# Mappa delle opportunità della trasformazione digitale

Mario Bagliani Senior Partner Netcomm Services Srl

CONFINDUSTRIA DIGITALE
#IMPRESEDIGITALI

INDUSTRY 4.0
#PREPARATIALFUTURO

netcomm
L'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL COMMERCIO DIGITALE

# Il contesto e le forze che stanno trasformando la società e le imprese

## *Nuovi comportamenti e nuovi bisogni*

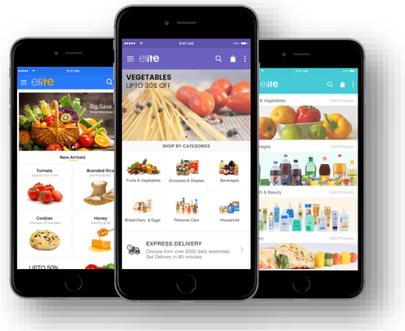
- Nuovo valore del tempo e dell'esperienza
- Nuova mobilità
- Nuovi stili di vita
- Clienti sempre più esigenti e informati
- Internet a supporto di ogni decisione e attività (anche nel B2B)
- ….

## *Iper-competizione e globalizzazione dei mercati*

- Margini decrescenti e ricerca costante di differenziazione e unicità
- Confini tra settori e lungo la filiera sempre più sfumati
- Concorrenza globale
- «Turbolenza ambientale» e imprevedibilità dei mercati
- ….

## *Strumenti e applicazioni digitali a bassi costi*

- Il mobile sempre e ovunque
- Le applicazioni /software accessibili in Cloud e con modalità «as a service»
- Internet delle cose e le nuove reti di TLC a basso bit rate
- La capacità di gestire grandi quantità di dati per dare valore al business e ai clienti
- Open Innovation e piattaforme collaborative
- ….

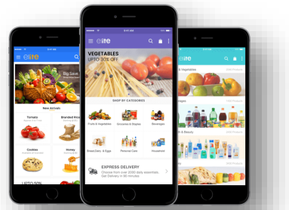



Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

CONFINDUSTRIA DIGITALE
#IMPRESEDIGITALI

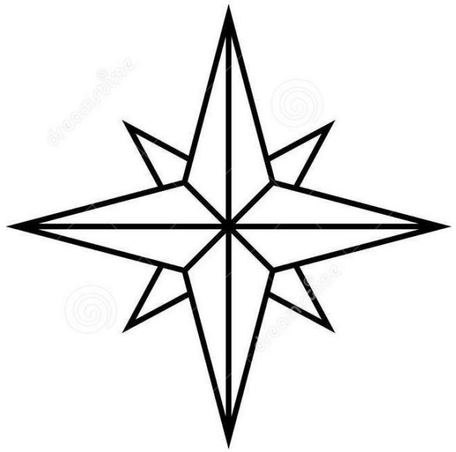
# Le opportunità della trasformazione digitale

*Quale priorità per la tua impresa?*

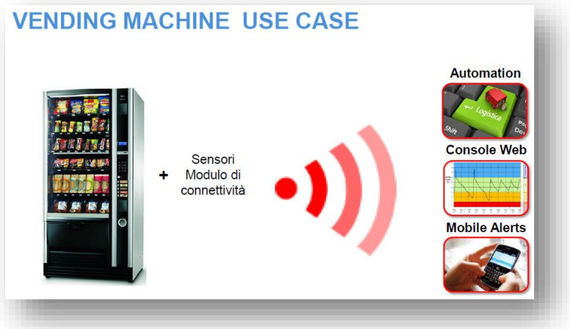


**Sviluppare i mercati e il coinvolgimento dei Clienti**

**Aumentare l'efficienza operativa**



**Aumentare la capacità di innovare**




**Gestire in modo efficiente la forza lavoro**

netcomm
L'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL COMMERCIO DIGITALE

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

# Le opportunità della trasformazione digitale

*Quale priorità per la tua impresa?*

## 1 Sviluppare i mercati e il coinvolgimento dei Clienti

### Alcune delle principali opportunità

- Piattaforme e canali digitali per raggiungere i Clienti ovunque
- Raggiungere nuovi segmenti di clienti
- Usare i canali digitali e i marketplace per esportare
- Innovare l'esperienza dei clienti e offrire nuovi servizi
- Conoscere meglio i comportamenti e le preferenze dei Clienti
- …

### Alcuni fenomeni di riferimento

- Il 50-70% degli acquisti nei canali tradizionali è influenzato dai canali digitali
- Il 10% degli acquisti B2C mondiali è tramite canali digitali, oltre il 20% in UK
- 6% in Italia, in crescita del 28% la vendita on-line di prodotti
- Entro il 2020, il 25% delle transazioni B2B tra imprese nel mondo avverrà con canali digitali

CONFINDUSTRIA DIGITALE
#IMPRESEDIGITALI

# Le opportunità della trasformazione digitale

*Quale priorità per la tua impresa?*

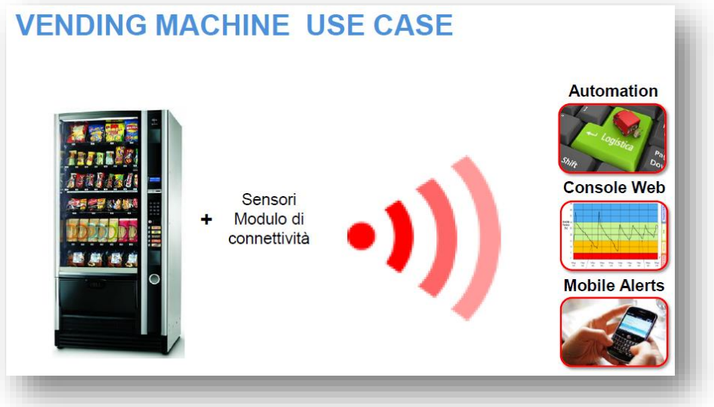
## 2 Aumentare l'efficienza operativa

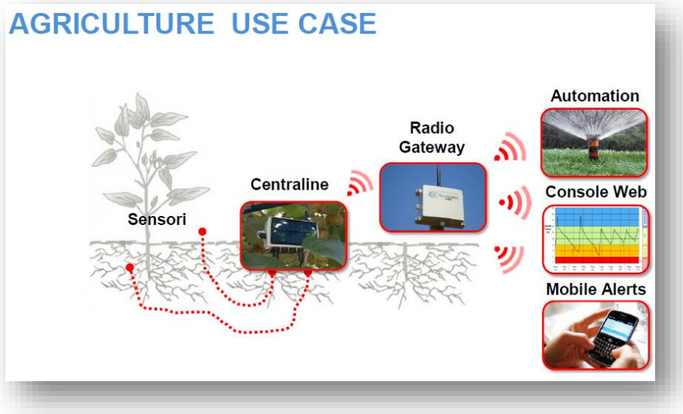
### Alcune delle principali opportunità

- Riduzione dei costi dei processi e innovazione dei modelli operativi di funzionamento tramite:
- Maggior e migliore utilizzo delle applicazioni aziendali
- Miglior coordinamento delle filiere
- Maggior automazione dei processi
- Big Data e Intelligenza Artificiale
- Digital redesign process by process
- …

### Alcuni fenomeni di riferimento

- -5/10 % di riduzione dei costi dei processi di gestione del ciclo degli ordini e incassi (order-to-cash) tramite la digitalizzazione
- -60% nei consumi di acqua in agricoltura usando sensori di umidità connessi a software specifici
- -50% i costi di intervento sul territorio (field services) grazie all'utilizzo di sensori e sistemi di telecomunicazioni distribuiti






netcomm
L'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL COMMERCIO DIGITALE

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

# Le opportunità della trasformazione digitale

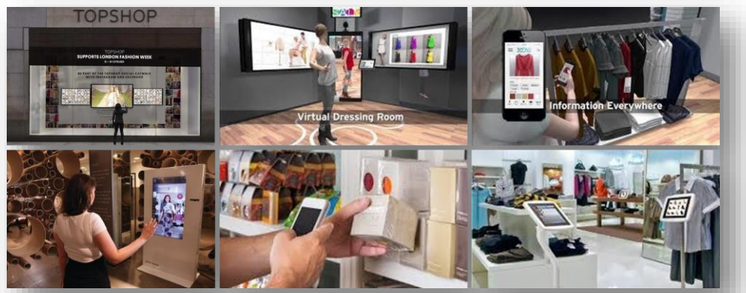
*Quale priorità per la tua impresa?*

## 3 Aumentare la capacità di innovare

- Maggiori e migliori strumenti per progettare, testare e sviluppare
- Open Innovation e collaborazione con le start-up
- Nuovi servizi e nuovi business model
- Coinvolgimento dei clienti e dei fornitori con piattaforme collaborative, Digital integration con i core partner
- Data-driven product / service
- …

## 4 Gestire in modo efficiente la forza lavoro

- Strumenti per lavorare in remoto e in modo flessibile
- Le mobile App per governare tutti i processi aziendali
- Miglior allocazione delle risorse e maggior specializzazione
- Uso di piattaforme digitali per individuare, reclutare e sviluppare i talenti digitali
- Nuovi modelli e ambienti lavorativi
- …



Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

CONFINDUSTRIA DIGITALE
#IMPRESEDIGITALI

# L'agenda per la trasformazione digitale

***Priorità di business e configurazione progetti***

***Sviluppare i mercati e i Clienti***

***Aumentare l'efficienza operativa***

***Aumentare la capacità di innovare***

***Gestire in modo efficiente la forza lavoro***

***Sviluppo delle competenze e formazione continua***

***Digital Partner per la trasformazione***

***Finanziamenti all'innovazione***

***Sviluppo delle infrastrutture e delle capacità digitali***

***Passione e Governance per la trasformazione digitale***

**PORTAFOGLIO PROGETTI DI BUSINESS**

**PORTAFOGLIO PROGETTI INFRASTRUTTURALI**

netcomm
L'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL COMMERCIO DIGITALE

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

# Il Consorzio Netcomm In sintesi

## CHI SIAMO

**Netcomm**, il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, è il punto di riferimento in materia di **e-commerce e trasformazione digitale** nel panorama nazionale e internazionale.

Nato nel 2005, riunisce oltre 300 aziende composte da società internazionali e piccole medie realtà di eccellenza. Netcomm promuove lo sviluppo del commercio elettronico e dell'evoluzione digitale delle aziende, generando valore per l'intero sistema economico italiano e per i consumatori.

*Il digital hub italiano*
*per l'evoluzione delle imprese*
*verso i consumatori digitali nel mondo*

**CONSORZIO NETCOMM**
Via Pantano, 9
20122 | Milano | MI | Italia
Tel: +39 02 58370580
Sito: www.consorzionetcomm.it
Mail: segreteria@consorzionetcomm.it
Facebook: Consorzio Netcomm
Twitter: @ConsNetcomm
LinkedIn: Netcomm E-commerce Italia


## I SERVIZI DI NETCOMM

- SIGILLO NETCOMM
- DATI DI MERCATO E RICERCHE
- EVENTI
- BUSINESS MATCHING
- TAVOLI DI LAVORO
- SUPPORTO LEGALE E FISCALE
- INTERNAZIONALIZZAZIONE
- CONVENZIONI PER I SOCI
- FORMAZIONE
- ADVISORY
- COMUNICAZIONE
- INIZIATIVE PER I CONSUMATORI

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata