

TILBY

Il futuro è omnicanale

Per Francesco Medda, Ceo Tilby (ex Scoby), il mondo Horeca si sta dirigendo verso l'utilizzo di gestionali: sempre più integrati e omnicanale, metodi di pagamento innovativi, contactless e mobile e analytics. "Le esigenze di esercenti e consumatori - spiega il Ceo - sono in continua evoluzione: i primi hanno la necessità crescente di raccogliere informazioni e dati per migliorare l'esperienza utente, i secondi sono alla ricerca di un percorso d'acquisto sempre più semplice e fluido. Per rispondere

a queste esigenze è necessario puntare alla semplificazione di tutti i processi: dalla digitalizzazione del punto cassa all'adozione di soluzioni omnichannel che prevedono la completa integrazione tra online e offline". La piattaforma cloud Tilby (ex Scoby) permette agli esercenti di gestire la propria attività ovunque e attraverso qualsiasi dispositivo, consente la collaborazione di più utenti in tempo reale e permette di controllare tutti i canali di vendita in modo integrato, nel pieno

ATTRAVERSO LA FUNZIONE ANALYTICS, TILBY CONSENTE DI MONITORARE L'ANDAMENTO DELL'ATTIVITÀ. IL SOFTWARE INOLTRE PUÒ IMPLEMENTARE ATTIVITÀ LOYALTY



Francesco Medda
Ceo Tilby (ex Scoby)

rispetto delle normative fiscali. "Attraverso la funzione Analytics - prosegue Medda - è possibile monitorare in maniera intuitiva l'andamento delle attività in tempo reale su tutti i dispositivi. Tilby garantisce inoltre la fidelizzazione dei clienti attraverso un programma fedeltà che consente di gestire la raccolta punti e aggiornare il cliente

sulle promozioni. La piattaforma permette infine l'integrazione con le piattaforme di delivery, come quelle di Just Eat, Deliveroo e Uber Eats". La novità più recente è l'introduzione della funzionalità dell'e-commerce messa a disposizione dei piccoli commercianti. "Si tratta di una soluzione plug & play che abbiamo introdotto recentemente con l'obiettivo di aiutare gli esercenti ad avviare online il proprio business in modo semplice e veloce. In questo modo permettiamo a questi ultimi di non dover pagare elevate commissioni richieste dai portali di ordinazione e di non avere intermediari tra gli esercenti e i clienti finali".

TEAM SYSTEM

Reportistica avanzata per analizzare turnover, vendite e menu: il punto di forza di Cassa in Cloud

Cassa in Cloud di Team System si propone come sistema di gestione del punto vendita evoluto che consente di vendere attraverso canali diretti e indiretti e di accettare qualsiasi tipologia di pagamento. Offre al ristorante tutte quelle funzionalità utili per migliorare il proprio lavoro e quello del suo staff: digitalizzazione delle comande tramite smartphone, web menu e kitchen monitor, fino alla creazione della propria app per vendere online. Senza dimenticare la capacità analitica del software che, grazie alla raccolta di una

grande quantità di informazioni sulle vendite e i gusti dei clienti, è in grado di fornire indicazioni sull'andamento del business, fornendo un valido aiuto anche nel semplificare la comunicazione con il proprio commercialista. Uno dei grandi punti di forza di Cassa in Cloud è proprio la capacità di fornire reportistica dettagliata sull'andamento delle vendite, per consentire al ristorante di gestire al meglio i propri ricavi, ottimizzare le entrate e massimizzare l'occupazione del locale. Tra le funzionalità più interessanti offerte

da Cassa in Cloud troviamo per esempio una reportistica di cassa avanzata che consente di analizzare il turnover di tavoli e coperti, nonché di sfruttare al meglio lo spazio disponibile. Ancora, avere a disposizione report sulle vendite per periodo permette di verificare il livello di occupazione del locale ottimizzando così la gestione dei turni e l'offerta. Infine, Cassa in Cloud consente di ottimizzare il menu grazie all'analisi delle preferenze e delle marginalità, per creare proposte vincenti in grado di soddisfare i clienti e di

incrementare il business. A tutto ciò si aggiungono le numerose app nativamente integrate con il software, personalizzabili e brandizzate, sviluppate da Team System. Per esempio, e-commerce app per i retailer e self order app per la ristorazione. Si tratta di strumenti proprietari ed economici a disposizione degli operatori, che offrono un'opportunità unica per indirizzare il traffico dei propri clienti sia online sia verso il punto vendita fisico, integrando strumenti di comunicazione, fidelizzazione e vendita.

WAAB

Nubble: semplicità e trasparenza

L'obiettivo di Nubble è offrire al mondo della ristorazione un software di facile utilizzo, ricco di funzionalità ed economico. "In quest'ottica - dichiara Luigi Napolitano, Ceo & software analyst Nubble - abbiamo scelto di essere trasparenti sul prezzo, fornendo un'offerta semplice e personalizzabile. Inoltre diamo la possibilità di pagare il software a cadenza mensile: basta una carta prepagata". Accanto alle funzionalità gestionali (gestione aziendale, magazzino, analisi vendite ecc...) Nubble integra moduli aggiuntivi per rispondere a specifici bisogni del settore. "Da nostro indagine - prosegue Napolitano - è emersa la necessità di collegare il gestionale



Luigi Napolitano
Ceo & software analyst
Nubble

ai software delle compagnie di delivery (spesso i ristoranti devono ricopiare manualmente gli ordini), possibilità che abbiamo integrato nel nostro software. Un altro aspetto riguarda la gestione delle comande in cucina: forniamo ai clienti di qualsiasi dimensione uno strumento di comando touch, senza stampanti, per semplificare i processi evitando sprechi. Un'altra difficoltà riscontrata riguarda infine la dispersione di dati: molti ristoranti utilizzano strumenti diversi (menu digitale, sistema di

prenotazioni...) che sono invece stati inseriti all'interno di Nubble". Nubble si configura così come una soluzione smart, in grado di funzionare da device mobili. "L'interfaccia uomo macchina gioca un aspetto fondamentale e per questo Nubble si affaccia sul mercato con prodotti scaricabili da marketplace Apple o Google, ma questo è solo l'inizio. La nostra visione è infatti quella di utilizzare l'intelligenza artificiale per automatizzare i processi nella ristorazione e nel retail".

LA VISIONE DI NUBBLE È QUELLA DI UTILIZZARE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER AUTOMATIZZARE I PROCESSI

MADOUT

Foodcost in Cloud semplifica il controllo di gestione

"In MadOut Sperimentiamo e creiamo modelli gestionali con una visione innovativa, dove il luogo fisico conta solo in parte. Per questo abbiamo scelto una tecnologia raggiungibile da ogni luogo e con qualsiasi strumento: il Cloud!" esordisce il Ceo MadOut, Vincenzo Liccardi. L'azienda propone al settore Horeca il gestionale Foodcost in Cloud che consente di gestire l'azienda partendo dalla produzione, fino ad avere un conto economico di gestione giornaliero. "Il software - prosegue Liccardi - coordina ricette, turni del personale, pianifica la produzione con emissione di etichette di conservazione, numero di lotto e data di scadenza. Nel farlo

scarica autonomamente il magazzino e propone le quantità di prodotti da riacquistare presso i fornitori. La sua peculiarità è l'intelligenza aumentata, che impara dalle scelte degli utenti. Legge automaticamente, inoltre, le fatture passive, assegnando sia la conversione dell'unità di misura sia la categoria merceologica del prodotto o servizio acquistato, carica il magazzino e riporta i dati in conto economico. Attraverso la TrendBoard è possibile attivare le analisi che servono al controllo di gestione. Indicatori, incidenze, Kpi e tutto quanto necessario alla corretta analisi dell'andamento della propria azienda". Attualmente il software



Vincenzo Liccardi
Ceo MadOut

si integra con numerosi sistemi di cassa e altri si stanno aggiungendo, grazie anche alla disponibilità di accesso alle Api. "Stiamo inoltre sviluppando un sistema per mettere in relazione diretta le location di catene di ristorazione con l'obiettivo di facilitare lo scambio dei dati e delle informazioni con la cassa madre, diminuendo al minimo, per quanto possibile, l'intervento umano" aggiunge Liccardi, che conclude: "Attualmente stiamo lavorando su prototipazioni 4.0 collegate al nostro software. L'obiettivo è diminuire lo sfruttamento delle risorse, evitare sprechi e supportare la trasformazione delle aziende in chiave innovativa e tecnologica".