

TRASFORMAZIONE DIGITALE

6 aree essenziali per digitalizzare la tua PMI

yeoply



Indice:

| | |
|--|-----------|
| 1. Introduzione alla trasformazione digitale | 4 |
| Principali obiettivi della digitalizzazione..... | 5 |
| I freni alla trasformazione digitale nelle PMI..... | 5 |
| 2. Le tecnologie per la digitalizzazione della tua azienda | 8 |
| 3. Aree chiave per la trasformazione digitale della tua PMI | 11 |
| Relazione con il cliente..... | 12 |
| Rete commerciale e di distribuzione..... | 13 |
| Gestione dei fornitori..... | 15 |
| Relazioni interne..... | 16 |
| Gestione dei processi..... | 17 |
| Direzione e gestione..... | 19 |
| 4. Mettere in moto la tua trasformazione digitale | 20 |
| Primi passi..... | 20 |
| Affidarsi al sostegno di un partner tecnologico con esperienza..... | 21 |
| In Yeeply vogliamo aiutarti!..... | 22 |

Trasformazione digitale: 6 aree essenziali per digitalizzare la tua PMI

La **trasformazione digitale** è un tema in sospeso per molte PMI. È un termine del quale si parla molto, ma succede spesso che non venga usato correttamente o che non si capisca nella sua totalità.

Quando parliamo di trasformazione digitale non ci limitiamo all'**acquisizione di un determinato software**. Andiamo oltre. E non si tratta nemmeno della copia di vecchie procedure con l'integrazione di tecnologia.

La trasformazione digitale è il **reinventare un'azienda ed i suoi processi grazie alle nuove tecnologie**. Suppone un cambio nella cultura dell'impresa, nei processi interni e nel modo di fare affari.

Questo processo ti fornisce gli strumenti per poter prendere decisioni sagge per **sfruttare al massimo i benefici della compagnia**: accesso più facile ai dati, maggiore flessibilità ed efficacia, allineamento dei diversi settori dell'azienda...

Per trasformarti, inizia a reimpostare il tuo modo di fare affari.

1. Introduzione alla trasformazione digitale

La tecnologia avanza e diventa più democratica. Per questo motivo le PMI possono usufruire della strada che aprono le grandi aziende per promuovere la propria trasformazione, adottando soluzioni che non per forza implicano uno sviluppo su misura.

Si tratta di un procedimento **trasversale all'interno dell'azienda** che può incidere su tutti i dipartimenti.

Le cifre **previste per l'investimento nella trasformazione digitale** delle aziende in tutto il mondo mettono in evidenza l'importanza che ha questo processo. Secondo l'ultimo pronostico della consulente IDC, la spesa mondiale in tecnologia e comunicazione nel 2020 raggiungerà i **4,3 bilioni di dollari** e, soddisfare le aspettative, supporrebbe un aumento del 3,6% rispetto al 2019.

In [Yeeply](#) vogliamo che tu sia consapevole dell'[importanza di occuparti della tua trasformazione digitale](#). Analizzeremo esempi di diversi settori, ti mostreremo come puoi iniziare, come prefissarti obiettivi, quali aree della tua azienda possono beneficiarne e, soprattutto, ti aiuteremo a **definire una tabella di marcia** così che tu possa iniziare il prima possibile.



Principali obiettivi della digitalizzazione

Gli obiettivi del tuo processo di trasformazione digitale devono essere **allineati con gli obiettivi della tua organizzazione**, andare nella stessa direzione. Di seguito alcuni esempi.

- ▶ Aumentare la quantità di vendite e migliorare la relazione con i tuoi clienti.
- ▶ Ampliare e migliorare i canali di acquisizione di nuovi clienti.
- ▶ Migliorare la produttività partendo dal verificare ed adattare i procedimenti interni.
- ▶ Controllare meglio la tua struttura.
- ▶ Sfruttare meglio i dati e le informazioni degli affari.
- ▶ Potenziare la formazione e l'aggiornamento delle competenze dei lavoratori con le nuove tecnologie.
- ▶ Creare (o migliorare) i canali di comunicazione interna ed esterna.

Questi obiettivi **possono essere diversi a seconda dell'azienda**. L'importante è definirli prima di iniziare ad attuare una strategia di trasformazione digitale.

I freni alla trasformazione digitale nelle PMI

Iniziare questo processo non è sempre semplice. Le aziende devono affrontare delle sfide al momento della trasformazione.

Hai bisogno che qualcuno ti indichi la strada?

In YeePLY abbiamo aiutato molte PMI in progetti di digitalizzazione. Dicci quello di cui hai bisogno e metteremo la nostra esperienza al tuo servizio.

[INIZIA ADESSO](#)

◆ Resistenza al cambiamento

La paura dei lavoratori di **perdere il lavoro** o la sensazione che qualcuno di nuovo voglia **imporre una nuova maniera di lavorare**, possono essere motivo di resistenza.

La trasformazione digitale implica un profondo cambiamento di mentalità e l'ideale è che venga promosso dalla direzione. Di fronte alla resistenza, **la trasparenza è l'arma migliore.**

E' molto importante che tutti i lavoratori capiscano i motivi della trasformazione negli affari, i passi che si dovranno compiere ed i vantaggi previsti. Allo stesso modo, per l'azienda è essenziale offrire la **formazione** ed il sostegno necessario affinché tutti gli impiegati si adattino ai cambiamenti ed interiorizzino le nuove procedure di lavoro.

◆ Mancanza di una visione definita dei canali digitali

Alcune aziende sono appena arrivate nel mondo digitale; oppure **hanno mosso i primi passi che però non hanno dato risultati** poiché non sanno quali obiettivi vogliono raggiungere nella crescita digitale.

Il canale digitale ha le proprie regole, e perciò devi rivedere molti aspetti nel tuo modo di fare business: fai un bilancio della tua situazione, **studia il tuo mercato** e le tendenze tecnologiche che vi si stanno affermando e crea un buyer journey, ossia, il percorso che seguirà qualsiasi utente fino a diventare un tuo cliente.

◆ Modello di business ereditato

I cambiamenti che necessita la digitalizzazione **può essere che si debbano estendere al modello di business.** Una volta analizzata la situazione del mercato, del cliente e la concorrenza, ci sono aziende che scoprono che **offrire un servizio gratuito** è un buon modo per attirare leads; o che proporre **nuovi canali di vendita digitale** può aiutare a distinguersi e ad aumentare il fatturato.

Le aziende con più flessibilità sono quelle che dimostrano che l'innovazione procura più margini di guadagno anche se bisogna sperimentare e assumersi dei rischi.

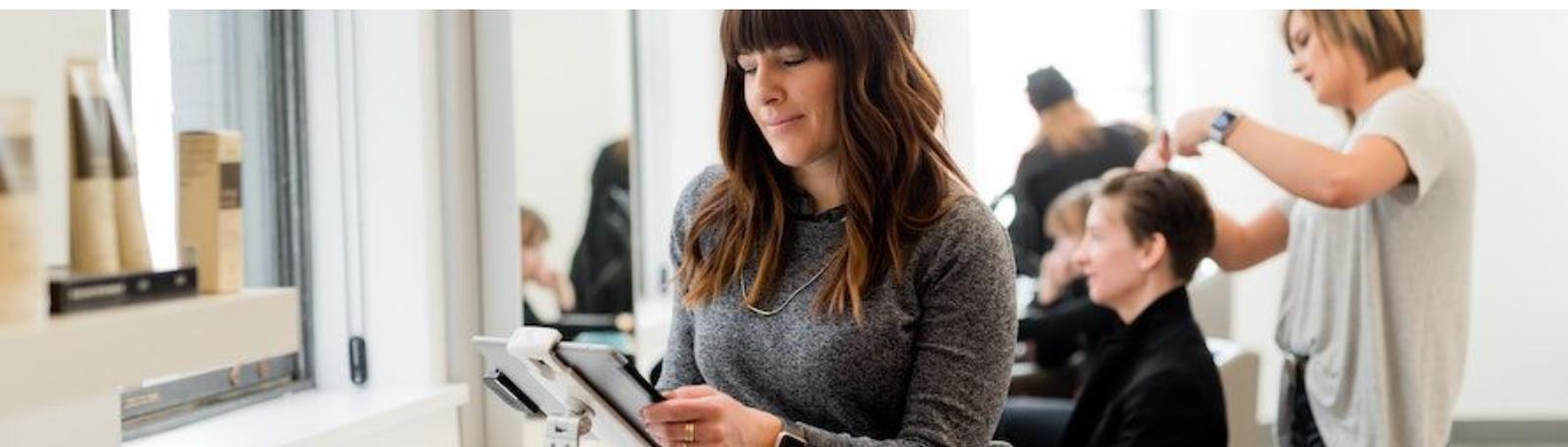
◆ Resistenza all'investimento

La trasformazione digitale richiede un **investimento non solo economico** ma anche di tempo e di sforzo. A seconda del settore che si vuole digitalizzare, il procedimento può essere lungo e i risultati non necessariamente immediati.

Per fortuna, l'inarrestabile digitalizzazione ha fatto sì che **il costo di molti strumenti**, ormai non necessariamente fatti su misura, sia accessibile anche alle PMI.

Inoltre, si può sempre creare una tabella di marcia **per mettere in atto provvedimenti in modo progressivo**, dando priorità a quelli con impatto più positivo sulla compagnia.

Forse ti interessa leggere questo articolo: [Le 5 sfide della trasformazione digitale \(e come superarle\)](#)



2. Le tecnologie per la digitalizzazione della tua azienda

E' possibile che tu stia già utilizzando qualcuna di queste tecnologie. Combinate con alcuni strumenti, sono autentici **motori per la digitalizzazione della tua azienda**.



Big Data

I dati sono e saranno fondamentali. Quanti più dati riesci a raccogliere, maggiore sarà la tua capacità di analisi, previsione e pronostico. Non lasciarti intimidire dalla parola "big": nel caso delle PMI potremmo parlare anche di **Small Data**.

La verità è che non serve avere accesso a milioni di dati, solo a quelli sufficienti per arrivare a **capire cosa sta succedendo nell'azienda** e come si può risolvere.

Robotica

Molto rilevante per le PMI con catene di produzione. La robotica permette di avere **dispositivi e macchinari collegati dentro la stessa**. Può essere usata per eliminare operazioni ripetitive e migliorare la produttività.

Intelligenza Artificiale

Può aiutarti a ridurre i costi e a **migliorare l'esperienza dell'utente**. Un esempio lampante è l'uso di chatbox, che si possono utilizzare per rendere automatica l'attenzione al cliente.

Forse ti può interessare leggere questo articolo: [Intelligenza Artificiale \(AI\) vs. Machine Learning vs. Deep Learning](#)

Internet of Things

La connessione dei dispositivi ha un'attuazione ampissima: dal settore retail all'agricoltura passando, per esempio, per la **manutenzione predittiva** dei macchinari nelle fabbriche.

Mobilità

I dispositivi mobili all'interno della compagnia ti permettono di **trasferire i lavoratori** e rendere flessibili le loro condizioni. Nel caso di lavoratori che lavorano dislocati per forza, i dispositivi adeguati gli permetteranno di essere più efficienti.

Questi dispositivi sono anche un canale fondamentale per **comunicare con il tuo pubblico**. Perciò assicurati di avere una [web responsive con una usabilità adattata al cellulare](#) o anche **applicazioni** se pensi sia necessario.

Cloud

Da collegarsi con il punto precedente. Se i tuoi documenti, la tua informazione e anche i tuoi strumenti sono sul cloud gli impiegati **vi potranno accedere senza impedimento**, da qualsiasi dispositivo ed in qualunque luogo.

Cybersecurity

Tutta questa tecnologia deve essere riunita dentro una **sfera protetta**. La cybersecurity deve salvaguardare i dati che si condividono tra dispositivi e utenti per garantire che l'impresa non venga attaccata.

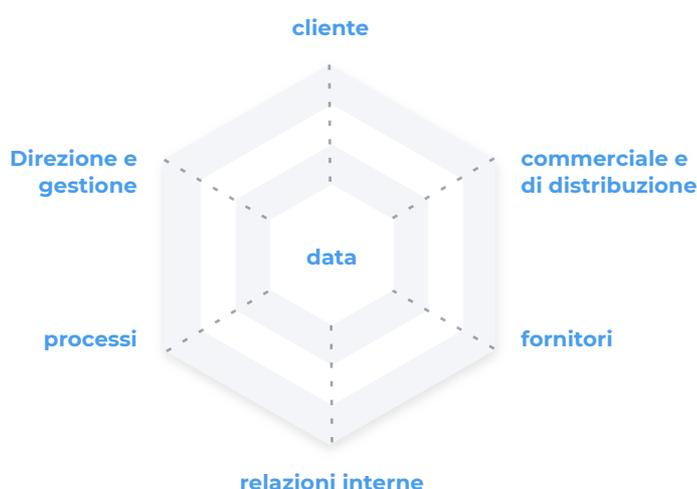
Business Intelligence

Altrimenti detto: l'utilizzo delle informazioni e dei dati per prendere **decisioni di affari e fare predizioni**. Inoltre, se si combina con l'intelligenza artificiale si può creare qualcosa di molto efficace come un modello predittivo.



3. Aree chiave per la trasformazione digitale della tua PMI

La trasformazione digitale è trasversale nell'impresa, anche se questo **non vuol dire che dovrai affrontare tutte le aree aziendali insieme**. In Yeeply abbiamo identificato 6 aree che devi tenere a mente per la tua trasformazione digitale.



Qualsiasi dipartimento della tua impresa dovrebbe avere un posto in uno di questi **sei grandi pilastri**. Può essere che il tuo livello di digitalizzazione non sia lo stesso in ognuna di queste aree; questo è qualcosa che potrai scoprire con una diagnosi preventiva.

Inoltre, è possibile che quando finirai di leggere questo ebook, sarai in grado di identificare quale di queste aree devi iniziare a digitalizzare e quali, invece, puoi scartare.

Ti sei reso conto che il dato si trova al centro? Questo perché è essenziale.

*La trasformazione digitale è data-centric,
è basata e guidata dai dati.*

Andiamo a ripassare ognuna di queste 6 aree, spiegando i vantaggi nel digitalizzarla e dando esempi di tecnologie che puoi adottare per farlo.

Relazione con il cliente

Può essere che tu ancora non ti sia digitalizzato ma i tuoi clienti sì. **Come ti relazioni attualmente con loro?** Quest'area di trasformazione è specialmente importante per le PMI B2C, cioè coloro che vendono direttamente al consumatore finale.

◆ Perché digitalizzare la relazione con il cliente?

- ▶ **Migliorare l'esperienza di acquisto** del cliente e l'interazione con la tua impresa, generando maggiore soddisfazione. Questo può far sì che il cliente raccomandi l'impresa ad altri utenti o che effettui acquisti ricorrenti.
- ▶ **Aumentare la fatturazione** grazie all'attivazione di nuovi canali di vendita ed all'ottimizzazione di quelli già esistenti.

◆ Strumenti per digitalizzare la relazione con il cliente

Il primo passo è **consolidare la tua presenza digitale**: avere una pagina web (adattata ai dispositivi mobile), profili nelle reti social, canali di comunicazione online...

Su questa presenza, metti in marcia una buona **strategia di marketing digitale** per relazionarti con i tuoi clienti, migliorare il posizionamento e generare nuove opportunità.

Se il tuo modello di negozio lo permette, puoi [attivare la vendita online](#) ed offrire un'**esperienza omnicanale**, ovvero far sì che il cliente percepisca tutti i canali di vendita come uno solo. Non importa se ti contatta per telefono, acquista nella web o nel tuo negozio fisico; l'esperienza di acquisto deve essere la stessa.

L'attenzione al cliente offre moltissime possibilità di digitalizzazione. Ad esempio, puoi optare per un **sistema di tickets**. Ogni volta che un cliente invia un messaggio, il sistema gli fornisce una referenza e dal dipartimento si può assegnare una persona che in concreto sia responsabile della risposta.



Questi sistemi di tickets si integrano con strumenti di **CRM**, perciò tutte le interazioni rimangono registrate nella scheda del cliente per fare un seguimiento migliore ed assicurarsi che tutti i messaggi ricevano una risposta.

I clienti sono abituati all'immediatezza. Perché non occuparsene 24/7? I **chatbots**, alimentati dalla tecnologia di **Intelligenza Artificiale**, ti possono aiutare. Sia tramite la tua web o e-commerce, social network o applicazioni di messaggistica, un chatbot può essere programmato per rispondere alle domande più frequenti in modo naturale.

Nel caso dei business B2C con un **punto vendita**, neanche il tuo negozio fisico sfugge alla trasformazione digitale. Il cliente deve essere al centro delle tue azioni, perciò puoi impegnarti per migliorare la sua esperienza di acquisto con la digitalizzazione:

- ▶ **Schermi touch** che facilitino la ricerca di prodotti nel negozio o che apportino informazione al cliente per aiutarlo con gli acquisti.
- ▶ **Schermi informativi** che catturino l'attenzione degli utenti con promozioni concrete.
- ▶ **Casse automatiche**, per ridurre al minimo le vendite perse a causa di code di attesa alla cassa, ad esempio.
- ▶ **Realtà aumentata** per, ad esempio, permettere di provare prodotti virtualmente o sovrapporre prodotti di maggiori dimensioni nel mondo reale per consentire ai clienti di risolvere possibili dubbi.

È ora di costruire la tua presenza digitale

Trova con Yeeply tutti i profili di cui hai bisogno: sviluppatori web ed app, esperti in marketing digitale, UX designers...

[COMINCIA AD ASSUMERE](#)

Rete commerciale e di distribuzione

Per le imprese B2B, le vendite dipendono in buona parte dal team e dalla rete commerciale. Anche loro hanno bisogno di avere a disposizione strumenti digitali per **arrivare al cliente in modo corretto**.

◆ Perché digitalizzare la rete commerciale e di distribuzione?

- ▶ Migliorare l'attenzione che la rete commerciale offre al cliente finale.
- ▶ Registrazione e centralizzazione della sua attività.
- ▶ Aumentare la probabilità di chiudere vendite e, di conseguenza, aumentare la fatturazione.

◆ Strumenti per digitalizzare la rete commerciale e di distribuzione

Gli strumenti di **CRM** permettono di gestire in maniera efficiente il contatto con i clienti, fare un seguimiento dell'invio di proposte o segmentare i clienti.

Se la rete commerciale lavora fuori dall'ufficio, si può optare per un **app mobile CRM** con cui si possa accedere da qualsiasi parte a tutta l'informazione del cliente, calendario, budget o analisi del rischio.

Non è necessario costruire un CRM personalizzato: esistono strumenti ad un prezzo accessibile con cui puoi pagare una licenza per ogni utente.

Strumenti di **marketing automation** come HubSpot o Salesforce permettono di vedere le informazioni di campagne e-mail o annunci nei motori di ricerca o social network con i quali ha interagito un possibile cliente. Questo permette di contattare il cliente in modo personalizzato nel momento in cui è più ricettivo per la vendita.

Se la tua rete di distribuzione è composta da una catena di negozi, oltre agli strumenti menzionati nel punto precedente, può essere utile un sistema di **ERP (Enterprise Resource Planning)** con il quale anche tu potrai controllare la distribuzione dei tuoi prodotti.

Gestione dei fornitori

Se lavori con vari fornitori, sia di **materie prime** per una linea di produzione o di **prodotti** che successivamente vengono distribuiti, è possibile migliorarne la gestione.

◆ Perché digitalizzare la gestione dei fornitori?

- ▶ Migliorare il processo di entrata degli input, la pianificazione ed il controllo dei costi.
- ▶ Centralizzare gli ordini per riuscire a negoziare migliori prezzi e condizioni con i fornitori e ridurre i costi.
- ▶ Ridurre i rischi della contrattazione con i fornitori.
- ▶ Disporre di accesso affidabile ed aggiornato all'informazione relazionata con i fornitori.

◆ Strumenti per digitalizzare la gestione dei fornitori

Per i fornitori di prodotti, l'uso di strumenti **ERP** permette di tenere sotto controllo l'acquisto dei materiali, coordinare la consegna dei prodotti o gestire la contrattazione con i fornitori da un unico posto.

Così, si evita che vari dipartimenti di un'impresa stiano realizzando lo stesso acquisto o che la documentazione di fatture o bolli venga smarrita.

È fondamentale formare i dipendenti all'utilizzo di questi strumenti: avere un ERP serve a poco se continuano a registrare gli ordini in un foglio di calcolo.



Rispetto ai fornitori di servizi, i [software di gestione dei progetti](#) aiutano alla pianificazione ed al corretto svolgimento dei compiti e dei progetti. In funzione al tipo di progetto ed alla sua dimensione, troverai strumenti che ti aiuteranno a coordinare team che, molto spesso, non si trovano nello stesso spazio.

Con questi strumenti è più semplice definire le tappe di un progetto, i compiti che compongono ogni fase, chi è responsabile di completarli e qual'è lo stato del progetto rispetto alle tempistiche.

Relazioni interne

Controllo orario, gestione delle ferie dei dipendenti, valutazioni... La tua impresa continua ad utilizzare fogli di calcolo per ognuno di questi compiti delle risorse umane? Ti spieghiamo **perché il cambio deve cominciare dall'interno**.

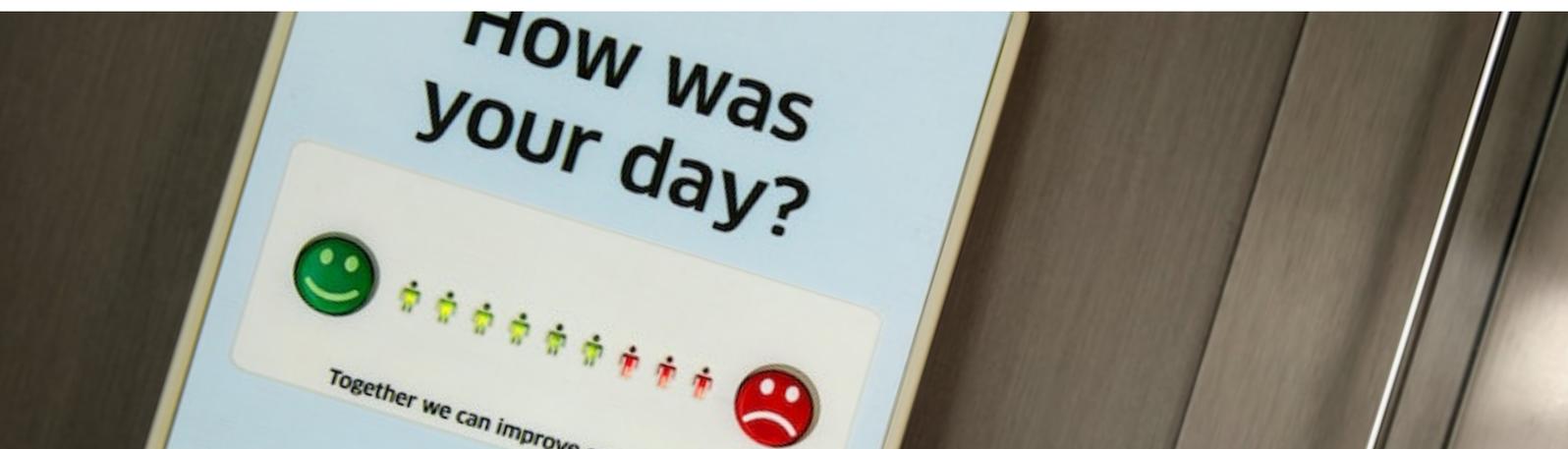
◆ Perché digitalizzare le relazioni interne?

- ▶ Mantenere alta la motivazione ed il rendimento degli impiegati.
- ▶ Fare assunzioni più in linea con la cultura d'impresa.
- ▶ Migliorare la comunicazione interna.

◆ Strumenti per digitalizzare le relazioni interne

Esistono moltissimi **strumenti digitali di gestione delle risorse umane** che ti aiuteranno a raggiungere gli obiettivi menzionati sopra. Con questi strumenti, infatti, si possono eliminare compiti ripetitivi e centralizzare l'informazione più importante dei dipendenti.

Un esempio sono le **piattaforme di gestione delle buste paga**, che solitamente offrono anche un seguimiento delle ferie e canali di comunicazione con la pubblica amministrazione. Gli **strumenti di firma elettronica** fanno sì che ricevere una documentazione firmata sia più semplice e, allo stesso tempo, permettono di risparmiare tempo e carta.



Per controllare l'entrata e l'uscita dei dipendenti in forma centralizzata puoi scegliere un **software di controllo orario** o, se sei disposto ad investire di più nella tecnologia, installare un **sistema con impronta digitale** o un **sistema biometrico** per effettuare queste registrazioni.

Puoi anche considerare di adottare **strumenti di comunicazione interna**, modo intranet. In questo modo, tutti i dipendenti saranno sempre aggiornati con le ultime comunicazioni dell'impresa, potranno contattare colleghi o consultare l'organigramma, tra le tante funzioni.

Alcuni strumenti, come **Yammer**, **Socialcast** o **Slack** funzionano come una rete sociale e non hanno bisogno di uno sviluppo personalizzato.

La formazione dei tuoi dipendenti non deve rimanere indietro. Puoi sviluppare un portale di formazione proprio con strumenti **LMS (Learning Management System)** oppure optare per offrire corsi online o **MOOC (Massive Open Online Courses)** ai tuoi dipendenti.

Piattaforme come **Tutellus**, **Udemy** o **Linkedin Learning** possono essere utilissime per far sì che i dipendenti della tua impresa possano disporre di una formazione continua.

Gestione dei processi

La gestione dei processi riguarda tutte le aree che abbiamo descritto precedentemente ed alcuni degli strumenti proposti affrontano già questo punto. Per questo, in questa parte ci focalizzeremo sui processi dell'[Industria 4.0](#).

L'Industria 4.0, o quarta rivoluzione industriale, combina tecniche avanzate di produzione con tecnologia intelligente. Non riguarda necessariamente solo la produzione ma piuttosto tutte le industrie e settori.

◆ Perché digitalizzare la gestione dei processi?

- ▶ Evitare errori nei macchinari che possano paralizzare la linea di produzione.
- ▶ Accedere in forma centralizzata e diretta allo stato dei macchinari.
- ▶ Risparmiare tempo in compiti ripetitivi.
- ▶ Aumentare la capacità di produzione e ridurre i costi.

◆ Strumenti per digitalizzare la gestione dei processi

Un errore nei macchinari può obbligare a fermare la produzione, causando un aumento dei costi e dei tempi. I macchinari possono incorporare sensori che danno informazione in tempo reale sul loro stato.

Grazie alla tecnologia dell'**Internet delle cose (IoT)**, questi aiutano ad identificare quando esiste un problema, quando un ricambio necessita di essere sostituito prima che si rompa o dov'è localizzata l'avaria in caso di errore. In questo modo, è possibile fare un **mantenimento predittivo** per migliorare in efficienza e far risparmiare l'impresa.

I macchinari possono anche utilizzare le nuove tecnologie della **robotica** per ottimizzare i compiti ripetitivi. In una catena di produzione... ogni secondo conta! Inoltre, con tecnologie come il **Machine Learning** è possibile continuare a migliorare i processi in maniera costante.

Un **software di esecuzione della manifattura (MES)** ti permette di tracciare in tempo reale e documentare le materie prime nei prodotti finiti. Questi programmi hanno il focus nel prodotto e sono uno strumento fondamentale per prendere decisioni sull'impianto.

L'adozione di questa nuova tecnologia deve essere accompagnata da sistemi di **cybersecurity industriale** che evitino interventi esterni alle fabbriche.

Ti potrebbe interessare leggere questo articolo: [5 imprese leader nell'industria 4.0](#)

Direzione e gestione

La digitalizzazione delle cinque aree precedenti dà alla direzione di una PMI moltissime informazioni. Con gli strumenti adatti, si potrà **accedere alle informazioni in modo più semplice ed intelligente** rispetto a quanto fatto prima.

◆ Perché digitalizzare la direzione e la gestione?

- ▶ Migliorare il processo decisionale con accesso ad analisi del business in tempo reale.
- ▶ Ridurre il rischio di blocchi.
- ▶ Facilitare l'identificazione di perdite nel sistema.
- ▶ Aumentare la conoscenza dell'impresa

◆ Strumenti per digitalizzare la direzione e la gestione

Uno degli strumenti che sono indispensabili sono gli **ERP**. Questo software, del quale abbiamo già parlato, permette di integrare in un unico strumento le operazioni delle diverse aree dell'impresa: produzione, logistica, inventario, contabilità, invii...

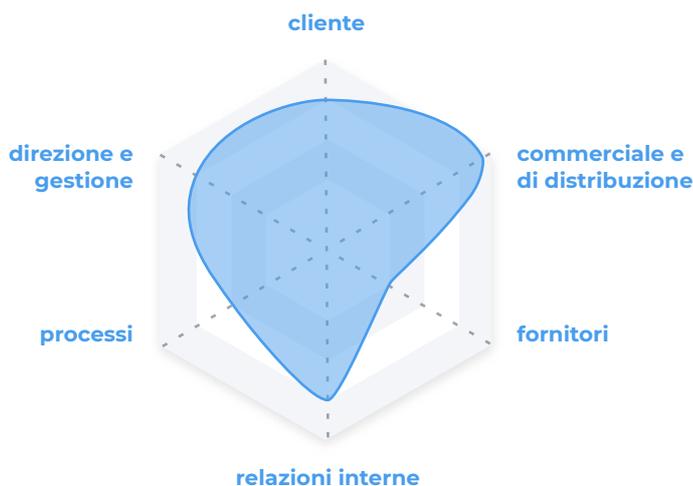
L'uso di strumenti ERP semplifica le decisioni basate sui dati, considerando che molti di questi strumenti incorporano dashboards che danno accesso all'uso di **Data e Business Intelligence** a tutte le PMI.

Vedere grafici di fatturazione e compararli per periodo, stabilire previsioni e contrastarle con i risultati, costi di fabbricazione e margini... Sono dati che restano immagazzinati automaticamente ed in tempo reale per aiutarti a prendere le decisioni adeguate al momento giusto.

Senza dubbio, il fatto che molti di questi strumenti digitali siano utilizzati nel cloud, rende ancora più necessario un investimento in **cybersecurity**.

4. Mettere in moto la tua trasformazione digitale

Analizzando internamente ognuna delle sei aree che abbiamo ripassato, potrai fare un autodiagnostico dello stato di digitalizzazione della tua impresa. **Questo ti aiuterà a capire da dove cominciare.**



Primi passi

La scelta di cominciare la trasformazione digitale dell'impresa ha la stessa importanza di una corretta gestione del processo.

Uno dei segreti del successo è la **partecipazione di tutti i tuoi impiegati**. Il cambiamento nei processi riguarderà tutti i componenti, perciò è importante coinvolgerli e farci affidamento, chiedendogli idee e suggerimenti. In questo modo raggiungerai una maggiore accettazione e migliori risultati.

Integrare nuovi strumenti digitali è fondamentale in un processo di trasformazione digitale. Uno degli errori più frequenti è investire in diversi strumenti che non si complementano né si integrano tra loro. Questo si può evitare facilmente se si fa affidamento sul partner digitale adeguato.

Per le PMI è particolarmente importante scegliere le soluzioni tecnologiche che meglio si adattano al proprio tipo di affari ed alla dimensione dell'impresa, cosicché crescano a mano a mano che crescono i suoi affari. **Bisogna scegliere gli strumenti più adatti** e che siano anche facilmente scalabili, un altro proposito nel quale ti aiuterà un consulente esperto.

Affidarsi al sostegno di un partner tecnologico con esperienza

Il processo di trasformazione digitale **può risultare travolgente** se non si ha un'esperienza pregressa.

Sicuramente lavorare con **consulenti o altri provider tecnologici** è un'opzione perfetta per le PMI. Hanno già esperienza di collaborazione con aziende simili alla tua, apportano valore e sono al passo con gli strumenti digitali.

Un buon partner tecnologico è un valore sicuro per affrontare la trasformazione digitale con garanzia di successo ed in modo più diretto, evitando errori da principiante.

Se sei preoccupato per l'investimento, devi sapere che puoi trovare **consulenze gratuite**, promosse da amministrazioni e organismi pubblici, con formazione gratuita, offerta da strumenti digitali come Hubspot o Salesforce, ad esempio.

Oltre a queste opzioni, ci sono **partners specializzati in piccole e medie imprese**. Essi conoscono le specifiche necessità delle PMI e sono focalizzati sul fatto che la tua azienda ottenga maggiori benefici.



In Yeeply vogliamo aiutarti!

[Yeeply](#) è una piattaforma che raggruppa **professionisti di ogni settore**, di cui potresti avere bisogno nella digitalizzazione della tua impresa affinché tu possa intraprendere questo cammino con il sostegno di un solo partner tecnologico.

A seconda del settore della tua azienda e le sue necessità, **scegliamo il team più adatto** per portare a termine con successo il tuo progetto di trasformazione digitale, sempre considerando il tuo budget.

Inoltre, non ci limitiamo a dare una consulenza iniziale e a fornirti la tabella di marcia, ma **sarai accompagnato in ogni passo del procedimento**.

In ogni progetto ci mettiamo tutto il nostro impegno per **garantire una transizione tranquilla**, con rischi minimi e che non faccia interrompere i tuoi affari. In Yeeply [gestiamo completamente il procedimento](#) cosicché tu possa affrontare la trasformazione del tuo business in totale sicurezza.

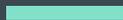
Vuoi parlare con uno dei nostri esperti?

Senza impegno! Lasciaci un po' d'informazione nel nostro formulario e ci metteremo in contatto con te per vedere come possiamo aiutarti.

[RACCONTACI CIÒ DI CUI HAI BISOGNO](#)

yeeply

Seguici su:



it.yeeply.com