



Smooth Progress aiuta le aziende nel processo di digitalizzazione utilizzando tecnologie innovative e algoritmi all'avanguardia.

# DIGITALE

## LA PIATTAFORMA



Il pensiero digitale: un pensiero nuovo per un cervello nuovo?

Il lavoro e il pensiero sono diventati flessibili come le nuvole. Non è una metafora bensì la nuova realtà. L'organizzazione del lavoro non è più localizzata in un posto ben preciso, ma si trova ad essere condiviso altrove. Lo si impiega quando se ne ha bisogno, con tutte le necessarie sfaccettature.

“Nuvole” lavorative sparse e collegate da fili invisibili che si scambiano compiti, informazioni, servizi, in maniera innovativa in centri chiamati “hub”, veri e propri connettori di gestione.

*I compagni di lavoro non sono più necessariamente quelli che ti sono accanto alla scrivania, nel corridoio alla porta accanto, al piano di sopra. Sono invece sistemati “altrove”, anche a distanza inimmaginabile finora. Sono collegati da uno scopo, un interesse, un obiettivo comune.*

*Non solo un pensiero nuovo, ma anche un cervello nuovo ...*

# DIGITALE LO STRUMENTO



La parola riflessione e forse il termine che maggiormente può sintetizzare **MUNDO**

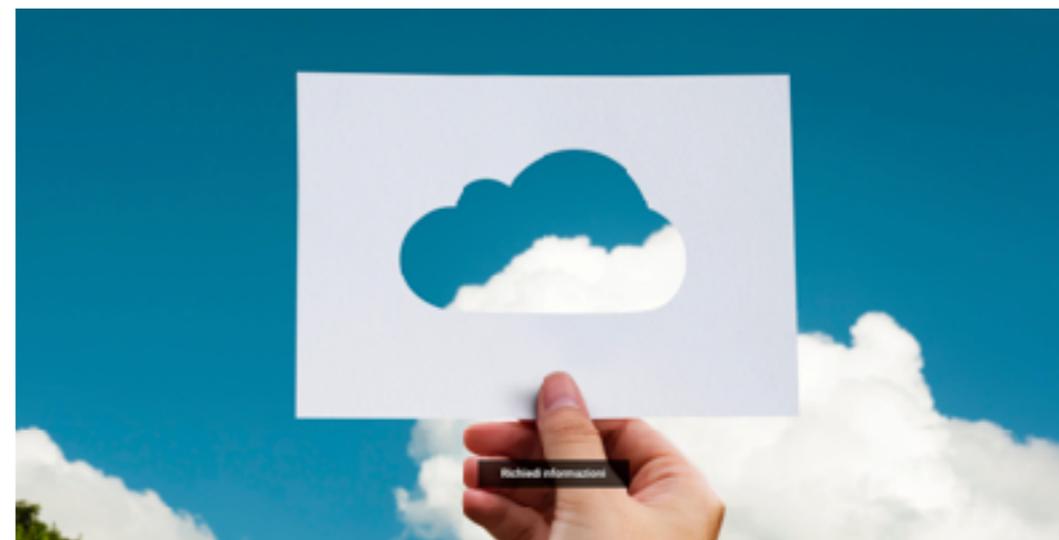
***Il nome o sostantivo è il tipo di parola il cui significato determina la realtà. La prima definizione di **riflessione** nel dizionario è azione e risultato del riflettere o del riflettersi***

Riflettere se e' più opportuno aumentare il fatturato o ottimizzare i miei flussi di lavoro per ottenere il fine ultimo di avere maggiore redditività dalla mia azienda. Solo attraverso un potente strumento di analisi come

# MUNDO

posso decidere la strada da intraprendere. Solo attraverso un potente strumento operativo posso agire per ottenere i risultati frutto delle mie decisioni.

# DIGITALE LO STRUMENTO



## MUNDO e all'Avanguardia.

Puoi accedere per l'industria 4.0 al fine di ottimizzare la produzione industriale e l'analisi dei dati attraverso l'utilizzo dei Big Data.

## Piano Industria 4.0, incentivi fiscali anche per l'acquisto di software

Il piano nazionale Industria 4.0 è stato presentato il 21 settembre 2016 a Milano dal presidente del consiglio Matteo Renzi e dal Ministro dello Sviluppo Economico Carlo Calenda.

Industry 4.0 ridenominata in Italia Industria 4.0 (I4.0) è un termine utilizzato per indicare la cosiddetta Quarta Rivoluzione Industriale e comporta l'organizzazione di processi di produzione basati sulle ultime tecnologie e su dispositivi in grado di comunicare autonomamente tra di loro lungo la catena del valore.

Grazie all'IoT (Industrial Internet of Things) e all'IoE (Internet of Everything) non solo digitale e reale si incontrano ma anche persone e macchine si integrano e comunicano tra loro portando alla creazione di una Smart Factory efficiente, flessibile e veloce.

Il piano del governo ha l'obiettivo di incentivare gli investimenti privati verso tecnologie e beni I4.0, aumentare la spesa privata in Ricerca, Sviluppo e Innovazione e rafforzare la finanza a supporto di I4.0, Venture capital e start-up.

Per favorire questi investimenti sono previsti incentivi fiscali per 13 miliardi di euro (non a "bando" ma attivabili da ciascuna impresa) distribuiti in 7 anni dal 2018 al 2024 per la copertura degli investimenti privati sostenuti nel 2017.

L'Italia dunque con questa iniziativa lancia un messaggio importante di supporto alle aziende e si allinea a progetti simili già avviati in Germania, Stati Uniti e Francia a favore dell'Industry 4.0.

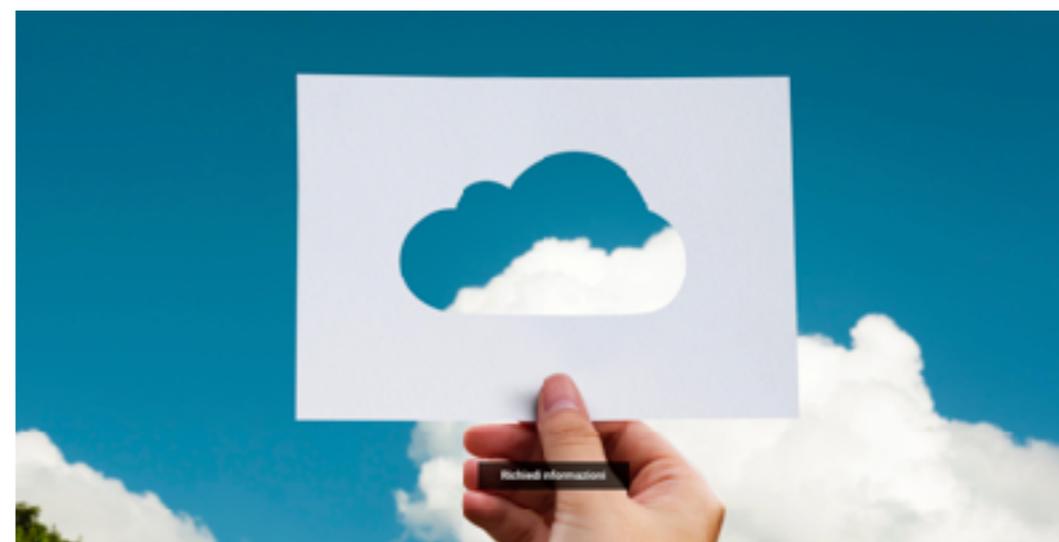
# DIGITALE LO STRUMENTO



MUNDO e la sua Area di operatività.

Il **cloud** computing è “un insieme di servizi ICT accessibili on-demand e in modalità self-service tramite tecnologie Internet”. Questa è la definizione ufficiale del **NIST**, l'Istituto statunitense che certifica gli standard nella tecnologia. Ciò che ha portato al successo il cloud è un insieme di caratteristiche: l'uso di risorse condivise, la flessibilità e la misurabilità del servizio, ma soprattutto l'accessibilità, che consente alle aziende di utilizzare servizi informatici evoluti senza dover acquistare e gestire direttamente hardware e software costosi. Basato sulla tipologia SaaS (Software as a Service) di cloud computing: il servizio è costituito da applicazioni software pronte da utilizzare, alle quali si accede tramite connessione Internet. Rientrano in questa categoria i servizi per le imprese (Relationship Management).

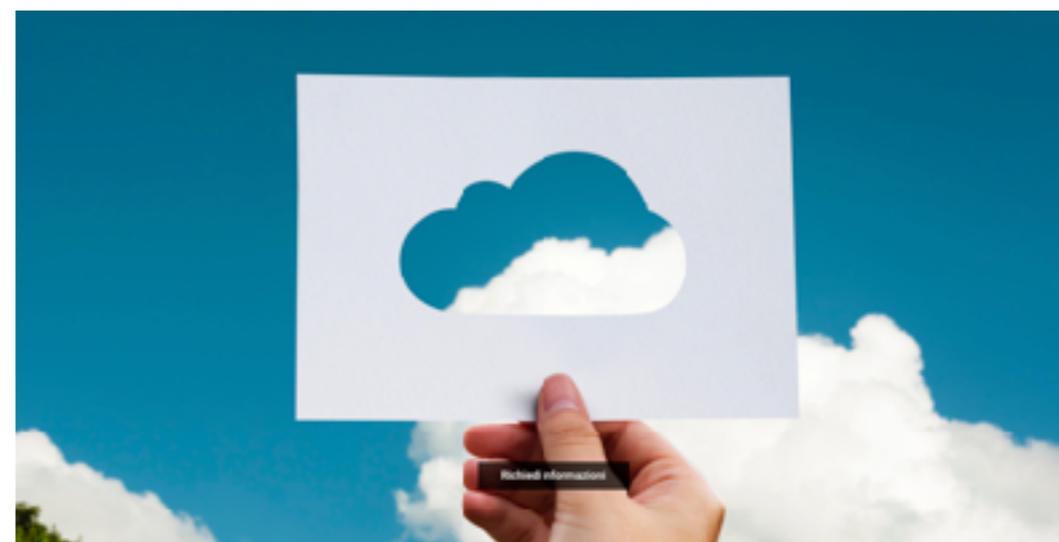
# DIGITALE LO STRUMENTO



MUNDO e Modulabile.

La globalizzazione è parte attiva della nostra vita ma questo ci ha fatto capire quanto sia importante la personalizzazione e per questo che le nostre scelte ricadono su tutto quello che a noi e più su misura la possibilità' di valutare cosa a noi interessa e indirizzarci su un sistema che possa corrispondere alle nostre esigenze del momento e possa essere ampliato a nostra misura **diventa strategico.**

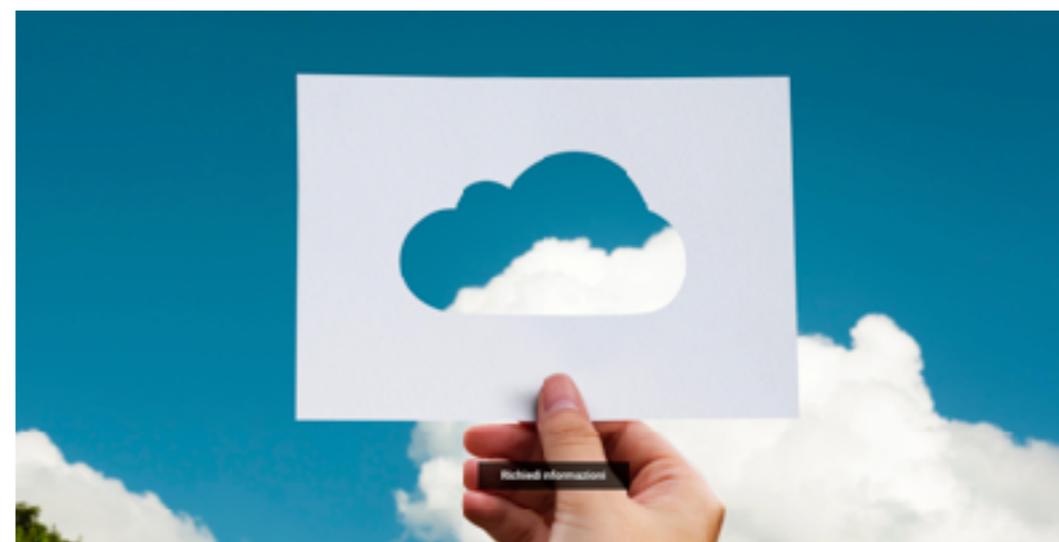
# DIGITALE LO STRUMENTO



MUNDO e Integrazione.

Non sovravverte il tuo modo di lavorare, ma si integra e omogeneizza tutti i tuoi strumenti. MUNDO ti consente l'omogeneizzazione in un'operazione unitaria mediante la quale tutti gli strumenti che sei abituato ad utilizzare possano essere analizzati e coadiuvati rendendo dati eterogenei in omogenei.

# DIGITALE LO STRUMENTO

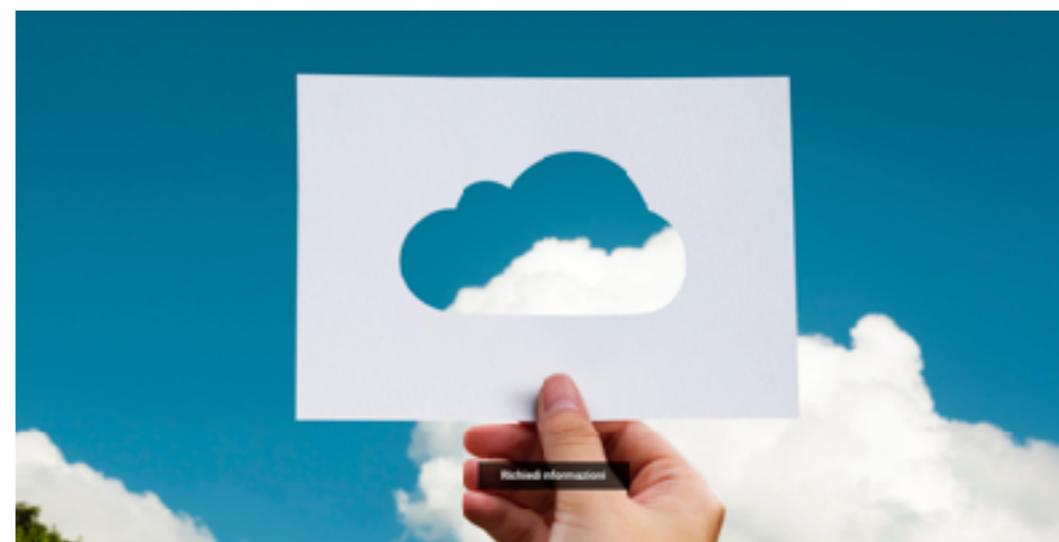


MUNDO e Analisi.

Dashboard.

Semplice ed intuitiva in uno sguardo puoi avere sotto controllo il tuo target a differenza di qualsiasi altro strumento di lavoro e l'unico che ti proietta su quello che per una azienda è vitale " analizzare quello che sarà lo scenario dell'azienda nei prossimi mesi ". Basata su Big Data questa schermata riassume tutto quello che è vitale per **AGIRE** sulla tua azienda.

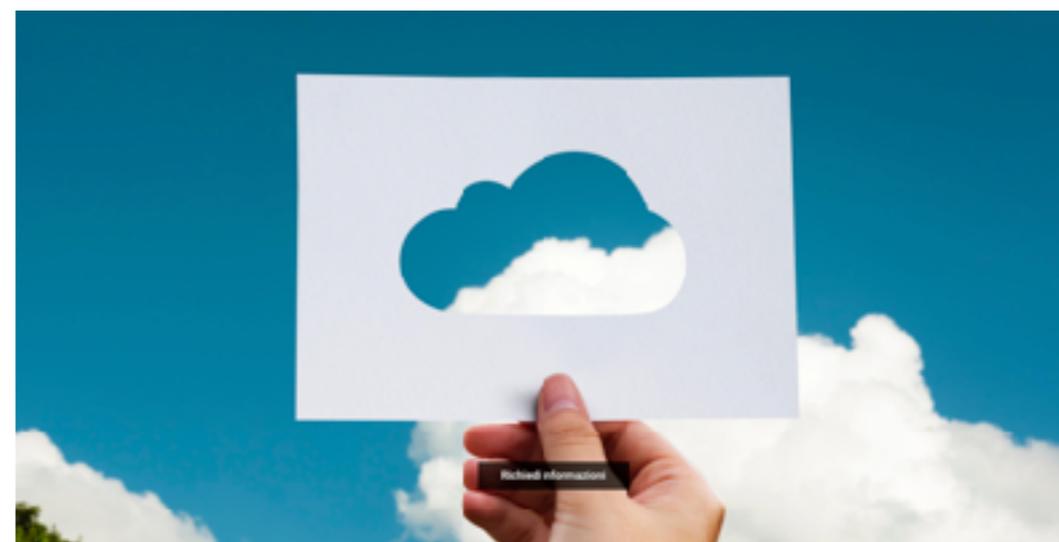
# DIGITALE LO STRUMENTO



## MUNDO e Comunicazione.

La comunicazione è un fenomeno complesso e un elemento fondamentale della società, infatti la cultura esiste perché gli esseri umani comunicano fra di loro. La comunicazione è fondamentale nella gestione di una azienda e per questo che le aziende leader si avvalgono di agenzie specializzate. **Mundo** ti dà tutti gli strumenti che servono per gestire in perfetto controllo questa parte essenziale della tua azienda avrai disponibili tutti gli strumenti che anche la più rinomata agenzia di comunicazione ti richiederà e potrai controllare giornalmente l'andamento della tua comunicazione.

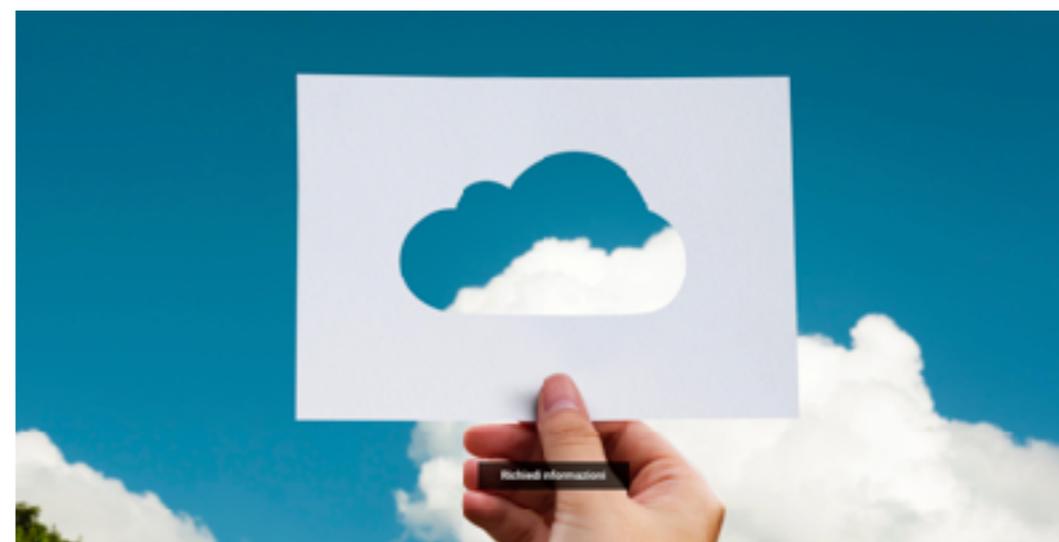
# DIGITALE LO STRUMENTO



MUNDO e Analisi Previsionale.

Social network , Motori di ricerca , Sito web , Mail marketing , Rivenditori , E-commerce' , Annunci online , Fiere , Pubblicità locale , Passaparola , Queste e altre attività sono il quotidiano ma difficilmente gestibili senza uno strumento che le possa collegare armonizzare e controllare. **Mundo** ti rende tutto questo possibile.

# DIGITALE LO STRUMENTO



## MUNDO e Ricerche di mercato.

Avere in proprio possesso le giuste informazioni permette di compiere analisi e strategie maggiormente efficaci e capaci di guardare avanti verso una strategia a lungo termine. La mancanza di dati a disposizione non consente l'analisi del mercato e perciò la scoperta di possibili nuovi trend.

In una economia basata sulla reputazione e sulla raccolta di dati, non possedere degli strumenti efficaci per svolgere indagini di marketing è penalizzante per lo sviluppo strategico di ogni impresa e brand. Attraverso le nostre indagini di marketing e l'analisi del mercato, come l'analisi dei bisogni, delle opinioni e del livello di Customer Satisfaction è possibile ottenere preziose informazioni strategiche indispensabili per arrivare a prendere decisioni corrette e poter perciò definire una congrua strategia d'azione volta allo sviluppo aziendale.

- Ottenere informazioni strategiche, mirate, precise e in tempi brevi
- Fidelizzare i propri clienti
- Analizzare e progettare una corretta strategia pre/post-vendita
- Analizzare la concorrenza presente sul mercato e lo scenario complessivo con **Mundo** tutto questo ti è disponibile e lo rendi disponibile alla tua agenzia.

# DIGITALE

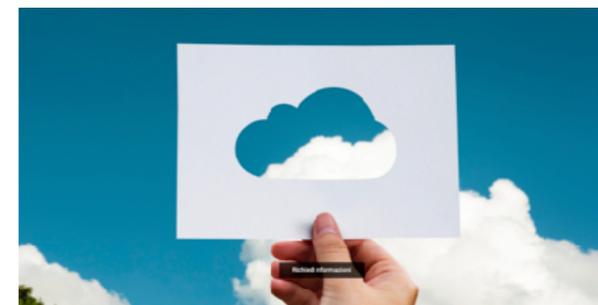
## LO STRUMENTO



## MUNDO e Target.

Bersaglio, è l'obiettivo che ci si ripromette di raggiungere con un prodotto, con una comunicazione o con uno o più **mezzi** di comunicazione. La **segmentazione** del mercato non porta alla definizione di un target univoco, poiché ogni attore che partecipa all'implementazione della strategia di marketing fa riferimento a un proprio target specifico: così, se il target di marketing di un **brand** o di un **prodotto**, che è concepito dal reparto marketing dell'azienda, descrive i consumatori che l'azienda stessa si propone di mantenere o conquistare, il target di comunicazione, che è invece di competenza dell'**agenzia creativa**, identifica il pubblico al quale viene diretta preferenzialmente una determinata comunicazione pubblicitaria.

Raramente il target di **comunicazione** coincide con quello di **marketing**. In un'ottica di ottimizzazione della spesa legata ai media coinvolti, infatti, è più conveniente concentrare la **comunicazione** su un segmento del target di marketing in funzione della sua reattività alla comunicazione, oppure per la sua capacità di influenzare, con il suo comportamento, anche altri segmenti. Più di frequente, il target di marketing di un **brand** o **prodotto** tende a coincidere con il cosiddetto target media, che è il target elaborato dal **centro media** per la **pianificazione mezzi**; la **media strategy** ha infatti il compito di veicolare il messaggio pubblicitario esattamente alle persone che l'azienda è interessata a raggiungere, individuando di volta in volta il **media mix** più indicato per una determinata **campagna pubblicitaria**. **Mundo** ti consente di seguire passo passo i tuoi bersagli.



# DIGITALE

## LO STRUMENTO

## MUNDO e Produttività.

**Preventivi.** Sia hanno già delle certezze il vecchio sistema dell'offerta come semplice raccolta di numeri e obsoleta. Facciamo un punto sul suo valore e significato nella relazione col Cliente. Sappiamo che Cliente per noi è il baricentro e motivo di esistere. E proprio il preventivo può diventare un potente strumento di comunicazione e marketing sia per Clienti già fidelizzati che, soprattutto, per nuovi Clienti.

Il Cliente che arriva per la prima volta nella nostra azienda lo fa spinto da necessità e accompagnato alla porta dal passaparola positivo di amici o conoscenti ( questo è, ancora oggi, lo strumento principale, per molti). Dunque, non esiste ancora una relazione diretta ma, certamente, nella mente del Cliente l'immagine del professionista al quale si affida è positiva.

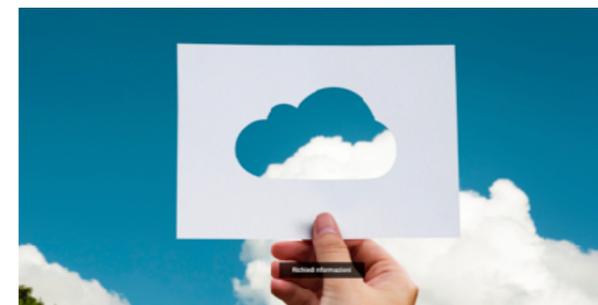
E' proprio da questo "status" che si può confermare e ribadire l'identità della nostra azienda. Il preventivo, in questa fase, diventa un potente strumento di comunicazione se redatto in modo chiaro, riconoscibile ( alludo all'uso di una carta intestata e altri strumenti che sono oramai nelle disponibilità di tutte le aziende e comunemente chiamati immagine coordinata), contenente i dati essenziali per la comprensione della proposta.

Ma perché fermarci qua? Il preventivo ha la capacità di raccontare non solo COSA FACCIAMO o, meglio, ci impegniamo a fare per il nostro Cliente, ma anche, COME LO FACCIAMO. In questo senso, Mundo ti permette di arricchire la "semplice" raccolta di numeri con informazioni utili che possano sostenere la candidatura dell'azienda mostrando le competenze e le caratteristiche peculiari. Teniamo infatti in considerazione che, con tutta probabilità, il nostro potenziale Cliente potrà chiedere a più aziende il medesimo preventivo e, come dice un vecchio adagio, " la prima impressione è quella che conta" e, dunque, dobbiamo giocare bene le nostre carte!

Per realizzare ciò, abbiamo un'unica strada a disposizione. Una strada semplice, che ha mostrato la sua efficacia, è quella della costruzione di un dossier da consegnare al momento della presentazione del preventivo. Il dossier può prendere tante forme ma, di fatto, intende raccogliere e mostrare gli elementi distintivi dell'azienda che possono essere la conoscenza dello specifico settore di interesse per il Cliente, la biografia dei partner, i servizi offerti ( e non solo quelli richiesti) solo per fare qualche esempio.

Ovviamente, il dossier può essere anche proposto on line. L'importante è qualificare la nostra proposta e lasciare al potenziale Cliente la giusta quantità di informazioni selezionate secondo le sue esigenze.

Il risultato finale, per la nostra azienda, sarà un preventivo capace di comunicare i servizi e le competenze, di lasciare, nel Cliente, un'idea precisa dei professionisti che lo seguiranno e del loro stile di lavoro e condotta. Un'immagine essenziale nel momento in cui andrà a verificare altre proposte di concorrenti. Certo, in tempi di competizione accesa, questo, da solo, non basta. Ma fa la differenza a parità di competenze, prezzo e specializzazioni. Perché tutti, clienti e professionisti sono persone. E alle persone piace essere trattate come tali e non come numeri. Anche quando si parla di preventivi.

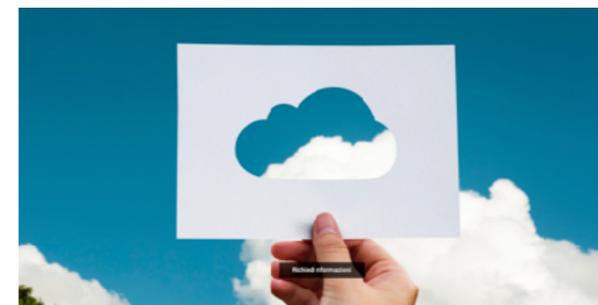


# DIGITALE

## LO STRUMENTO

### MUNDO e Ordini.

Grazie alla digitalizzazione e a un'orchestrazione accurata del ciclo attivo e di quello passivo, è possibile raggiungere la massima efficienza sia per vendere che per acquistare, innescando un circolo virtuoso a tutto vantaggio dei risultati di business la gestione degli ordini è sempre stata una questione di fondamentale importanza per rendere la logistica di un'azienda efficiente e sufficientemente elastica, capace cioè di reagire a cambiamenti imprevisi nei flussi di merci che transitano dal magazzino e di sostenere i ritmi imposti dai risultati di business. Oggi, con l'esplosione dell'e-commerce anche in ambito B2B, tutto questo è ancora più vero. Sia che si tratti di vendere, sia che si tratti di acquistare, conoscere esattamente in ciascun momento della transazione a che punto sono ciclo attivo e ciclo passivo permette di pianificare e orchestrare le operazioni nel modo più preciso possibile. Ma non solo: un approccio basato sulla Business Intelligence applicata alla gestione degli ordini apre la strada a economie di esperienza che – insieme all'analisi dei dati relativi al tasso di rotazione delle scorte e dei rapporti con clienti e fornitori – aiuteranno l'impresa ad allineare procurement, produzione e [gestione del magazzino](#) a tutto vantaggio di un'offerta on time. Tutto questo è per l'appunto possibile solo se si instaura un corretto modus operandi rispetto alla gestione degli ordini di vendita e di quelli di acquisto. Nel primo caso, fare in modo che l'input che arriva da un cliente tramite telefono, negozi o Internet si trasformi in un processo che generi nel minor tempo possibile un output del magazzino vuol dire innanzitutto semplificare. [Dematerializzare la documentazione](#) o – meglio ancora – digitalizzare l'intera procedura di acquisizione ed elaborazione degli ordini è il primo passo per evitare passaggi di mano e quindi errori e ridondanze. La digitalizzazione degli ordini consente inoltre di omogeneizzare in un unico standard le richieste che arrivano dai diversi canali. A maggior ragione se si ricorre al software, è in ogni caso necessario individuare e fissare i requisiti minimi che permettono agli operatori o alle applicazioni di validare un documento come ordine. In altre parole, i dati senza i quali gli uffici non possono processarlo.



# DIGITALE

## LO STRUMENTO

### MUNDO e Listini.

Il tuo listino come strumento di marketing interattivo. Fidelizzare i tuoi rivenditori e aiutare a vendere di più. Spendere di meno e risparmiare tempo queste sono diventate le priorità'

- Creare e Aggiornare quando vuoi tutti i documenti, compreso internet;
- Aggiornare quando vuoi tutti i documenti, compreso internet;
- Comunicare con i rivenditori o il cliente finale in modo più efficace;
- Posizionarti nella mente del rivenditore come:

**1.** questa azienda è sempre attenta a offrirci materiale

sempre aggiornato per agevolarci le vendite e aiutarci ad avere una immagine. I tuoi rivenditori non ti considereranno solo che un fornitore ma come Partner della loro struttura.

**2.** se non ha paura di investire soldi e tempo per aiutarci nelle vendite il mio fornitore crede in me.

– Incrementare i tuoi profitti. Se fidelizzi i tuoi rivenditori, i profitti aumentano di conseguenza!

Mundo è l'unico strumento

che gestisce il catalogo dei tuoi prodotti in modo interattivo e crea i tuoi listini in modo automatizzato.

Il mercato è ormai globalizzato... la tua azienda è pronta? Devi essere pronto ad affrontarlo il listino è uno strumento che deve essere multilingua che deve essere disponibile per affrontare i vari mercati B2B B2C devi avere la possibilità di avere un configuratore dei tuoi prodotti e solamente con uno strumento digitale su cui puoi operare in autonomia puoi affrontare queste problematiche. Non è più concepibile il vecchio sistema in cui i tuoi grafici passano mesi a fare copia/incolla dal vecchio documento e creavano uno strumento inattivo. Il Listino deve essere uno strumento digitale che interagisce su tutto il sistema azienda deve essere il navigatore che grinta l'azienda sui suoi mercati consolidati e sui nuovi mercati da acquisire. Le aziende hanno compreso che non possono più sostenere i costi di pubblicazione di un listino (cartaceo o elettronico): si tratta di un classico "costo nascosto".

Non c'è neppure consapevolezza di quanto pesino sul bilancio di marketing i ritardi e le inefficienze in questo processo. Mundo ti consente che qualsiasi documento, dal listino prezzi più semplice, al catalogo prodotti più complesso per dettagli grafici e estetici, può essere generata in modo automatico da database, eliminando la possibilità di errori umani e che con la generazione del listino digitale in Mundo in automatico generi anche tutti gli strumenti necessari per il processo della vendita configuratore offerta ordine statistiche. Il Listino è uno strumento vivo che deve vivere la quotidianità del mercato non può più essere un documento PDF.

Per tenere il passo della concorrenza devi aggiornare i tuoi documenti, devi essere il più veloce.

Se non hai un sistema automatizzato finisci per essere travolto. Devi

avere la sicurezza che i documenti avranno l'integrazione con il flusso aziendale o qualunque altra fonte in maniera automatica e garantire la creazione di documenti che rispecchiano tali dati.

# DIGITALE LO STRUMENTO



## MUNDO e Fornitori.

Il successo nel business passa anche attraverso un efficace rapporto con i fornitori, passando per i più moderni strumenti IT e Web

«Se non puoi combattere il nemico, alleati con lui»: forse è questo il principio che ispira le nuove logiche del Marketing, da qualche tempo applicate non solo alle relazioni con i clienti ma anche con i fornitori, non più virtuali “nemici dell’azienda” perché portatori di “costi”.

Il tempo e l’esperienza hanno evidenziato che un rapporto proficuo, equo e collaborativo con i fornitori contribuisce in modo determinante alla razionalizzazione delle risorse e al raggiungimento degli obiettivi di business. Mundo ti consente di avere le tue condizioni d’acquisto sempre aggiornate e di creare con esse i tuoi prezzi di vendita senza incorrere in errori di valutazione. Con Mundo ogni tuo prodotto può essere composto da più fornitori e avere sempre sotto controllo il costo finale.

A woman's profile is shown in silhouette against a blue background with a white grid pattern. Her hair is styled in a bun and is illuminated with glowing yellow and orange light. A red rectangular overlay covers the right side of the image, containing white text.

# Immergiti nel software del futuro.

Digitalizza la tua azienda per affrontare il mercato globale, oggi e domani.