

atp e il mondo che si evolve:
sito internet, e.commerce e politiche di vendita innovative (Pricing)

SITO INTERNET

- rinnovato: nuova grafica e formato responsive
- disponibili informazioni sull'azienda, territorio, produzione.
- cataloghi on-line (anche per gruppi omogenei di articoli)
con tutti i dettagli degli articoli
(note-approfondimenti-immagini-animazioni)
- possibilità di consultazione/stampa/download di listino prezzi
e cataloghi, scheda tecnica + di sicurezza delle materie prime,
esito test eseguiti, dichiarazioni sugli articoli venduti.
- customer care e FAQ (domande frequenti) per assistere il cliente
- Nuova sezione territorio con esteso archivio foto e video
- News, Newsletter e App per essere sempre aggiornati sulle novità

E-COMMERCE

- rinnovato: grafica e formato responsive
- ordini trasmissibili 24 ore su 24, 7 giorni su 7.
- storico acquisti con elenco dei soli articoli acquistati
- consultazione di giacenza (fisica) e disponibilità (teorica) prodotti
- verifica quantità da Voi acquistata negli ultimi 3 anni
- info prezzi speciali e quantità minime per articoli tra ==
- Vs. scala sconti aggiornata
- importazione file CSV (tipo di file testo)
per immissione ordini dal gestionale cliente

- listino prezzi personalizzato dei soli articoli acquistati
- ricerche anche tramite descrizione codici atp e/o cliente,
- duplicazione ordini, per ordini con consegna in mesi differenti
- consultare/stampare/scaricare documenti storici
(conferme-ddt-fatture-offerte)
- collegamento da e.commerce al catalogo generale per articoli nuovi
- nel carrello: indicazione delle condizioni di vendita in vigore
e proposta miglioramento sconto
- 3% di sconto per gli ordini trasmessi dall'area riservata
- sicurezza per il cliente sull'ordinato
e riduzione errori inserimento manuale in atp.

Per richiedere Utente e Password per accedere al servizio,
compilare l'apposito form in home page del sito atp www.atp.it
(tasto accedi/registratori->registratori)

PRICING

nuovo sistema di calcolo dello sconto sulla base del valore ordine
e delle condizioni di vendita cliente.

I molteplici vantaggi del Pricing:

- applicazione delle migliori condizioni possibili:
maggiore il valore ordine, maggiore lo sconto
- 3% di sconto aggiuntivo se ordine trasmesso dall'area personale.
- raggruppamento tutti gli ordini aperti con spedizione prevista
nello stesso mese, per consegna unica,
applicando sempre lo sconto più alto
- risparmio di costi operativi nel medio periodo,
per riduzione quantità di ordini di piccolo importo
- recupero di costi fuori controllo per le piccole partite,

dovuti al basso valore degli articoli in plastica
e la forte incidenza dei costi fissi su spedizione e trasporto.

- personalizzazione del rapporto con il cliente,
per venire incontro anche alle Sue esigenze.
- politica di vendita più moderna,
basata sui concetti di gratificazione ed incentivazione immediati.
- razionalizzazione del lavoro di atp,
e garanzia al cliente del migliore servizio
alle migliori condizioni possibili.

Mission: correre avanti per rimanere competitivi.