confimi industria PIEMONTE
Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

15 Settembre 2022

LA DIGITALIZZAZIONE SISTEMICA E CENNI DI ECONOMIA CIRCOLARE

Relatore:
Dott. Moreno Tartaglini

L'IDENTITÀ

Siamo attratti dall'Economia Circolare. Desideriamo, con le nostre capacità, dare un contributo affinchè il Business che sviluppiamo per noi e per i nostri Clienti, non generi costi alla Collettività, ma al contrario garantisca una continua riduzione degli scarti, sia fruibile senza generare impatti per l'ambiente e rappresenti una opportunità per i Cittadini del Mondo.

Moreno Tartaglini, 2017

© Copyright Moreno Tartaglini tutti i diritti riservati

INCREMENTARE IL BUSSINESS PUNTANDO SULLA DIGITALIZZAZIONE SISTEMICA

La Digitalizzazione Sistemica offre la grande opportunità di poter essere utilizzata in Pay per Use, abbattendo le barriere economiche e culturali. Diventa Commodity, al pari del telefono, del tablet e della televisione. Abbatte quindi i costi e diventa accessibile a tutte le Imprese. Connette milioni di persone sulle stesse applicazioni in quanto su quelle trovano l'offerta delle Imprese con il loro Valore, e la distribuzione moderna con una Customer Experience unica. Gli investimenti dell'Impresa possono così tornare a concentrarsi sulla generazione del Valore dei beni prodotti.

Moreno Tartaglini, 2017

© Copyright Moreno Tartaglini tutti i diritti riservati

L'ECONOMIA CIRCOLARE

L' Economia Circolare non è una alternativa alla Lineare, applicata dagli Imprenditori virtuosi, ma è l'Economia. E' una scelta già fatta, che è fortemente legata alla indisponibilità del Credito per l'Economia Lineare. Confimi Industria supporta l'accesso al Credito per lo sviluppo moderno.

I fondamentali dell'Economia Circolare sono:

- Condivisione (Collaboration)
- Uso e non Acquisto (Pay per Use and Fee)
- Cibo e Acqua (Food & Beverage)
- Riutilizzo/Riparazione/Ricondizionamento/Riciclo (Re-Design and Reverse Logistics)
- Sviluppo Aziende, Territori, Relazioni (Systemic Digitalization & ESG)

Contesto:

- 5 Generazioni coesistono attualmente sul Pianeta;
- 3 dialogano tra loro costantemente;
- Spesso una Generazione sceglie, e un'altra fruisce;
- Spesso una Generazione fruisce, e un'altra acquista

© Copyright Moreno Tartaglini tutti i diritti riservati

ESG

La Comunicazione che supporta lo sviluppo d'Impresa, deve assicurare contenuti in ambito **ESG** ovvero:

• Ambiente, Sociale e Governance

E' importante condividere il Vocabolario:

• Customer Journey (il viaggio del Cliente, dall'ingaggio all'acquisto)

• Touchpoint (i punti di contatto tra Azienda e Cliente)

• User Experience (il grado di soddisfazione del Cliente su ciascun Touchpoint)

• Design Thinking per «fissare» chi fruisce il tuo prodotto, chi decide e/o chi paga, chi vorresti parlasse di te

Ci sono anche delle Regole importanti per gli Imprenditori:

• Il risultato positivo di un Customer Journey corrisponde alla media delle User Experience positive

• Il risultato negativo di un Customer Journey è uguale al valore più negativo di un solo Touchpoint

Ergo:

• Inutile investire su tutti i Touchpoint se prima non si interviene su quello che rappresenta un problema;

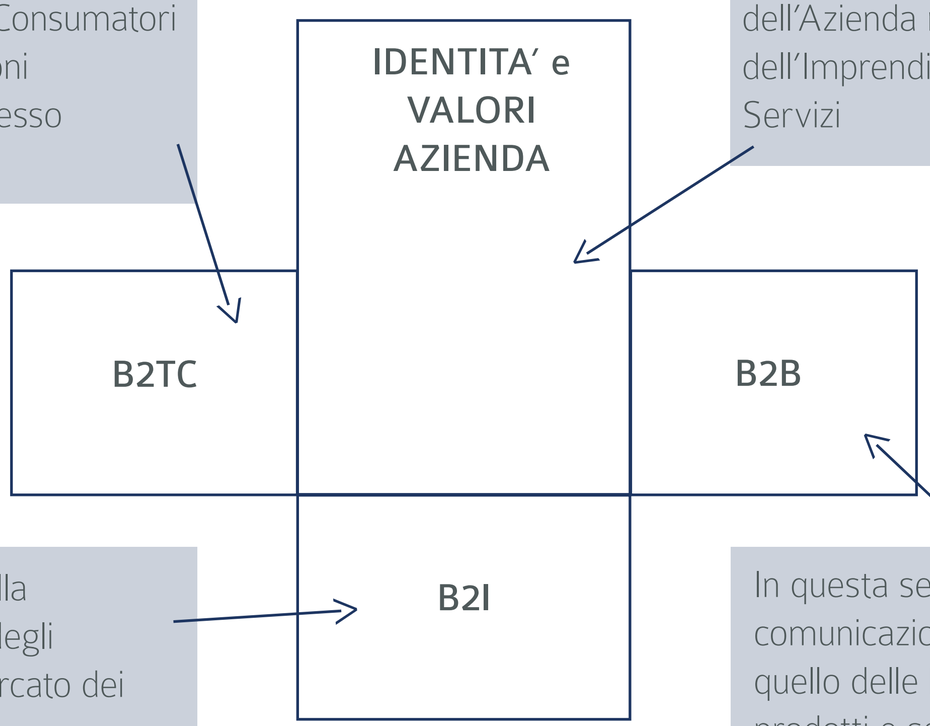
• Inutile investire su un solo Touchpoint in quanto alzerà di poco il risultato finale

© Copyright Moreno Tartaglini tutti i diritti riservati

DESIGN THINKING IDENTITÀ AZIENDA – INGAGGIO MERCATO

In questa sezione vengono definiti i contenuti della comunicazione «personalizzata» verso Target di Consumatori (Cittadini). Tra qualche anno avremo 5 Generazioni contemporaneamente viventi che rispetto allo stesso prodotto percepiranno Valori diversi

In questa sezione vengono definiti i Valori di identità dell'Azienda rispetto all'Ambiente, al Sociale, al profilo dell'Imprenditore e del Team di Management e ai Prodotti e Servizi



In questa sezione vengono definiti i contenuti della comunicazione «personalizzata» verso il canale degli Influencer per supportare la conoscenza sul Mercato dei prodotti e servizi proposti

In questa sezione vengono definiti i contenuti della comunicazione «personalizzata» verso il canale B2B ovvero quello delle Imprese alle quali l'Azienda propone i propri prodotti e servizi

© Copyright Arxit tutti i diritti riservati

LA MATRICE PER LA DIGITALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

L'Impresa conosce se stessa, le Dorsali Digitali, e la digitalizzazione sistemica «pay per use»	Realizzazione Matrice Identità d'Impresa	Plug in del sistema informativo Impresa alla Dorsale Digitale	Fruizione della digitalizzazione sistemica di Dorsale Digitale
L'Impresa fruisce del Valore della Dorsale Digitale e sviluppa il suo Business con le regole del nuovo Mercato	Definizione comunicazione Target B2B, B2I, B2TargetC	Sviluppo delle applicazioni digitali aziendali (sito, blog, social)	Creazione ed attivazione del Customer Journey
L'Impresa torna ad essere proattiva grazie alla padronanza sui nuovi Mercati e degli strumenti digitali disponibili; cresce verso l' Economia Circolare	Definizione comunicazione Target B2B, B2I, B2TargetC	Sviluppo delle applicazioni digitali aziendali (sito, blog, social)	Creazione ed attivazione del Customer Journey

© Copyright Arxit tutti i diritti riservati

LA DIGITALIZZAZIONE SISTEMICA REALIZZATA DA ARXIT, È UNA «COMMODITY».

Per l'Imprenditore conoscere quali opportunità offre è un «Must to have»
Per l'Imprenditore conoscere come le rende disponibili è un «Nice to Have»

Grazie ad Arxit e a Confimi Industria la Digitalizzazione Sistemica non richiede investimenti, «si usa» in Pay per Use e Success Fee per consentire alle Imprese di investire nella Generazione del Valore dei loro Prodotti e Servizi

© Copyright Arxit tutti i diritti riservati

LA DIGITALIZZAZIONE SISTEMICA È ANCHE L'OPPORTUNITÀ DI «PORTARE» ALCUNI PROCESSI DELL'AZIENDA FINO AI CLIENTI E AI TERRITORI

I Processi integrati dalla Digitalizzazione Sistemica di Arxit S.r.L sono:

- Relazioni
- Comunicazione One to All
- Comunicazione One to Each
- Ordinazione, Vendita e Pagamento
- Collaborazione tra Aziende e Clienti
- Conoscenza delle Abitudini e Preferenze dei Clienti
- Personalizzazione dell'offerta di Prodotto e Servizio

La Digitalizzazione Sistemica di Arxit si compone di: Dorsali Digitali Enterprise, Territory, District Ciclope con DxMarker ProBoard

© Copyright Arxit tutti i diritti riservati

WOLF ® CONFIMI INDUSTRIA

Ecosistema CONFIMI : Università, Aziende, Comuni, Finanza, Energia, PA....

- Finanziamenti
- Leasing
- Noleggi
- M&A

- Comuni/PA
- INPSINAIL
- Certificati
- Atti Notarili

- Benefit
- Ingaggio Consumatori
- Foode Biogenetica

- Buoni Pasto
- Divulgazione
- Formazione
- Logistica IT

- Sportello Museale
- Sportello assicurativo
- Sportello Certificazioni
- Sportello Energia e Prodotti
- Blockchain

DB
PROFILI
(ANAGRAFICA)

PORTALE CHIUSO i-CONFIMI PIEMONTE:
Prodotti e Servizi per le Aziende, per gli Imprenditori e i loro dipendenti

PORTALE APERTO i-BUSINESS: Prodotti e Servizi delle Aziende CONFIMI ai Territori/Consumatori

Dorsali Digitali Territory Enterprise e District, Consumatori, Cittadini, Asset Carta, Televisione, Carte Prepagate, Fidelity, Scontrini, CittàCoupon, Colonnine Ricarica.....

© Copyright Confimi Industria Piemonte tutti i diritti riservati

BUSINESS IN REAL TIME DXMARKER®

Informa, Forma, Vota, Ordina, Attiva Chatbot, Scrive in Blockchain, Vende, Paga, Gioca

MASS MARKET

Il contenuto collegato al marker ha una diffusione massiva. Lo può fare anche solo per il «messaggio del Presidente» per poi tornare ad operare come previsto

PALINSESTO

Il contenuto collegato al marker è differenziato in base all'orario, alla data di visualizzazione, al luogo dove si trova la persona, all'asset sul quale è stampato. Parla tutte le lingue e la sceglie in modo automatico

TRACCIAMENTO

Il contenuto collegato al marker è legato ad un comportamento dell'utente. In questo modo prima da un messaggio di ringraziamento per l'acquisto, poi insegna come installare e prende la matricola e successivamente permette l'acquisto delle opzioni o dei consumabili

PROFILAZIONE

Il contenuto collegato al marker si differenzia sulla base delle informazioni che definiscono il profilo dell'utente. Cambia lingua, cambia livello del corso di inglese.....

© Copyright Moreno Tartaglini tutti i diritti riservati

PROBOARD

Garantire il controllo e lo sviluppo del Business attraverso la gestione dei Contenuti, l'Esecuzione dei Processi, l'Ingaggio dei Consumatori, il Monitoring dei Risultati e il continuo sviluppo dell'Efficienza di Impresa.

© Copyright Arxit tutti i diritti riservati

PROBOARD: INFRASTRUTTURA DIGITALE

GESTIONE DEI CONTENUTI

Supporta il Board dell'Azienda nella identificazione e realizzazione dei progetti di Customer Journey: brand, prodotti, retail, packaging, comunicati stampa, procedure di comportamento. Memorizza e Gestisce quindi gli output del Workshop di Design Thinking. ProBoard DCM (Digital Content Management) permette di organizzare tutti i contenuti e i loro continui aggiornamenti, secondo i Touchpoint da attivare sul Mercato e/o gli eventi da realizzare. Ogni modifica dei contenuti è immediatamente esecutiva e gestita nei processi successivi

ESECUZIONE DEI PROCESSI

Supporta gli Executive nella attivazione dei Touchpoint e/o degli Eventi.
Ogni evento o campagna mette in gioco molti Touchpoint, ciascuno dei quali ha bisogno di contenuti e materiali diversi. ProBoard PM (Process Management) mette in fila tutto quello che serve e rende ogni evento efficace, riducendo al minimo il costo organizzativo ed il rischio di errore per gli Executive. Non dimentica nulla, allerta se un processo ha una task che sta andando out of time e fornisce la green light se il processo è ready sul Touchpoint.

INGAGGIO E MONITORING DEI RISULTATI

ProBoard TpPM (Touchpoint Platform Management) è il supporto ai Business Leader. Tutti i Touchpoint resi attivi autonomamente o attraverso ProBoard PM, generando le Customer Experience previste nell'ambito del Customer Journey progettato, forniscono infatti ai Business Leader i dati di performance in tempo reale, disaggregati per ciascun Touchpoint. In questo modo è possibile conoscere gli andamenti del Business per ora, giorno, settimana e mese. Per gestire con successo il Business, in un Mercato che si modifica molto velocemente, è necessario avere feedback in tempo reale ed essere pronti a correggere le performance distanti dal target.

© Copyright Arxit tutti i diritti riservati

I 3 OBIETTIVI RAGGIUNTI:

• Garantire una Comunicazione efficace e tempestiva per essere sempre in contatto con i propri Clienti e Dipendenti. I Clienti sono divisi per Settori Merceologici, al fine di consentire agli Imprenditori, Associati e non di Confimi Industria, di Agire sui Mercati con personalizzazioni molto efficaci dei propri prodotti e propri servizi, Applicare il Controllo alle attività di Comunicazione con la massima sicurezza, Conoscere le Regole di ingaggio e quindi le opportunità. Il sistema assicura il «Rispetto del Tempo», il Valore che i Clienti e i Dipendenti mettono a disposizione degli Imprenditori. E' l'elemento attraverso il quale l'Impresa cresce.

• Generare lo Sviluppo d'Impresa grazie alla creazione di Relazioni Valoriali e Continuative trale Imprese in ambito B2B, tra le Imprese e i loro Clienti e tra le Imprese e i Consumatori.Questa opportunità sarà garantita attraverso la disponibilità e convergenza dei migliori Servizi e Prodotti delle Imprese con il Benessere dei Consumatori, dei Clienti e delle Imprese. E' uno dei vantaggi esclusivi della Digitalizzazione Sistemica che abbiamo realizzato.

• Grazie a Confimi Industria, allo scopo di garantire la crescita del tessuto imprenditoriale piemontese e nazionale, abbiamo voluto assicurare agli Associati un Modello, una Infrastruttura e delle Soluzioni Digitali azzerando gli investimenti ed evitando l'intervento del Settore IT. E' un Valore importante che solo una Associazione di Valore è in grado di assicurare.

© Copyright Confimi Industria Piemonte tutti i diritti riservati

WEBINAR

confimiindustria PIEMONTE

Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

C.so Vittorio Emanuele II, 107 - 10128 Torino
011 191.16.682 - info@confimiindustriapiemonte.it