



**LA CREAZIONE DEL CATALOGO DIGITALE COME PRIMO PASSO  
PER LA RACCOLTA AUTOMATIZZATA DEGLI ORDINI DEGLI AGENTI:  
L'EVOLUZIONE DI UN PROGETTO DI SUCCESSO CON CATFLOW CATALOGS**

Fondata nel 1994, Spin Master è una multinazionale canadese **leader nella produzione di giocattoli e nell'intrattenimento per bambini a livello globale**, con 28 uffici presenti in Nord America, Europa e Asia. Tra i principali marchi di proprietà vi sono Bakugan, PAW Patrol, Meccano, Air Hogs, Aquadoodle etc. Nel 2007 l'azienda ha fondato la Spin Master Entertainment, una divisione dedicata alla **produzione programmi televisivi e contenuti multimediali per bambini** trasmessi in oltre 160 paesi e territori in tutto il mondo.



In Italia Spin Master è presente dal 2011, ha un portafoglio di 1500 prodotti e gestisce la rete commerciale periferica attraverso agenti.

*“Nel 2013 abbiamo intrapreso il progetto di **digitalizzazione del nostro catalogo prodotti per poterlo rendere disponibile a tutti i nostri agenti su tablet**”* ci racconta Edgardo Di Meo, direttore marketing Italia e Grecia. *“Abbiamo selezionato CatFlow e la sua soluzione Catalogs: il progetto è andato benissimo, con **grande soddisfazione degli agenti**. Ci siamo presto resi conto che questo poteva essere il punto di partenza anche per la stampa del nostro catalogo cartaceo, cosa che abbiamo anche questa realizzata in poco tempo”.*

Il progetto è stato portato avanti nella sua interezza dall'ufficio marketing e oggi è gestito da un office manager: **“Il prodotto è veramente semplice e può essere utilizzato da qualsiasi utente in azienda”.**



**Edgardo Di Meo**  
Direttore marketing  
Italia e Grecia

Nel giro di poco tempo un'altra esigenza si è venuta a creare. **“La gestione del processo di raccolta ordini era quasi al collasso; lavoravamo con file Excel, con processi complicati e senza la necessaria cura nell'integrità dei dati: la situazione delle disponibilità della merce non era a disposizione dei nostri agenti in tempo reale, con l'ovvio disagio che si veniva a creare sia internamente che verso i clienti retail”.**

Anche in questo caso **Spin Master ha trovato la soluzione in CatFlow Catalogs**; è stata implementata rapidamente la parte di *order entry* integrata nell'applicazione cataloghi.



**“Senza CatFlow non ne saremmo usciti; abbiamo avuto un supporto perfetto da ePress, che ha capito immediatamente ciò che ci serviva e lo ha messo a nostra disposizione; il vantaggio di poter lavorare con un partner preparato e direttamente contattabile in Italia ha fatto la differenza, soprattutto per noi, parte di una multinazionale con la maggior parte dei sistemi centralizzati, abituati a processi e autorizzazioni spesso non in linea con i bisogni del business locale”.**



La soluzione di *order entry* ben si adatta a quelle realtà che hanno a che fare con un mercato frammentato, con tanti piccoli clienti che vanno gestiti in modo efficiente e capillare.

*“Oggi sappiamo che stiamo usando il 30% del potenziale di CatFlow: vogliamo aumentare gli automatismi tra le attività che formano il processo end-to-end, ma questo passo vogliamo farlo su una scala più ampia rispetto al solo territorio italiano e per questo ci stiamo confrontando con le altre filiali europee e con casa madre in Canada”.*

