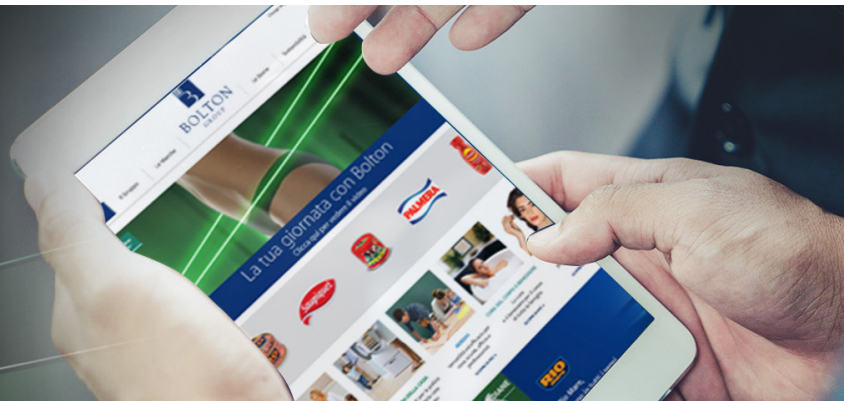


## Ottimizzare la gestione delle *trade promotion*: il caso di successo di Bolton Group

Come Bolton ha ridotto i tempi ed i costi di gestione delle attività promozionali.



### Sector

Beni di largo consumo



**BOROTALCO**



**Chilly**

**COLLISTAR**



### Key Figures 2019

- 50 Marche
- 11.000 Dipendenti
- 59 Uffici
- 146 Paesi
- 15 Stabilimenti
- 7 Navi



**RIO  
more**

**SMAC**

**SIMMENTAL**

**Somatoline**

**UHU**



### Company Profile

Il Gruppo Bolton produce e commercializza un'ampia gamma di beni di largo consumo di alta qualità, in 146 paesi.

Il portafoglio Bolton vanta marche prestigiose, con oltre 50 linee di prodotti nelle categorie Alimentari, Cura della casa, Adesivi, Cura del corpo e Cosmetica, presenti nella grande distribuzione, profumerie, farmacie e negozi fai da te.

Oltre 11.000 persone lavorano nel Gruppo Bolton, costantemente impegnate nella ricerca della qualità per rispondere alle esigenze in continua evoluzione dei consumatori di oggi.

Grazie a questo impegno, 100 milioni di famiglie, in 146 paesi, scelgono con fiducia la qualità dei prodotti Bolton.

[www.boltongroup.net](http://www.boltongroup.net)

### Executive Summary

Bolton Group, come molte aziende della CPG, si è affidata ad Akeron SPM per il monitoraggio e gestione del budget di trade promotion.

Il software di Akeron, nel giro di breve tempo, ha permesso di ottenere un miglior presidio strategico ed importanti benefici:



**-50% Tempo di inserimento di un nuovo accordo**



**-20% Costi amministrativi associati**

## The Challenge

Tutte le divisioni di Bolton Group condividevano la necessità di migliorare la gestione dei contratti ed accordi promozionali con i numerosi canali distributivi del mercato italiano.

Bolton Food, Bolton Home & Personal Care, Bolton Beauty Care, Bolton Adhesives riscontravano, infatti, come il notevole valore economico derivante dalle attività promozionali imponeva un miglioramento del relativo governo.

Analoghe valutazioni venivano fatte anche sul mercato francese, da parte delle divisioni Bolton Food e Bolton Home & Personal Care locali.

Se, da un lato, tutte le aziende coinvolte manifestavano questo comune bisogno, dall'altro, ciascuna di esse presentava peculiarità distintive nella gestione dei processi utilizzati fino a quel momento.

I numeri in gioco richiedevano una soluzione specifica per la gestione di processi critici complessi:



7

Legal Entity  
coinvolte



2600+

accordi  
medi annui



20+

canali distributivi  
gestiti



100+

Utenti



***“...Il volume dei contratti e dei contributi promozionali aveva raggiunto una rilevanza tale da rendere indispensabile una soluzione completa e standardizzata. Numerose risorse, di differenti uffici e business unit, erano esclusivamente dedicate ad attività di data entry tra sistemi eterogenei, lunghi controlli e processi di elaborazione manuali...”***

## Goals

Presidiare gli sconti ed i contributi del *Trade Spending*, gestirne tutti gli adempimenti contrattuali, contabili e fiscali, attraverso una soluzione in grado di garantire l'autonomia e le peculiarità delle singole *business unit* coinvolte.

## Solution

La risposta a queste esigenze viene trovata in Akeron SPM, riconosciuta, dai numerosi attori aziendali coinvolti, come la soluzione più completa e flessibile rispetto alle alternative valutate sul mercato.

La completezza della copertura delle attività gestibili a sistema è risultata essere proprio il principale elemento di differenziazione a favore di Akeron SPM: un'unica soluzione per la raccolta degli elementi contrattuali ed il loro monitoraggio, il calcolo del maturato e la relativa gestione contabile, all'interno di un flusso di lavoro strutturato tra le diverse aree aziendali coinvolte.

Accanto a questo primo elemento, si è affiancata, poi, una valutazione più strettamente commerciale sulla flessibilità di inserimento e calcolo delle singole clausole premianti. Il software offriva, per questo, l'adeguata serenità nella gestione di tutte le casistiche contemplate dagli accordi sui differenti canali distributivi coinvolti. Akeron SPM vantava, infine, un modulo di inserimento, monitoraggio ed approvazione delle promozioni gestito direttamente dalla forza vendita. A questo modulo, è stato riconosciuto un'importante potenziale per l'efficientamento dei processi di *data entry*, oltre che una capacità di responsabilizzazione diretta della forza vendita sul raggiungimento degli obiettivi assegnati.



## Akeron SPM in a Nutshell

Akeron SPM è nato con lo scopo di informatizzare contratti ed accordi promozionali, calcolare e liquidare il maturato, controllare le ripercussioni del “fuori fattura” sul business.

Tra le funzionalità distintive troviamo:

- **Completa configurabilità delle dimensioni rilevanti:** aziende, gruppi di aziende, punti di consegna, clienti e gerarchie clienti, articoli e raggruppamenti articoli, forza vendita, dimensioni di supporto per la corretta rendicontazione contabile, ecc.)
- Repository degli allegati documentali
- Integrazione con ERP, CPM e CRM aziendali con programmazione eventi di import/export
- Emissione note di credito e proposte di liquidazione
- Gestione contabile dei costi e ricavi con i relativi scadenziari
- Gestione diretta degli inserimenti contrattuali da parte della forza vendita
- Analisi di profittabilità per cliente, prodotto, campagna, ecc.
- Gamma completa di clausole contrattuali definibili a sistema
- Calcolo automatizzato dei valori di ratei e risconti
- Gestione del ciclo di vita di ciascun contratto
- **Analisi previsionali e *What-if***



## Results & Future Plans

Tutte le divisioni del gruppo hanno oggi implementato Akeron SPM per la gestione delle attività promozionali sul mercato italiano, così come alcune delle *business unit* del gruppo sul mercato francese.

Ciascuna *business unit* ha a sua disposizione un ambiente dedicato per gestire, in completa autonomia, l'intero processo di *trade promotion* delle proprie linee di prodotto. All'interno di ciascun ambiente, inoltre, vengono rilevate le attività su tutti i canali di intermediazione, avendo in questo modo una visione integrata delle proprie strategie di *trade spending*.

Grazie al successo riscosso nelle aziende che lo hanno utilizzato fino ad oggi, Akeron SPM verrà esteso progressivamente a numerose altre *business unit* del Gruppo, all'interno di un più ampio progetto di implementazione dell'ERP S/4HANA di SAP.

Ognuna di queste *business unit*, potrà perciò utilizzare le funzionalità distintive di Akeron SPM per la gestione e ottimizzazione delle *trade promotion* nei rispettivi mercati di sbocco.



***“...Oggi, grazie ad Akeron SPM, abbiamo il pieno controllo su tutte le attività promozionali attivate dalle diverse business unit, in tutti i canali distributivi. Con Akeron si è creata nel tempo una vera e propria partnership, grazie ad un software affidabile ed innovativo, che risponde alle esigenze del nostro gruppo a livello mondiale...”***

[Prenota una demo](#)

## Akeron

### About Us

Akeron Srl, headquartered in Lucca (Italy), **develops innovative software solutions for Sales, HR and Finance departments**, to manage complex processes not addressed by enterprise application platforms. Recognized for its deep competence and customer focus, Akeron is everyday committed to improve the customers' ability to achieve their business objectives.