

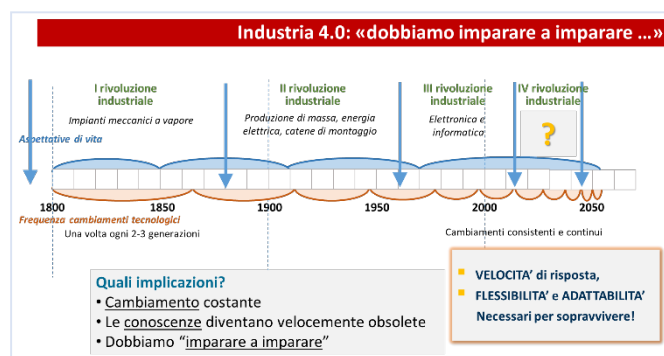
IMPRESA 4.0 Come costruire un'organizzazione efficiente massimizzando il valore delle informazioni,

Date: 16, 20, 23 e 27 luglio 2020

Orario: 11.00 – 13.00

MODULO 1 – La IV Rivoluzione industriale: cosa significa fare impresa nel terzo millennio... e oltre

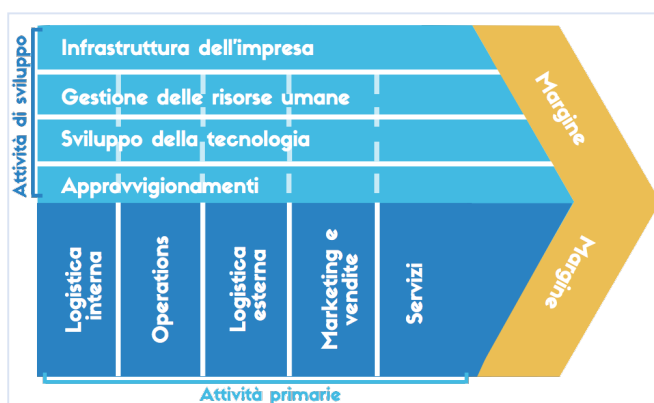
- **Imprenditori a confronto:** Quali erano le caratteristiche richieste dal modello economico passato e quali sono le caratteristiche richieste dal modello attuale.
- **Il Business Model Canvas:** Imparare a disegnare il funzionamento dell'impresa per capire in autonomia quali sono le **ATTIVITA' CHIAVE** per vincere in scenari che evolvono rapidamente
- **Innovare i modelli di business:** Quali comportamenti caratterizzano le imprese che evolvono meglio di tutte le altre



TEST DELLA RESISTENZA DEL MODELLO DI BUSINESS AL CAMBIAMENTO

MODULO 2 – Informazioni aziendali al servizio dell'integrazione

- La **CATENA DEL VALORE** di Porter: Vedere la visione orizzontale dell'impresa per generare valore su **diversi segmenti di clientela**
- I **processi** trasversali: Quali sono le connessioni e dove (non) si trovano le informazioni utili a collegare i cosiddetti processi di business
- **SIPOC:** Dal **CLIENTE ESTERNO** al **FORNITORE** passando attraverso le funzioni aziendali. Come si mappa il viaggio delle informazioni seguendo il flusso tra clienti e fornitori interni
- **TECNOLOGIA:** Applicazione dell'informatizzazione dei dati → I 7 Livelli



- | | |
|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1. AUTOMAZIONE | Riduzione sprechi e errori |
| 2. INFORMATIZZAZIONE | Governo dei processi |
| 3. DEMATERIALIZZAZIONE | Reperimento immediato informazioni |
| 4. VIRTUALIZZAZIONE | Centralizzazione delle informazioni |

5. CLOUD COMPUTING

Protezione delle informazioni in un logo "sicuro"

6. MOBILE

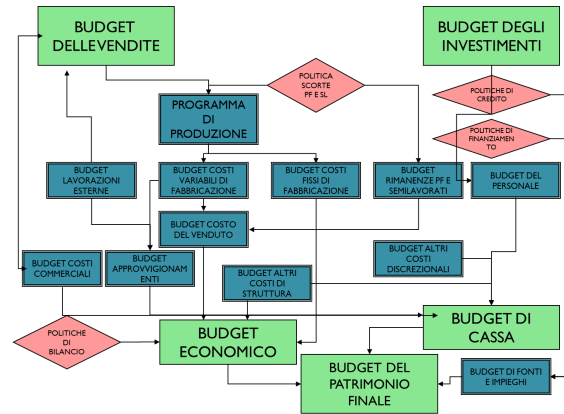
Accedere ovunque per decidere in ogni momento

7. INTERNET OF THINGS

Automazione delle decisioni

MODULO 3 – Programmare le attività aziendali con l'analisi predittiva

- L'analisi della domanda
- Dall'ordine di vendita alle provviste
 - Programmazione dei materiali
 - Livelli di servizio attesi
 - La distinta base
 - Vincoli patrimoniali
 - Probabilità e automazione
- Gli intervalli di programmazione
- Modelli organizzativi
 - Organizzazione funzionale
 - Organizzazione per processi
 - Organizzazione divisionale
 - Organizzazione customer-oriented



MODULO 4 – Sistemi a supporto delle decisioni aziendali: andare per gradi

- Customer Relationship Management – Relazioni di qualità
 - Analisi della domanda – Da Excel
 - La Customer Experience per il miglioramento della soddisfazione dei clienti
 - Processi automatici di gestione della relazione
- Material requirement Planning – Efficienza nell'approvvigionamento
 - Cosa è un sistema di programmazione dei fabbisogni di materiali
 - Quale scegliere e come funzionano
 - Quali sono i ruoli aziendali necessari a farli funzionare correttamente
- Enterprise Resource Planning – Integrare tutti i processi di business
 - I database aziendali al servizio delle decisioni
 - Progettare bene il sistema per evitare rallentamenti decisionali
 - I principali ERP sul mercato
 - Il setup continuo
- Internet Of Things
 - Le categorie di prodotti "intelligenti"
 - Sistemi di relazione automatica
 - Il futuro che ci attende

Per maggiori informazioni:

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale e Innovazione Tecnologica

Camera di Commercio di Lucca

Tel. +39-0583-976.636 / .405 / .657

e-mail: manuela.giovacchini@lu.camcom.it