



5 facili domande



DbLine.it
Videogames & Toys

e 5 risposte non del tutto scontate



1. Che cosa fa Db-Line?

23 anni di storia dei videogiochi

Db-Line è stata fondata nel 1991.

L'azienda è cresciuta posizionandosi come solido punto di riferimento del settore.

Partner ideale per chi desidera dialogare con una struttura che fa del dinamismo e della professionalità la propria missione. Db-Line è tecnologicamente all'avanguardia ed è l'unica azienda del settore in grado di processare in tempo reale gli ordini ricevuti.

L'azienda ha conosciuto tutte le fasi della catena del valore, dallo sviluppo alla distribuzione sul cliente finale, prima di prendere quella che è la sua struttura attuale:

Un distributore completo, in grado di cogliere la sfida di un mercato che cambia.





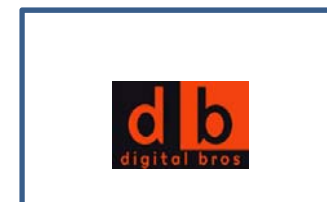
1. Che cosa fa Db-Line?

Top Client= Top Publisher

DISTRIBUZIONI UFFICIALI



DISTRIBUTORI



E' l'unica azienda italiana che ha accesso a TUTTI i prodotti, sia tramite le proprie distribuzioni ufficiali che tramite i Publisher / Distributori.



1. Che cosa fa Db-Line?



GamePeople nasce dalla necessità di creare una rete di Partner Retailer che possano al meglio fornire i loro servizi di vendita ad un mercato sempre più esigente e competitivo.

La filosofia di questo nuovo progetto sta nel voler avvicinare il Partner Retailer ai servizi distributivi di Db-Line lasciando invariate le sue caratteristiche principali.

GamePeople si propone come punto di riferimento commerciale che si affiancherà fornendo supporti commerciali, tecnici e logistici che potranno favorire lo sviluppo e la competitività del punto vendita.

GamePeople lavorerà per il suo Partner Retailer , cercando di risolvere al meglio le sue necessità e fornendo gli strumenti necessari ad una perfetta collaborazione.



2. Quale crescita per Db-Line?

Un fatturato di **51,271 milioni di Euro** nell'anno solare 2013 pone Db-Line come **secondo attore italiano** nella distribuzione videoludica: 994 clienti serviti e 1097 punti vendita su cui vengono effettuate le consegne.





3. Qual è la mission di Db-Line?

Il potenziale generato dalla piattaforma tecnologica progettata da Db-Line abbinato all'esperienza di distribuzione dell'azienda, ha permesso di perfezionare un **sistema completo ed evoluto di Category Management**.

Il Category Management prevede la gestione completa dello scaffale e il suo riassortimento automatico in maniera del tutto personalizzata secondo la tipologia del cliente, il mercato a cui si riferisce e la localizzazione territoriale.

Tutto questo grazie ad una gestione TOTALE del parco prodotti disponibili sul mercato.

La gestione a Category Management ha prodotto il **24,60%** dell'intero fatturato.



Db-Line è l'unica azienda italiana ad aver implementato con successo il Category Management in Italia.

Il progetto category





4. Come vende Db-Line?

Una forza vendite d'assalto



DAL TELEFONO AL MERCATO

Il fiore all'occhiello dell'azienda è il **reparto di Telesales**, contatto diretto con i clienti, che oltre a seguire il processo di vendita dispone degli strumenti necessari per risolvere qualsiasi tipo di esigenza operativa in tempo reale.



DAL TERRITORIO AL MERCATO

Db-Line sta creando una rete di operatori commerciali presenti sul territorio. L'obiettivo è quello di coprire in maniera strategica le diverse tipologie di clientela, che per le loro proprie caratteristiche non possono essere gestite esclusivamente dal team di Telesales.

Questa rete vendita ha un valore strategico all'interno del macro-progetto di Category Management.



4. Come vende Db-Line?

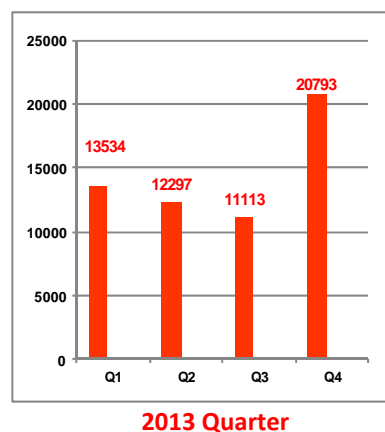
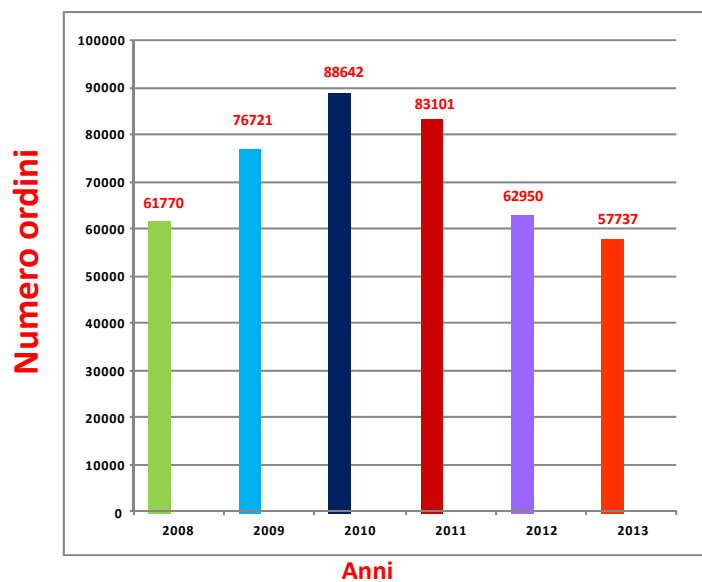
Il sito internet

Lo Shop Db-Line è uno degli strumenti più apprezzati che l'azienda mette a disposizione dei propri clienti.

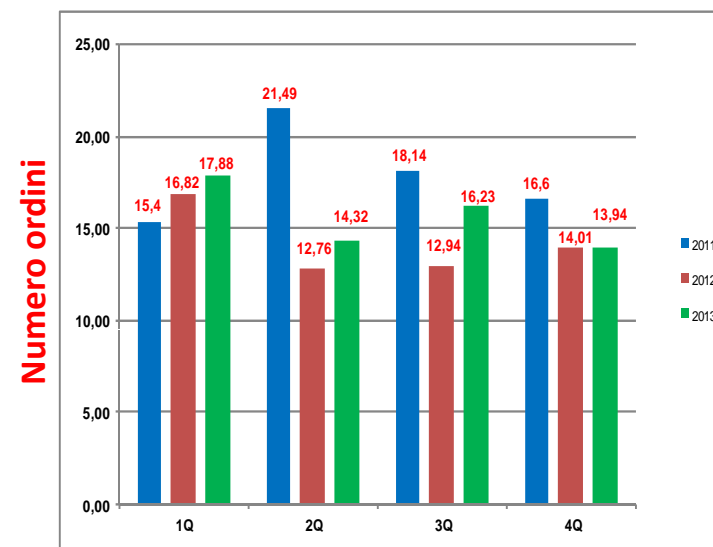
Questo sistema vuole replicare l'azienda all'esterno permettendo ai clienti di interagire ed autogestirsi secondo le proprie esigenze e necessità.



Ordini Ricevuti



Fatturato B2B &% sull'intero fatturato





4. Come vende Db-Line?

Servizio agli e-commerce

Le informazioni contenute nel database prodotti di Db-Line hanno un elevato valore potenziale. E' strategia dell'azienda offrirlo all'esterno.

Grazie alle rete e alla piattaforma NetShop Db-Line permette a chi fa già e-commerce di integrare tutte le informazioni necessarie per poter offrire il prodotto videogame.

 www.ibs.it	 www.eprice.it	 www.unilibro.it	 www.mrprice.it	 www.inmondadori.it
 www.webster.it	 www.multiplayer.it	 www.bow.it	 www.yougame.it	 www.lafeltrinelli.it
 shop.toyscenter.it	 www.hardstore.com	 www.buy.it	 www.amazon.com	 www.deastore.com



4. Come vende Db-Line?

Nel mercato globale **l'efficienza** e la **capacità di integrare le informazioni** costituiscono la differenza competitiva, determinando il successo o la stagnazione delle imprese. Si assiste quotidianamente ad una crescita esponenziale della necessità di integrare, completare, comunicare ed acquisire una mole eterogenea e differenziata di informazioni.

Lo **scambio dei dati** in maniera elettronica finalizzato a supportare i **rapporti commerciali** tra imprese partner, clienti e fornitori è sempre più in continua evoluzione e diffusione.

Db-Line ha implementato un **sistema di gestione e controllo delle trasmissioni EDI** al fine di garantire in tempi brevi integrazioni EDI secondo qualsiasi standard (Euritmo, Edifact, Eancom, AS2, XML, etc.) o personalizzate, per la trasmissione di documenti commerciali di qualsiasi natura e genere (Ordini,

*Db-Line aderisce al consorzio **Ediel Servizi**: nato per diffondere tra le imprese del settore l'adozione di un protocollo comune di codifica per la trasmissione elettronica dei dati tra industria ed il Retail, ha creato una piattaforma elettronica condivisa per la gestione documentale del ciclo completo dell'ordine. www.ediel.it*

Sistemi EDI





5. Come si posiziona Db-Line sul mercato?

1. L'unica azienda che oggi è in grado di offrire **tutti i prodotti videoludici presenti sul mercato.**
2. L'unica azienda a gestire il **Category Management con successo.**
3. Il **servizio tempestivo al cliente** come colonna portante dell'azienda.
4. Una **forza vendita efficiente** sostenuta da un **sito e un sistema informativo all'avanguardia.**
5. Una **copertura del territorio capillare** anche nelle più piccole realtà della distribuzione indipendente.
6. L'unica azienda capace di proporre e realizzare **differenti Business-Model** in funzione delle diverse tipologie di clientela:
 - Distributore classico
 - Category Management
 - Supporto per business e-commerce
 - GamePeople (Programma di Partnership Evoluto)



Cos'è Db-Line?

Db-Line = H2O

L'acqua è l'elemento che per eccellenza si adatta e con la sua flessibilità riesce a riempire ogni tipo di recipiente.

Così Db-Line è riuscita, in anni di transizione del mercato, a cambiare e ad adattarsi, anzi ad anticipare le esigenze di clienti e fornitori.

Ma non solo: H₂O è la formula chimica perfetta, la combinazione eccellente che crea l'elemento vitale.

Db-Line è proprio questo: una formula perfetta che combina efficienza e flessibilità e partecipa da protagonista assoluto alla vita quotidiana di un mercato in continuo movimento.





Dov'è Db-Line?

DbLine.it
Videogames & Toys

Db-Line Srl

Viale Rimembranze, 47/a - 21024 Biandronno (VA) - Italia

Tel. +39 0332.749000

Fax +39 0332.749090

E-mail info@dbline.it

www.dbline.it

shop.dbline.it www.gamepeople.it www.gamepeople.biz