ApSvapo: da Carta e Penna a un Gestionale su Misura

Di Fabio Angelici • Pubblicato il 09 marzo 2026 • 6 min di lettura

Gestione Aziendale | Automazione | Case Studies



RISPOSTA RAPIDA

Il gestionale realizzato per ApSvapo digitalizza e semplifica completamente il flusso operativo dei negozi: magazzino aggiornato in tempo reale, prodotti gestiti tramite barcode, tessere fedeltà digitali e report automatici, permettendo al titolare di avere controllo completo senza errori manuali e con un software costruito su misura per il suo modo di lavorare.

Questo articolo fa parte di una serie di case study sui progetti che ho seguito.

I precedenti sono Teknofibra Shop: come nasce e cresce un e-commerce custom, ReMida Varese: costruire da zero la presenza online di un'associazione e Chiara Netto: il portfolio che non ti aspetti.

Questo è il case study con l'acquisizione cliente meno convenzionale che mi sia mai capitata.

Non ero lì per lavorare. Ero lì per comprare dei liquidi.

Come È Iniziato

ApSvapo è una catena di negozi specializzati nel mondo delle sigarette elettroniche, con diversi punti vendita nella provincia di Varese.

Sono un cliente abituale, ogni volta che passo si chiacchiera un po'.

Un giorno il titolare mi chiede di cosa mi occupassi.

"Sviluppo siti web."

"Ma fai anche programmi?"

"In un certo senso sì, ma che girano su internet."

"Io avrei bisogno di un gestionale per il negozio e il magazzino, perché adesso gestisco tutto a mano e ogni volta è un incubo."

"Sfondi una porta aperta."

Quello che è seguito è stato una chiacchierata da 45 minuti, registratore del cellulare alla mano, in cui abbiamo analizzato il flusso di lavoro,

le necessità e le criticità punto per punto.

Niente appuntamento formale, niente brief preparato in anticipo.

Una conversazione vera, con un cliente che sapeva esattamente dove stava il problema.

La Situazione di Partenza

Prima del gestionale, la gestione dei negozi funzionava così:

le vendite venivano segnate a mano su un foglio con prodotto e quantità,

il magazzino veniva aggiornato a memoria o su carta,

le tessere fedeltà erano tessere fisiche che il titolare timbrava ad ogni acquisto, e che il cliente doveva ricordarsi di portare con sé ogni volta.

Funzionava, nel senso che il negozio era aperto e vendeva.

Ma ogni operazione richiedeva attenzione manuale, gli errori erano frequenti,

e avere una visione chiara dello stock in tempo reale era praticamente impossibile.

Con più punti vendita il problema si moltiplicava.

Cosa Abbiamo Costruito

Il gestionale copre tutto il ciclo operativo dei negozi:

gestione del catalogo prodotti,

carico e scarico del magazzino per ogni punto vendita,

gestione clienti con tessera fedeltà digitale,

scontistica per categoria o singolo prodotto,

report e statistiche,

backup automatici e manuali, e documentazione online accessibile direttamente dal pannello.

I prodotti vengono inseriti una volta sola ed sono disponibili in tutti i negozi.

Il magazzino però è separato per punto vendita:

il carico e lo scarico avvengono singolarmente, così ogni negozio ha sempre una visione precisa del proprio stock senza interferire con gli altri.

I prodotti in esaurimento vengono evidenziati automaticamente, niente più sorprese al momento del rifornimento.

Le tessere fedeltà sono diventate digitali:

i punti vengono assegnati in automatico ad ogni transazione, e il cliente non deve più ricordarsi di portare la tessera fisica.

Bastano nome e cognome per ritrovare il profilo e accumulare i punti.

La Sfida Tecnica: il Sistema Barcode

La parte più complessa da progettare è stata il sistema di carico e scarico prodotti tramite barcode.

Il titolare usa un lettore fisico collegato al computer, e il flusso di lavoro reale che mi aveva descritto richiedeva qualcosa di specifico: poter scansionare più prodotti in sequenza, con la stessa efficienza di una cassa, senza dover premere un tasto "aggiungi" ad ogni scansione.

Il sistema funziona così: ogni volta che viene letto lo stesso barcode in sequenza,

la quantità aumenta automaticamente senza nessuna azione aggiuntiva.

Quando viene letto un barcode diverso, viene aggiunta una nuova riga.

Solo alla fine, quando tutti i prodotti sono stati scansionat, si preme il tasto per confermare il carico o lo scarico.

È supportato anche l'inserimento manuale del barcode per chi preferisce digitarlo o per situazioni in cui il lettore non è disponibile.

I due metodi coesistono sullo stesso schermo senza conflitti.

Sembra un dettaglio. In realtà è la differenza tra un gestionale che si adatta al modo in cui lavora il cliente

e uno che costringe il cliente ad adattarsi al gestionale.

Sviluppo e Iterazioni

Come in tutti i miei progetti, il titolare ha potuto seguire lo sviluppo in tempo reale da un sottodominio del mio sito,

gestionale funzionante, non mockup.

Questo ha permesso di raccogliere feedback concreti durante lo sviluppo, non a lavoro finito.

Le iterazioni successive hanno affinato il prodotto sulla base dell'uso reale:

piccoli aggiustamenti al flusso, funzionalità emerse durante i test, comportamenti da correggere.

Il risultato finale è un gestionale costruito esattamente sulle esigenze di ApSvapo,

senza funzioni inutili aggiunte per fare numero, senza schermate che non verranno mai aperte.

Questo non significa che il sistema sia chiuso.

Significa che ogni espansione futura partirà da un'esigenza reale, non da una lista di feature generiche.

I Risultati

Dopo l'adozione del gestionale la gestione del magazzino è diventata molto più precisa:

lo scarico avviene tramite barcode, gli errori di registrazione manuale sono drasticamente diminuiti

e i prodotti in esaurimento vengono segnalati in automatico prima che diventino un problema.

Le tessere fedeltà sono più semplici da gestire sia per il titolare che per i clienti, niente più tessere dimenticate a casa, niente più timbri manuali.

Il salto non è solo operativo.

È che adesso il titolare ha una visione chiara e in tempo reale di cosa succede nei suoi negozi,

cosa che con carta e penna era semplicemente impossibile avere.

Cosa Porta con Sé Questo Progetto

ApSvapo è un caso che mi piace raccontare perché smonta un luogo comune:

l'idea che un gestionale su misura sia roba da grandi aziende con budget importanti.

Una catena di negozi locali, gestita con carta e penna, aveva un problema reale e risolvibile

e la soluzione non doveva essere un software generico comprato su abbonamento con il 70% delle funzioni inutili.

Doveva essere qualcosa costruito su quello specifico modo di lavorare.

Se anche tu stai gestendo una parte del tuo business su carta, su Excel, o con strumenti messi insieme alla meno peggio,

contattami per una consulenza gratuita: analizziamo insieme se un gestionale custom ha senso per il tuo caso,

quanto costerebbe e cosa risolverebbe concretamente.

Gestisci un negozio o un'attività e hai riconosciuto qualcosa di simile nella situazione di ApSvapo? Scrivilo nei commenti.

Letto originariamente su https://fabioangelici.com/blog/apsvapo-da-carta-e-penna-a-un-gestionale-su-misura
PDF generato il 30 ottobre 2026