



STEPPER

EYEWEAR

Un sistema integrato per coordinare ordini, stock e assistenza senza discontinuità

Nata come filiale distributiva in un contesto dinamico e competitivo, Stepper Italia ha scelto fin dall'inizio di costruire un modello operativo solido e scalabile. L'obiettivo: sostenere la crescita evitando frammentazioni tecnologiche e discontinuità nella gestione. Da questa esigenza è nato un percorso di evoluzione digitale basato su un sistema informativo integrato, a supporto di amministrazione, vendite e magazzino.

Ordini più rapidi e corretti, giacenze sempre aggiornate e assistenza tracciata hanno reso i processi più efficienti e affidabili. Un'impostazione che oggi abilita anche analisi avanzate e nuovi sviluppi futuri.

Chi è Stepper Italia

Stepper Italia è la filiale distributiva italiana, con sede a Verbania, di un **brand internazionale** con sede principale in Germania, attivo dal 1970 e leader mondiale nella progettazione di **montature eyewear in titanio**. Opera con **vendita diretta agli ottici**, proponendo articoli realizzati con particolare attenzione a **vestibilità, comfort e qualità**, ad un prezzo accessibile.

Nel tempo, grazie a una solida tradizione e ad un confronto costante con i professionisti del settore, Stepper ha consolidato una reputazione fondata su **affidabilità, precisione, cura del dettaglio e attenzione alle esigenze del portatore**, unita a un continuo aggiornamento dell'offerta.

Un approccio che combina tradizione industriale e capacità di **innovazione**, dalla selezione dei materiali alla realizzazione di **montature leggere e performanti**, in grado di garantire **stabilità e adattabilità**.

La necessità

In questo scenario si inserisce il percorso di **evoluzione digitale avviato fin dalla nascita della filiale**, con l'obiettivo di sostenere lo sviluppo del business e impostare un **modello operativo solido e scalabile**, capace di migliorare l'efficienza interna e rafforzare la relazione con il mercato.

Stepper Italia è organizzata nelle aree amministrazione, **marketing, magazzino e logistica**, con attività di **imballaggio e spedizioni**, un **servizio di assistenza agli ottici** e una **rete vendita** di 13 agenti sul territorio nazionale.

Fin dalle prime fasi è emersa la necessità di definire un **assetto IT coerente e integrato**, evitando il ricorso a più fornitori e una gestione discontinua delle soluzioni. Un approccio frammentato avrebbe comportato **inefficienze operative, minore controllo e difficoltà di integrazione tra i sistemi**, ostacolando uno sviluppo ordinato.

Il rischio concreto era quello di costruire nel tempo un **ecosistema tecnologico poco armonizzato**, con impatti sui tempi di gestione, affidabilità dei dati e visibilità sui processi.

La soluzione

Da qui la scelta di avvalersi di un **unico partner tecnologico** come **Agomir**, che, grazie a **competenze ed esperienza**, ha supportato Stepper Italia nella realizzazione di un **sistema informativo integrato, solido e scalabile**.

Il progetto ha previsto l'introduzione del software **InteGRa.ERP**, configurato sulle specificità aziendali, con un focus sulla **gestione amministrativa e clienti**, sulla **raccolta ordini B2B** e sul controllo puntuale delle **giacenze di magazzino**. Questo ha consentito di automatizzare i processi legati alla disponibilità dei prodotti e di **rendere più efficiente l'intero ciclo ordine**.

In parallelo è stata resa operativa l'**App OrderEntry**, che permette agli **agenti** della rete vendita di **inserire e gestire gli ordini** in modo automatizzato e unificato da smartphone e/o tablet, con visibilità aggiornata sulle giacenze di magazzino. L'integrazione con le funzioni amministrative e la **gestione dei pagamenti** ha contribuito a **ridurre gli errori di inserimento e incrementare il volume di ordini processati correttamente**.



È stato inoltre introdotto un **sistema di ticketing interno** basato sul modulo **InteGRa.Service**, utilizzato sia per la gestione delle **richieste degli ottici**, indipendentemente dal canale di provenienza (telefono, e-mail o inserimento diretto), sia per le attività di **assistenza su parti di ricambio e sostituzione prodotto** (sia gratuite sia con reso del rotto), **migliorando tracciabilità e tempi di risposta**.

L'adozione delle nuove soluzioni è stata accompagnata da un **percorso strutturato di formazione del personale**, favorendo un utilizzo rapido ed efficace degli strumenti e una maggiore **uniformità operativa**, con effetti concreti sulla **riduzione dei tempi di evasione**.

A supporto dell'intero sistema, l'infrastruttura è stata realizzata su un **server dedicato, ospitato presso il datacenter Agomir**, assicurando **elevati standard di sicurezza**, riduzione dei rischi operativi interni e **continuità operativa** delle applicazioni.

In una fase successiva, è stata integrata la soluzione di **Business Intelligence AgomirBI**, basata su *Microsoft Power BI*, che consente oggi un'**analisi strutturata e in tempo reale di vendite, distribuzione geografica dei clienti, andamento per area e scostamenti rispetto all'anno precedente**, oltre alle **attività di assistenza** e alle **casistiche di rottura del prodotto**, offrendo una visione chiara e immediata delle **performance aziendali**.

Elemento distintivo del progetto è stato infine il **rapporto diretto e l'affiancamento continuo degli specialisti Agomir**, che hanno accompagnato l'azienda non solo sul piano tecnologico, ma anche organizzativo e operativo. Un approccio basato su **ascolto, presenza e collaborazione**, che ha garantito adattabilità, continuità e sviluppo nel tempo.

Quando abbiamo avviato Stepper Italia, sapevamo che era fondamentale partire con basi solide, senza complicare subito la gestione. Oggi possiamo contare su un'organizzazione più fluida, processi più affidabili e maggiore controllo su tutte le attività operative.

La differenza l'ha fatta anche il rapporto con Agomir: non un semplice fornitore, ma un partner presente, disponibile e capace di affiancarci concretamente nel tempo.

Il percorso non si ferma qui: stiamo già lavorando per potenziare ulteriormente gli strumenti, sviluppare un'area di formazione dedicata agli ottici e introdurre soluzioni basate sull'intelligenza artificiale.

*Paola Crivelletto
Managing Director – Stepper Italia*

