

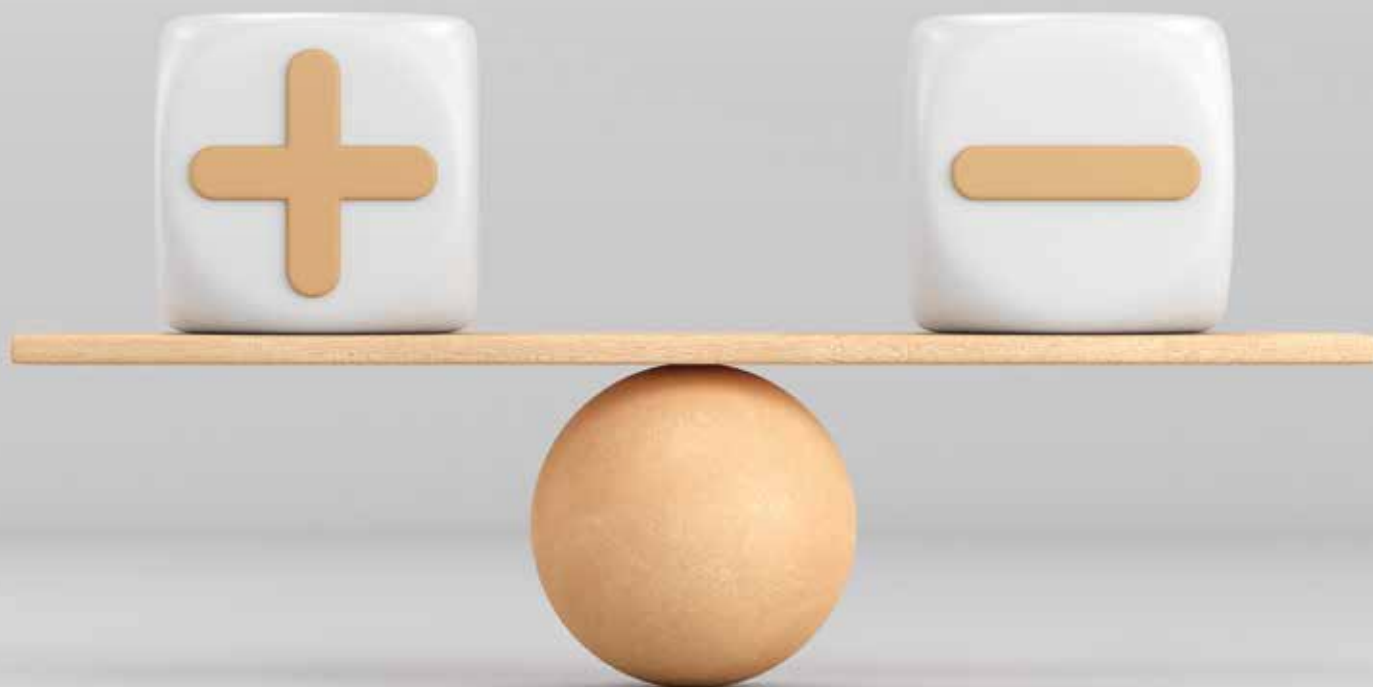
COM.PACK

IMBALLAGGI ECO-SOSTENIBILI

Numero 42

PIÙ IMBALLO = MENO RIFIUTO

(a pagina 22)



RICERCA E SVILUPPO

Effetto barriera 'eco':
tecnologie guidate
da metodo scientifico
e indicatori ambientali
Pagina 17

SPECIALE COSMETICA

La scelta della confezione
'green' è conseguenza
di scelte olistiche
su processi e prodotti
Pagina 38

APPLICAZIONI

Blockchain: la trasparenza
può generare nuovi prodotti
e ridurre gli impatti
ambientali?
Pagina 66

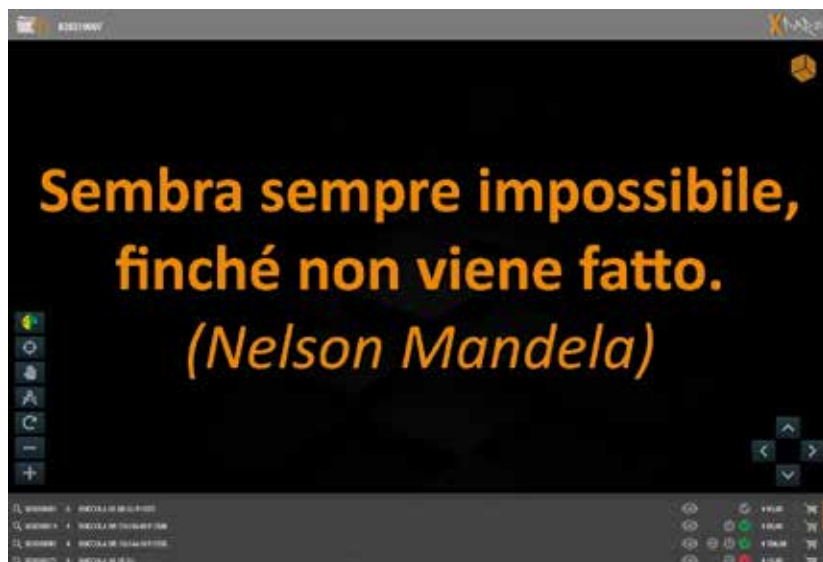
RICAMBI ON LINE: TAGLIO A TEMPI E COSTI

Una recente indagine realizzata da KPMG per conto di Federmacchine ("After sales nel contesto italiano dei beni strumentali") rivela, tra i numerosi dati emersi, che l'incidenza del fatturato generato dai servizi customer service sul fatturato totale mediamente è del 13%, ma inferiore rispetto alle potenzialità di benchmark, che indicano un valore medio del 20%: le potenzialità di crescita sono quindi notevoli. Inoltre, l'incidenza è maggiore nelle grandi aziende.

Interessante è il dato relativo alla prevalenza dei ricavi che, senza distinzione rispetto alle classi dimensionali delle aziende, arrivano dalla vendita dei ricambi: la maggior parte delle risposte del campione evidenzia che, per ricevere l'ordine e consegnare il ricambio, oltre il 35% delle imprese impiega da 24 a 48 ore, mentre un altro 35% una settimana di tempo; in circa il 20% dei casi occorre più di una settimana.

Ma l'e-commerce non doveva contribuire ad accorciare i tempi? Tra i fattori che facilitano la crescita dei ricavi, la qualità del servizio di vendita delle parti di ricambio può essere determinante: Sertek, dal 1980 specializzata in servizi tecnici e di consulenza nella documentazione tecnica e sviluppo software, ha individuato in questo segmento della domanda il desiderio crescente degli uffici tecnici di trasformare i vantaggi 'interni' (cioè progettuali ed esecutivi) della rappresentazione tridimensionale dei ricambi in interfaccia immediata per i compratori che consultano i siti di vendita on line.

"Abbiamo messo a punto X-Pare 3D, un'applicazione web per la creazione di cataloghi ricambi interattivi che utilizza come base i 3D senza informazioni di progettazione né possibilità di reverse-engineering. Integra i file 3D nell'e-commerce in modo rapido ed a costi contenuti - spiega Tiziano Mazzanti - La soluzione protegge dall'acquisizione di dettagli sensibili da parte di terzi, ma soprattutto offre una modalità intuitiva e adattabile alle esigenze di chi vende e di chi compra: cataloghi ricambi interattivi."



Del componente si vede tutto quello che si vuole mostrare a 360 gradi. Il sistema si adatta, oltre al tipo di sistema operativo e al tipo di macchina fissa, portatile o on board, all'eventuale necessità della modalità touch screen; prevista anche l'opzione di separare a schermo i componenti del pezzo di ricambio, utile funzione per verificare l'esatta rispondenza alla necessità di acquisto fugando ogni possibile dubbio. La soluzione di Sertek vuol essere a misura d'uomo, ma soprattutto ridurre tempi e costi per produttori ed utenti delle parti di ricambio. (www.sertek.it)