

Company Profile



innovarsi
TECNOLOGIA INNOVAZIONE BUSINESS

a business company

LA VISION

Crediamo nel potere delle *idee* e nella forza della *passione*
Nutriamo una passione speciale per tutto ciò che è **miglioramento**

Innoviamo per sviluppare business di successo senza frontiere e senza limiti
Realizziamo progetti innovativi ed originali per **aiutare i nostri clienti a guardare oltre ...**

Ci alimentiamo dalla quotidiana **curiosità** di capire ed approfondire il mondo che ci circonda

Marco Palladino

COMPANY PROFILE 2015

Cosa facciamo

Ci poniamo sul mercato con l'obiettivo di aiutare i nostri clienti nella difficile azione di cambiamento. Oggi più che mai le aziende hanno la necessità di adattarsi velocemente alle nuove e sempre crescenti esigenze del mercato. Essere competitivi significa essere tempestivi nell'offrire i servizi che il mercato ricerca riuscendo nel contempo ad "adeguare" la propria offerta in modo efficiente ed efficace.

I nostri clienti si rivolgono a noi quando devono fare scelte strategiche, operative e organizzative per la propria crescita azien-

dale; quando i risultati non sono quelli attesi; quando non riescono a ritrovare ed usare correttamente le informazioni di cui hanno bisogno; quando devono decidere e vorrebbero calcolare l'effetto della decisione sull'organizzazione e sulle persone; quando vogliono che il proprio sistema informatico sia sempre efficiente e non si fermi mai.

Noi in tutti questi casi facciamo valere la nostra competenza e la nostra esperienza analizzando la situazione problematica e dando il nostro punto di vista o l'intera soluzione.

Problem solving

Controllo di gestione

Startup e Business Plan

Processi HRM

Come lo facciamo

Il nostro approccio è orientato al **problem solving**: ascoltiamo tutti, raccogliamo le idee e proponiamo le raccomandazioni finali e le realizziamo quando il Cliente ci da fiducia.

Il nostro primo obiettivo è creare il giusto ambiente lavorativo, creiamo team con il cliente e sfruttiamo la forza del gruppo per trovare le soluzioni insieme.

L'offerta di servizi

- Servizi di consulenza
- Servizi tecnologici
- Formazione

Servizi di consulenza

Controllo di Gestione per assistere PMI e Start Up a sviluppare un sistema di pianificazione e controllo totale in funzione del processo produttivo. L'obiettivo è quello di fornire informazioni al management tali che le decisioni che ne scaturiscono impieghino le risorse aziendali in modo efficiente ed efficace.

Creazione Business Plan (per la creazione di una nuova azienda/attività, la conduzione del business di un'intera azienda, la conduzione del business di un ramo d'azienda, un progetto specifico, un singolo investimento) il cui contenuto si articola nelle seguenti voci:

- L'idea imprenditoriale
- L'analisi dell'ambiente
- Il piano di marketing. Il giusto mix tra prodotto, prezzo, comunicazione-promozione e distribuzione
- I piani operativi
- I prospetti economico - finanziari

Posizionamento aziendali su WEB grazie ad attività di

Web marketing

- Individuazione del target
- Campagne mirate e specifiche per il target
- Indicizzazione sui motori di ricerca (SEO/SEM)
- Verifica periodica della indicizzazione
- Gestione newsletter periodica
- Verifica accessi e statistiche
- Verifica delle vendite e della penetrazione
- Report mensile dei risultati e nuove azioni da intraprendere
- Iscrizione a portali di settore e loro gestione
- Presenza sui Social Network

Riorganizzazione aziendale basata sui processi (Business Process Management)

Il Business Process Management è l'insieme di attività necessarie per analizzare, definire, ottimizzare, monitorare e integrare i processi aziendali, al fine di creare un processo orientato a rendere efficiente ed efficace il business dell'azienda.

Implementazione di un sistema per la gestione delle risorse umane (HR) per raggiungere il livello II del PCMM (People Capability Maturity Model):

- Staffing - Definizione di un processo formale attraverso il quale è possibile fare spostamento, selezione e ricerca di personale in base a criteri "definiti" ed alle reali necessità dell'attività da eseguire
- Performance Management - Definizione di obiettivi formali rispetto ai quali si misurano le performance individuali e di divisione. L'orientamento alla continua discussione circa le performance ed il modo in cui si possono migliorare.

Customer
oriented
approach

Project Mana-
gement

MarCom

Setup del performance appraisal per memorizzare i risultati di performance da utilizzare come input a compensi, pianificazione dello sviluppo personale, staffing, promozioni etc.

- **Communication** - Garantire adeguata comunicazione aziendale, affermare la cultura per la condivisione delle informazioni e preoccupazioni a qualsiasi livello organizzativo e tra unità dipendenti.

Gestione del rapporto con i clienti: CRM. Una strategia competitiva, basata sulla capacità di mantenersi costantemente in contatto con i Clienti effettivi e potenziali, di comprendere i loro bisogni, per sviluppare prodotti e servizi che soddisfino i loro bisogni, differenziandosi dalla concorrenza. Questo servizio si abbina al servizio tecnologico CRM.

Project Management: Sempre più aziende si stanno organizzando "per progetti" e stanno impostando la loro strategia di business sulla gestione efficace sia della loro organizzazione che dei progetti al loro interno. Portiamo all'interno delle Aziende, i fondamenti del Project Management ed aiutiamo a padroneggiare gli aspetti sia tecnico-metodologici che relazionali-comportamentali di un progetto, vuol dire avere gli strumenti per governare le variabili dei processi complessi e poter puntare al successo.

Marketing e Comunicazione: Operiamo sia a livello di *marketing analitico* con lo studio del mercato, della clientela e dei concorrenti sia a livello di *marketing strategico* per la pianificazione, tradotta in pratica da un'impresa, per ottenere, pur

privilegiando il cliente, la fedeltà e la collaborazione da parte di tutti gli attori del mercato ed infine a livello di *marketing operativo* mettendo in pratica tutte le scelte che l'azienda pone in essere per raggiungere i suoi obiettivi strategici.

La nostra attività mira soprattutto ad adeguare l'offerta di prodotti o servizi ai bisogni e alle esigenze dei mercati obiettivo ed all'uso efficace delle tecniche di determinazione del prezzo, della comunicazione e della distribuzione per informare, motivare e servire il mercato.

Servizi tecnologici

IT Management: Gestione delle PDL (Postazione di lavoro) e dei Server per le attività di IMAC (Install, Move, Add, Change), monitoraggio a distanza delle macchine, business continuity, creazione e gestione di reti ed infrastrutture complesse. L'attività è svolta secondo due modelli possibili:

- **On demand:** il cliente apre una segnalazione usando il sistema di TTS (trouble ticket system) fornito e le operazioni sono eseguite nel rispetto degli SLA concordati
- **Outsourcing:** la gestione è completamente demandata ad innovarSI che assume come obiettivo di garantire l'efficienza di tutto il parco macchine e delle applicazioni concordate
- **Full Outsourcing:** come l'outsourcing con la differenza che anche le macchine diventano un asset di innovarSI divenendo un costo operativo a tutti gli effetti per il cliente finale

Sviluppo SW

CRM

Formazione professionale ed aziendale

Sviluppo SW Web: Attività di sviluppo software personalizzato sulla base delle esigenze dei clienti. Le tecnologie utilizzate di solito sono PHP, J2SE, MySQL. Posizionamento su WEB con sviluppo di siti dinamici e campagne mirate alla diffusione. Queste attività sono erogate sulla base di un progetto di sviluppo approvato dal cliente.

CRM (Customer Relationship Management): maturata notevole conoscenza del sistema OpenSource SugarCRM che risulta il top sul mercato per sistemi di gestione della clientela.

Formazione

INNOVARSI è anche un centro di formazione professionale e grazie all'esperienza maturata in più di dieci anni nel settore, progettiamo e realizziamo attività formative per privati ed aziende nei seguenti ambiti:

- Business-Aziendale: Tecniche di vendita, TeamWork e leadership, Strategie di comunicazione, Project Mana-

- gement, Controllo di gestione, Organizzazione aziendale
- Disegno e Rendering: Autocad 2D, Autocad 3D, Archi-
cad, 3D Studio Max, Maya 3D ed altri
- Grafica Audio-Video
- Computer Base
- Programmazione SW

L'accesso ai percorsi formativi aziendali è agevolato grazie ai rapporti con il fondo paritetico interprofessionale Fondimpresa

Fondimpresa è il Fondo interprofessionale per la formazione continua di Confindustria, Cgil, Cisl e Uil. È il più importante in Italia ed è aperto alle imprese di ogni settore e dimensione.

L'obiettivo principale di Fondimpresa è rendere semplice e accessibile alle aziende (anche quelle di piccole dimensioni) e ai lavoratori l'utilizzo della formazione, leva indispensabile per l'innovazione e lo sviluppo.

www.fondimpresa.it

Contattaci per
approfondimenti



INFO@INNOVARSI.IT