

Software e app per ottimizzare i processi

Con oltre 55 app in quasi tutte le principali categorie aziendali e una serie di strumenti di produttività e collaborazione, Zoho Corporation è una società di software che sviluppa prodotti pensati per alzare l'asticella delle performance aziendali, anche nel comparto della logistica.

Le aziende italiane hanno necessità di evolvere ed efficientarsi a livello tecnologico per raggiungere migliori risultati sul mercato. Lo sa bene Zoho, azienda indiana che a livello mondiale propone soluzioni software innovative e che continua a fare progressi in Italia, Paese in cui sta registrando una crescita del 45% su base annua.

Un'app per tutte le esigenze

Con oltre 55 app in quasi tutti i principali settori, tra cui vendite, marketing, assistenza clienti, contabilità e operazioni di back office, Zoho offre soluzioni per aiutare i propri clienti a gestire le diverse attività.

«L'Italia per noi continua a essere un mercato strategico importante con così tanto potenziale di crescita non ancora sfruttato. In un contesto economico difficile siamo ben posizionati per poter superare tutti gli ostacoli», ha spiegato Sridhar Iyengar, amministratore delegato di Zoho Europe.

Nell'ultimo anno Zoho ha lanciato un programma online gratuito di formazione per potenziare l'ecosistema dei partner locali. Offre ulteriore apprendimento e sviluppo e, in definitiva, li aiuta a consentire ai clienti di realizzare con successo la transizione al digitale.

Clienti del mondo logistico

Tra i nuovi clienti italiani di Zoho che sono cresciuti in modo significativo nell'ultimo anno includono c'è anche **Viasat Italia**, azienda italiana che da oltre 40 anni opera nel settore della telematica di bordo e della localizzazione satellitare.

Le parole di Gianni Barzagli, CEO Viasat Italia sono di grande soddisfazione: «È davvero importante poter adottare una soluzione che permetta, in tempo reale, di costruire la storicità di ogni cliente grazie alla registrazione di ogni singolo dettaglio del rapporto. Questo è un elemento che è diventato fondamentale nella scelta di un CRM, insieme ad una semplice usability.»

Tramite la piattaforma di Zoho gestiamo oggi tutta la parte sales e marketing e il digital marketing e stiamo implementando anche il post-vendita, con vantaggi davvero notevoli rispetto al passato».