



Softeam opera nel settore della progettazione software e dei servizi di consulenza informatica.

Softeam operates in the field of software design and IT consultancy services.

AUMENTARE LA PRODUTTIVITÀ CON L'AUTOMAZIONE DEI FLUSSI DI LAVORO

Scegliere la giusta piattaforma ERP, che sia flessibile, efficace e magari che faccia utilizzo di intelligenza artificiale, è fondamentale per aumentare la produttività. Michele Lafranconi, Head of Sales - Software Products di Softeam, ci dà qualche suggerimento.

di Michele Lafranconi

I flussi di lavoro rappresentano da sempre un collo di bottiglia nel workflow aziendale: adottare delle innovazioni tecnologiche a supporto dei processi aziendali è sicuramente un fattore abilitante. Questo snodo fondamentale, però, deve essere accompagnato da altri elementi fondanti: un cambio di passo culturale che permea tutta l'impresa grazie ad azioni mirate di change management.

Ma parliamo di tecnologia. Un sistema ERP (Enterprise Resource Planning) è la soluzione che aiuta le imprese a gestire tutte le attività quotidiane di business in modo time e cost-effective, dagli acquisti alle vendite, dalla contabilità alle movimentazioni di magazzino. Sempre più spesso, infatti, i capi dei diversi dipartimenti sono chiamati a visionare dati e documenti legati ai processi di lavoro in formati non omogenei che risultano poco accessibili, quando non ancora cartacei. L'ERP rappresenta, quindi, il supporto necessario per ottenere dati affidabili, procedure snelle, il controllo di tutti i KPI. Come? Con un'interfaccia semplice che permette di accedere a dati, informazioni e file sempre aggiornati e uniformati. Oltre a questo, grazie a degli alert personalizzati, l'ERP può aiutare i manager a visionare e approvare i processi in tempi davvero brevi e senza errori. In che modo? Ogni processo o dato è tracciato all'interno del sistema e segue un percorso 'a step' preciso e prestabilito, ovviando quindi ogni possibile errore umano.

Come scegliere il sistema ERP più efficace

Le caratteristiche di una piattaforma ERP si fondano su tre pilastri principali, quali: modularità, l'organizzazione del sistema deve essere in moduli dinamici che si possono implementare in base alle proprie esigenze; compatibilità, il sistema deve essere compatibile e integrabile ai sistemi IT esistenti, aumentando il suo grado di flessibilità; chiarezza e completezza, gli utenti devono poter accedere a informazioni chiare, usabili e complete di ogni processo aziendale in un'interfaccia centralizzata. È necessario, oggi più che mai, un sistema flessibile ed efficace che si adatti alle necessità concrete dell'azienda e che abbia una struttura a moduli integrabili e personalizzabili. Dal mio punto di vista, bisogna sostenere i manager delle diverse divisioni affinché abbiano tutte le informazioni e i documenti aggiornati in qualsiasi momento con tecnologie avanzate e adeguate. Gli utenti, oggi, devono poter analizzare i dati aziendali e gestire i processi in modo semplice e veloce, snellendo i colli di bottiglia e, di conseguenza, tutto il workflow e risparmiando tempo e costi da destinare ad attività a maggior valore aggiunto.

Scegliere la piattaforma adatta a sales e clienti

Nell'ambito dei processi di lavoro non si può non pensare anche al dipartimento sales per gestire il rapporto con i clienti a 360°, dalla fase di prospecting al post-vendita. Una piattaforma dedicata ai commer-



■ NEWS ARTICLE

Increasing productivity with workflow automation

Choosing the right ERP platform, one that is flexible, effective and perhaps makes use of artificial intelligence, is crucial for increasing productivity. Michele Lafranconi, Head of Sales - Software Products at Softeam, gives us some tips.

Workflows have always represented a bottleneck in corporate: adopting technological innovations to support business processes is certainly an enabling factor. This fundamental junction, however, must be accompanied by other foundational elements: a cultural change of pace that permeates the entire enterprise through targeted change management actions.

But let's talk about technology. An ERP (Enterprise Resource Planning) system is the solution that helps companies manage all their daily business activities in a time and cost-effective manner, from purchasing to sales, from accounting to stock movements. Increasingly often, in fact, heads of

different departments are called upon to view data and documents related to work processes in non-homogeneous formats that are difficult to access, if not paper-based. The ERP therefore represents the necessary support for reliable data, streamlined procedures and control of all KPIs. How? With a simple interface that provides access to up-to-date and standardised data, information and files. In addition to this, thanks to customised alerts, the ERP can help managers to view and approve processes quickly and without errors. How? Each process or piece of data is tracked within the system and follows a precise and predefined 'step-by-step' path, thus avoiding any possible human error.



È necessario un sistema flessibile ed efficace che si adatti alle necessità concrete dell'azienda.

A flexible and effective system that adapts to the concrete needs of the company is required.

ciali permette di: costruire l'offerta commerciale più adatta alle esigenze del cliente; controllare e validare tutte le fasi di una trattativa; coordinare e validare con più efficienza le attività dei sales agent; condividere gli insights di rilievo sui prospect.

I commerciali devono poter realizzare l'offerta vincente con un configuratore commerciale di prodotto, pensato per assemblare in un'offerta solo i componenti com-

How to choose the most effective ERP system

The characteristics of an ERP platform are based on three main pillars, namely: modularity, the organisation of the system must be in dynamic modules that can be implemented according to one's needs; compatibility, the system must be compatible and integrable with existing IT systems, increasing its degree of flexibility; clarity and completeness, users must be able to access clear, usable and complete information about each business process in a centralised interface.

Now more than ever, a flexible and effective system is needed that adapts to the concrete needs of the company and has a module structure that can be integrated and customised. From my point of view, it is necessary to support the managers of the different divisions so that they have all information and documents up-to-date at all times with advanced and appropriate technologies. Users, today, must be able to analyse company data and manage processes easily and quickly, streamlining bottlenecks and, consequently, the entire workflow and saving time and costs to be allocated to activities with greater added value.

Choosing the right platform for sales and customers

As part of the work processes, one cannot but think of the sales department to manage the relationship with customers at 360°, from the prospecting phase to post-sales. A platform

patibili tra loro, e con la sua struttura a livelli infiniti che permette di rispondere alle richieste più particolari in tempi rapidi e con la massima precisione.

La stessa piattaforma, a mio avviso, deve poter mettere in comunicazione i commerciali o tecnici con i clienti, in modo snello e agile: un customer portal che connetta persone, dati e informazioni è sicuramente un plus vincente.

Intelligenza artificiale per snellire il lavoro e aumentare la competitività

Non ultimo per importanza, è oggi più che mai suggerito l'utilizzo di un sistema di intelligenza artificiale per l'apprendimento e l'interrogazione delle informazioni rapida ed efficace che viene costruito sulla base dei dati creati negli applicativi aziendali. Sistemi di AI in collaborazione con applicativi esistenti possono portare a un ulteriore vantaggio competitivo, poiché garantiscono una maggiore efficienza nei tempi di ricerca delle informazioni, andando a supportare soprattutto gli utenti più junior.

Con questi accorgimenti e tecnologie innovative oggi è davvero possibile aumentare la propria produttività e ottenere vantaggi competitivi significativi per la propria azienda.

dedicated to sales makes it possible to: build the sales offer best suited to the customer's needs; control and validate all phases of a negotiation; coordinate and validate the activities of sales agents more efficiently; share relevant insights on prospects. Salespeople must be able to realise the winning offer with a commercial product configurator, designed to assemble into an offer only those components that are compatible with each other, and with its infinite levels structure that allows the most particular requests to be answered quickly and with maximum precision.

The same platform, in my opinion, must be able to connect sales or technical people with customers, in a streamlined and agile manner: a customer portal that connects people, data and information is definitely a winning plus.

Artificial intelligence to streamline work and increase competitiveness

Last but not least, it is now more than ever suggested to use an artificial intelligence system for fast and effective learning and querying of information that is built on the basis of data created in business applications. AI systems in collaboration with existing applications can lead to a further competitive advantage, as they guarantee greater efficiency in information retrieval times, supporting especially junior users. With these innovative tricks and technologies, it is now really possible to increase one's productivity and gain significant competitive advantages for one's company.