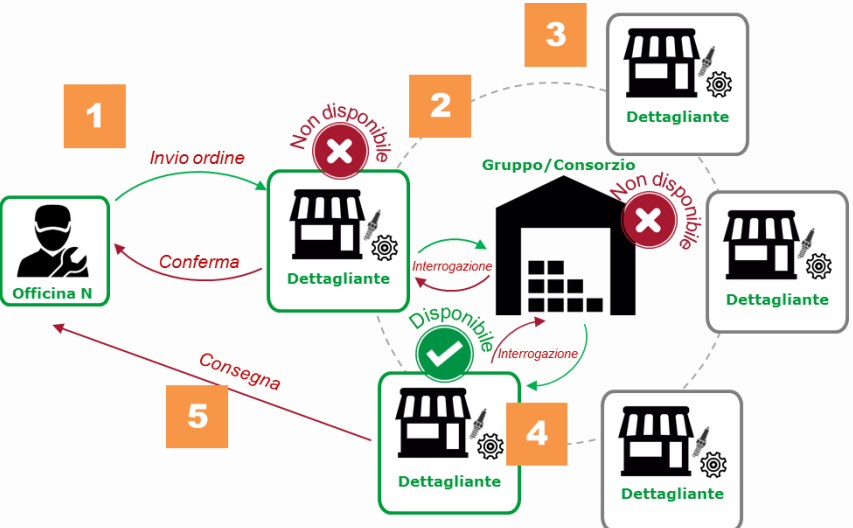
Le soluzioni eMotori sono di volta in volta rimodulate secondo le esigenze rilevate in fase progettuale. Ogni progetto attivato include anche:

- ✔ **Tecnologia Share Parts** per realizzare l'interscambio dei dati tra più magazzini appartenenti allo stesso network.
- ✔ **Supporto consulenziale e know-how** consolidato per rimodulare efficacemente le soluzioni a disposizione secondo le esigenze specifiche dell'organizzazione.
- ✔ **Rete partner** capillare sul territorio nazionale, capace di offrire immediato supporto tecnico e commerciale locale.

OBIETTIVI RAGGIUNGIBILI DALL'ORGANIZZAZIONE

- ◆ Passare da un modello organizzativo basato sull'autosufficienza a un modello di impresa a rete
- ◆ Realizzare forme innovative di interscambio commerciale affini al *drop shipping* ottimizzando le scorte
- ◆ Centralizzare le informazioni definendo una sede generale del pensiero strategico
- ◆ Migliorare e diversificare il servizio offerto alle officine risparmiando sulla gestione degli ordini

| Forme di interconnessione                                                                                                                                                                   | Dettagli die flussi realizzabili                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Interconnessione orizzontale tra partner alla pari</b><br><b>Caso 1</b> – Articolo disponibile in locale                                                                                 | <ol style="list-style-type: none"><li>Il partner/venditore riceve l'ordine dall'officina tramite il suo portale e-commerce B2B.</li><li>Il codice articolo richiesto è <b>disponibile</b> presso il suo magazzino.</li><li>Il partner/venditore evade l'ordine e consegna la merce.</li></ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Interconnessione orizzontale tra partner alla pari</b><br><b>Caso 2</b> - Articolo disponibile in magazzino centrale del gruppo/consorzio                                                | <ol style="list-style-type: none"><li>Il partner/venditore riceve l'ordine dall'officina tramite il suo portale e-commerce B2B.</li><li>Il codice articolo richiesto <b>non è disponibile</b> presso il suo magazzino, ma è gestito come anagrafica.</li><li>L'applicativo consulta il magazzino centrale del gruppo/consorzio, <b>conferma la disponibilità</b> e restituisce all'officina prezzi aggiornati e tempi di consegna adeguati.</li><li>Il gruppo/consorzio (dropshipper) evade l'ordine e provvede alla consegna in accordo con il partner/venditore.</li></ol>                                                                                                                                                                                            |
| <b>Interconnessione orizzontale tra partner alla pari</b><br><b>Caso 3</b> - Articolo trattato direttamente dal gruppo/consorzio, ma disponibile presso il magazzino di uno dei partner     | <ol style="list-style-type: none"><li>Il partner/venditore riceve l'ordine dall'officina tramite il suo portale e-commerce B2B.</li><li>Il codice articolo richiesto <b>non è disponibile</b> presso il suo magazzino, ma è gestito come anagrafica.</li><li>L'applicativo consulta il magazzino complessivo di tutti gli appartenenti al gruppo/consorzio e individua il partner/fornitore (dropshipper).</li><li>Il partner/fornitore (dropshipper) <b>conferma la disponibilità</b> e restituisce all'officina prezzi aggiornati e tempi di consegna adeguati.</li><li>Il partner/fornitore (dropshipper) evade l'ordine e provvede alla consegna in accordo con il partner/venditore.</li></ol>                                                                     |
| <b>Interconnessione orizzontale tra partner alla pari</b><br><b>Caso 4</b> - Articolo NON trattato direttamente dal gruppo/consorzio, ma disponibile presso il magazzino di uno dei partner | <ol style="list-style-type: none"><li>Il partner/venditore riceve l'ordine dall'officina tramite il suo portale e-commerce B2B.</li><li>Il codice articolo richiesto <b>non è trattato</b> dal suo magazzino e nemmeno da dall'organizzazione, ma è gestito come anagrafica da un altro membro del gruppo.</li><li>L'applicativo consulta il magazzino complessivo di tutti gli appartenenti al gruppo/consorzio, individua il partner/fornitore (dropshipper) che tratta l'articolo.</li><li>Il partner/fornitore (dropshipper) conferma la disponibilità e restituisce all'officina prezzi aggiornati e tempi di consegna adeguati.</li><li>Il partner/fornitore (dropshipper) evade l'ordine e provvede alla consegna in accordo con il partner/venditore.</li></ol> |
| <b>Interconnessione verticale con altri partner esterni all'organizzazione</b>                                                                                                              | È possibile estendere il network in verticale, ribaltando gli ordini ad <b>altri attori della filiera</b> partner dell'organizzazione (gruppo/consorzio) quali grossisti, distributori e produttori. Il ricambista potrà così avvalersi delle politiche d'acquisto concordate con gli altri attori della filiera in modo da offrire sempre il minor costo d'acquisto rispetto ai concorrenti locali.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



Schema semplificativo dei flussi relativi al caso 4

VANTAGGI

- ◆ Integrare le giacenze di più magazzini ricambi
- ◆ Offrire ai propri clienti gamme di ricambi più ampie e profonde
- ◆ Ridurre i costi logistici, il valore immobilizzato nelle scorte e il rischio di obsolescenza dei materiali
- ◆ Aumentare del livello di servizio, riducendo il tempo di risposta nei confronti di clienti interni ed esterni
- ◆ Fidelizzare i clienti finali