

LA TOP 10

degli obiettivi aziendali per le piccole e medie imprese
e come raggiungerli

SAP Run Simple



SAP e il logo SAP sono marchi registrati di SAP AG.

Le piccole e medie imprese si trovano a far fronte a nuove sfide e opportunità nel tentativo di far crescere il loro business all'interno della moderna economia digitale.

Possono trarre vantaggio dalle loro dimensioni per innovare rapidamente, con maggior agilità e meno burocrazia, riuscendo ad essere flessibili e ad espandersi nei nuovi mercati grazie a processi efficienti, visibilità dei dati e tecnologia. L'obiettivo è ottenere tutto questo senza che la tua azienda perda nessuna delle caratteristiche che l'hanno resa grande.

Continua a leggere per scoprire le prime 10 priorità di business condivise dalle piccole e medie imprese* e i consigli su come realizzarle.

*Fonte della lista delle prime 10 priorità: "I prossimi passi della trasformazione digitale: come le PMI sfruttano la tecnologia per raggiungere i loro principali obiettivi di business." InfoBrief di IDC, gennaio 2017, sponsorizzato da SAP e basato su un'indagine IDC fra 3904 professionisti al servizio di imprese che hanno da 10 a 999 dipendenti in 13 Paesi diversi.

La top 10 delle priorità di business

- 1** Acquisire nuovi clienti
- 2** Incrementare il fatturato
- 3** Migliorare l'efficienza e la produttività
- 4** Ridurre i costi
- 5** Abilitare la crescita mantenendo la qualità
- 6** Sviluppare l'innovazione
- 7** Promuovere la fedeltà dei clienti
- 8** Migliorare il flusso di cassa
- 9** Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale
- 10** Accrescere il vantaggio competitivo

1**Acquisire nuovi clienti****2**

Incrementare il fatturato

3

Aumentare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Acquisire nuovi clienti



Sfrutta insight forniti da diverse fonti, incluse le transazioni online e offline, le attività di marketing, le interazioni tra i servizi, i social media, e persino i dati provenienti da dispositivi che si basano sulla tecnologia Internet of Things (IoT) per una visione completa dei tuoi clienti.



Coinvolgi i tuoi clienti, dove e come preferiscono – online o offline, su dispositivi mobili, sui social media o nelle chat – e fornisci esperienze coerenti in tutti i touch point.



Fornisci esperienze differenziate e contestuali, sia nelle vendite ai consumatori che alle organizzazioni.



Sfrutta le nuove tecnologie come l'apprendimento automatico e l'IoT per guadagnare in intelligenza ed efficienza nei processi di acquisizione clienti.

“ SAP Business One® ci ha aiutato a integrare tutti i nostri processi aziendali in un'unica piattaforma, consentendoci di analizzare i dati in modo più rapido e da diverse angolazioni. Possiamo quindi fornire risposte molto più veloci e molto più precise di quanto non facessimo nel passato.”

Benjamin Sippl, CFO, Mugele Group

L'adozione di SAP® Hybris® Commerce ha aiutato DocMorris N.V. a ottenere i seguenti benefici:

10% di crescita tramite un negozio online reattivo

3 volte più alto il tasso di conversione nel negozio online

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Aumentare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Incrementare il fatturato



Otteni indicazioni e suggerimenti sui clienti utilizzando l'analisi per fornire opportunità pertinenti di cross-selling e up-selling.



Riduci il rischio e i costi associati alle nuove opportunità del mercato grazie alla tecnologia cloud che risulta facilmente adattabile alle esigenze della tua azienda.



Concludi affari più velocemente sfruttando la tecnologia collaborativa come le videoconferenze e le piattaforme collaborative social.

Con le soluzioni SAP Hybris® Commerce Cloud, Annie Selke ha ottenuto quanto segue:

Il 94% di incremento nel fatturato online per il marchio all'ingrosso

L'82% di incremento nel fatturato online per il marchio retail

“ Essendo membri [SAP] Ariba® Discovery Advantage Plus, riusciamo a individuare occasioni e a competere per un numero illimitato di nuove opportunità che in precedenza ci saremmo lasciati sfuggire, e la nostra azienda cresce in modo significativo grazie all'uso di questa soluzione di e-commerce.”

– Julia Moore, Sviluppo aziendale, Eco-edilizia e manutenzione Management LLC

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3**Migliorare l'efficienza e la produttività****4**

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Migliorare l'efficienza e la produttività



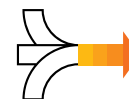
Riduci il tempo speso nella gestione amministrativa con flussi automatizzati che sfruttano la tecnologia IoT e il machine learning.



Accedi in modo semplice e veloce alle informazioni di cui hai bisogno con soluzioni di in-memory computing che forniscono dati aggiornati in tempo reale per decisioni più rapide. Potenzia il processo decisionale con un reporting in tempo reale, nel formato che preferisci, ad esempio con i cruscotti.



Semplifica i compiti e rendi i processi più snelli utilizzando una tecnologia applicativa che integra le migliori pratiche aziendali.



Monitora in tempo reale gli indicatori chiave di performance in tutte le aree funzionali della tua azienda, per seguire i progressi e identificare le opportunità di miglioramento.

Con la soluzione SAP Analytics Cloud, CubeServ AG ha realizzato quanto segue:

50x di incremento nella velocità di generazione dei cruscotti

10x to 100x di incremento nel caricamento, integrazione e analisi di dati

Con SAP Jam™ Collaboration, il tempo medio necessario per chiudere un contratto è diminuito del **9%**, che equivale a una riduzione di circa **10 ore** per ogni contratto chiuso da un team.

Fonte: "The Total Economic Impact" of SAP Jam Collaboration, uno studio condotto da Forrester Consulting commissionato da SAP (luglio 2016).

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Ridurre i costi



Ricorri al sourcing strategico per ridurre i costi associati all'individuazione e alla valutazione dei fornitori utilizzando strumenti collaborativi avanzati e reti di e-commerce aziendali.



Controlla l'efficienza dei tuoi team e **riduci i costi generali del personale** mediante una pianificazione efficace e un'armonizzazione tra risorse disponibili e bisogni.



Migliora la tua supply chain grazie alla visibilità su tutte le fasi del processo: richieste dei clienti, utilizzo degli asset e livelli di stock.



Taglia i costi di proprietà IT acquistando software integrato – possono essere soluzioni suite o soluzioni puntuali – per una gestione più snella.

15%

di riduzione nei costi operativi per Vectus Industries dopo l'implementazione della soluzione SAP S/4HANA® Enterprise Management.

SAP Analytics (già SAP BusinessObjects™ Analytics) ha ridotto del **60%** i costi relativi ai processi aziendali e alle attività o procedure ripetitive su un periodo di tre anni.

Fonte: "The Total Economic Impact" of SAP BusinessObjects Analytics™, uno studio condotto da Forrester Consulting commissionato da SAP (ottobre 2016).

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Abilitare la crescita **mantenendo la qualità**



Sviluppa una road map tecnologica

per sostenere la crescita della tua azienda e raggiungere i tuoi obiettivi di trasformazione digitale, prendendoti un vantaggio competitivo sulle aziende che non sono innovative.



Analizza i tuoi risultati in tempo reale, confronta i dati effettivi con le previsioni e identifica in modo proattivo i settori che possono essere migliorati.



Semplifica i processi integrando il software nelle aree acquisti, finanza e contabilità, produzione.



Se ti stai espandendo a livello internazionale, **scegli fornitori di tecnologia che conoscono i requisiti globali** come le normative fiscali e forniscono soluzioni che ti aiutano a mantenere la conformità.

“ Con l'introduzione di SAP Business One, il livello di efficienza aziendale è aumentato del 64%. Abbiamo istituito un sistema mirato a sostenere la crescita di Seojin Chemical standardizzando le informazioni e gestendo i cambiamenti. E ci siamo preparati ad entrare nel mercato globale.”

– In-Kyu Song, Consulente senior, Seojin Chemical Co. Ltd.

L'adozione precoce della soluzione SAP Business ByDesign® ha aiutato Living Proof a prepararsi per una crescita senza problemi:

300% di crescita del fatturato

230% di crescita nella linea di prodotto

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Sviluppare l'innovazione



Sfrutta l'analisi per un feedback rapido

su cosa funziona o non funziona per fare in modo che le tue innovazioni si muovano nella direzione giusta.



Facilita gli input in tutta l'organizzazione e tra le regioni geografiche coinvolgendo stakeholder interni ed esterni, come i clienti e i business partner. Utilizza una serie di tool e piattaforme collaborative per aiutare il personale a condividere conoscenze e idee.



Monitora attentamente le evoluzioni del mercato, incluso ciò che fa la concorrenza, per essere sempre attento alle nuove opportunità.

“ SAP Business ByDesign moltiplica le capacità dei nostri team amministrazione e finanza e di progetto, migliorando l'efficienza di processi e reporting essenziali. Riducendo il tempo dedicato alle attività amministrative, possiamo concentrarci di più sulle attività scientifiche che possono far avanzare lo sviluppo di vaccini salvavita.”

– Dr. Odile Leroy, Direttore esecutivo, European Vaccine Initiative

“ Con SAP Cloud Platform, siamo riusciti rendere vivo l'Internet of Things. I nostri bot e sensori stanno facendo la differenza nella vita delle persone cambiando realmente il mondo. Questo mi rende orgoglioso.”

– Robin Kearon, SVP Channels & Alliances, Kore.ai

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7**Promuovere la fedeltà dei clienti****8**

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Promuovere la fedeltà dei clienti



Ascolta i tuoi clienti. Segui le conversazioni sui social media e fai in modo che le persone possano contattarti facilmente per problemi o feedback.



Usa i tuoi programmi di fidelizzazione per ottenere più visibilità sulle preferenze dei tuoi clienti così puoi offrire promozioni pertinenti e di valore.



Offri un'esperienza di post-vendita personale fornendo ai team incaricati dell'assistenza una visione globale dei dati cliente e delle interazioni precedenti.

Con le soluzioni di business intelligence SAP BusinessObjects™, P.N. Gadgil & Sons ha raggiunto il

90% di soddisfazione dei clienti.

“ Le soluzioni SAP Hybris ci consentono di utilizzare gli storici d'acquisto dei nostri clienti e il software SAP Predictive Analytics ci aiuta a proporre i prodotti giusti che corrispondono ai loro profili. Sfruttiamo queste applicazioni per gestire i programmi a punti che forniamo nei negozi riuscendo a fidelizzare i clienti.”

– Tohru Yami, Presidente, Snow Peak

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Migliorare il flusso di cassa



Otteni la visibilità delle tue operazioni per programmare con precisione le riserve di cassa necessarie.



Traccia i processi "cash in/cash out" in tempo reale per gestire in modo più rigoroso il flusso di cassa.



Gestisci con cura la tua contabilità clienti: stabilisci un obiettivo di giorni di dilazione dei crediti e politiche chiare per il credito ai clienti, procedi a un tempestivo follow-up sui pagamenti morosi.



Utilizza data insight per gestire in modo efficiente il tuo personale, la supply chain e le attività produttive, riducendo i bisogni di inventario e risorse.

Con SAP S/4HANA, Convergent IS ha ottenuto:

il 48% di riduzione dei giorni di dilazione dei crediti

il 12% di miglioramento nella conformità della gestione delle spese fornitori

“ Il calcio è un business che si basa esclusivamente sul flusso di cassa. A volte, anche se sono in campo, ho i dati finanziari che mi frullano in testa. Con SAP Business ByDesign, posso concentrarmi sulla partita.”

– Mario Hamm, direttore finanziario, FC Nürnberg e.V.

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale



Scegli di integrare gestione dei talenti e collaborazione non solo per trasformare l'esperienza dei nuovi assunti e aiutarli a integrarsi velocemente, ma anche per accelerare la crescita del personale e lo sviluppo di carriera.



Coinvolgi i dipendenti e motivali a dare il meglio di sé tramite un dialogo continuo con i dirigenti e con coaching e feedback costanti.



Fornisci dei percorsi di carriera chiari e interessanti per coinvolgere i dipendenti e coltivare i talenti, supportati da un mix di opportunità di apprendimento.



Promuovi una cultura dell'apprendimento aumentando la collaborazione e la condivisione delle conoscenze fra i dipendenti, i dirigenti e gli esperti.



Coltiva i talenti e sviluppa programmi per la leadership pienamente integrati nella pianificazione delle successioni.

“ Consentendoci di tracciare ogni fase della carriera di un dipendente presso BCLC e di seguirne lo sviluppo, SAP SuccessFactors® HCM Suite ci fornisce i tool per migliorare il nostro tasso di successione.”

– Wayne Porterfield, Direttore gestione dei talenti, British Columbia Lottery Corporation

Con le soluzioni SAP SuccessFactors, TrueSign ha ottenuto:

il 70% di risparmio sulle spese di valutazione della prestazione

3x più veloci nel definire degli obiettivi e l'allineamento

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Accrescere il vantaggio competitivo



Reagisci velocemente ai cambiamenti di mercato usando analytics per registrare informazioni strategiche sulla concorrenza, i prezzi e gli sconti.



Migliora la customer experience con un approccio collaborativo supportato dalla condivisione delle informazioni in tutte le reti aziendali digitali.



Mantieni un rigoroso controllo sui costi utilizzando l'analisi in tempo reale per ottimizzare i processi operativi.



Stravolgi i modelli aziendali tradizionali e porta la tua impresa a un livello superiore sfruttando le nuove opportunità offerte dalla trasformazione digitale.



Sii pronto ad adeguarti ai modelli aziendali in cambiamento e garantisci una scalabilità rapida e flessibile per soddisfare i nuovi requisiti della tua impresa che cresce.

“ Le soluzioni SAP SuccessFactors forniscono i migliori dati sui talenti che abbiamo mai avuto, e con la massima tempestività. Siamo riusciti a snellire la pianificazione della successione e i processi di selezione del personale, ad attrarre e trattenere i talenti e a competere in modo molto più efficace.”

– Shawn Richardson, Direttore HR/sviluppo organizzativo e formazione, TranSystems Corporation

“ Possiamo ottenere dati reali e affidabili per sviluppare i nostri prodotti secondo criteri più scientifici e migliorare la nostra competitività.”

– Guo Renyong, Direttore IT, Asia Cuanon Technology Shanghai Co. Ltd.

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Perché le piccole e medie imprese scelgono SAP?

Con il software SAP, ogni funzione e reparto può collaborare per connettere i processi di tutta l'azienda, allocare le risorse nel posto giusto e semplificare la modalità di esecuzione del lavoro. Le nostre soluzioni aiutano le aziende in crescita come la tua a rimanere concentrate sia sull'acquisizione di nuovi clienti che sulla fidelizzazione di quelli esistenti. Inoltre offriamo ai tuoi dipendenti le condizioni per prendere decisioni informate in tempo reale, in modo da tracciare la performance aziendale, anticipare le mosse della concorrenza e far crescere l'azienda.

Sarai pronto ad affrontare le sfide e accogliere le opportunità future perché SAP crescerà di pari passo con la tua azienda, ovunque ti porti il tuo business.



Gestisci il tuo business

Connetti ogni persona e processo, dalla rendicontazione finanziaria e delle spese all'approvvigionamento e allo stock in un motore integrato e scalabile, per controllare i costi, gestire la conformità e aiutare il tuo team a prendere rapidamente le decisioni necessarie a gestire l'azienda come vuoi tu.



Coinvolgi i tuoi clienti

Concentra l'intera organizzazione sulla creazione di customer experience significative, fornendo ai dipendenti il contesto giusto per adeguare l'interazione ai bisogni di ogni cliente.



Dai forza al tuo personale

Se fornisci ai dipendenti, ai dirigenti e all'intero reparto HR gli strumenti per far crescere i propri team e le loro stesse carriere, potrai assumere e trattenere le persone giuste per portare l'azienda a raggiungere gli obiettivi che hai scelto.



Migliora il tuo processo decisionale

Fornisci al tuo team insight di qualità per prendere le decisioni, vedere cosa sta succedendo, prevedere il futuro e adottare misure intelligenti, in tempo reale, che mantengano la tua azienda sulla strada del successo.

1

Acquisire nuovi clienti

2

Incrementare il fatturato

3

Migliorare l'efficienza e la produttività

4

Ridurre i costi

5

Abilitare la crescita mantenendo la qualità

6

Sviluppare l'innovazione

7

Promuovere la fedeltà dei clienti

8

Migliorare il flusso di cassa

9

Favorire la fidelizzazione e la crescita del personale

10

Accrescere il vantaggio competitivo

Passi successivi

Per scoprire il portafoglio di soluzioni SAP per le piccole e medie imprese, visita all'indirizzo www.sap.com/sme o prova il [tool di ricerca delle soluzioni SAP](#) che offre consigli su soluzioni e risorse secondo i bisogni della tua impresa.

Per scoprire di più su alcuni dei clienti riportati in questo e-book:

- [The Annie Selke Companies/Fresh American LLC](#)
- [European Vaccine Initiative](#)
- [Snow Peak](#)
- [TranSystems Corporation](#)
- [Vectus Industries Limited](#)

Cerca nel [SAP partner finder](#) per ottenere assistenza nel processo di trasformazione della tua azienda. SAP può contare su una rete globale di oltre 16.000 partner per rendere le proprie soluzioni più pertinenti e accessibili alle aziende come la tua.

Oppure contatta il tuo rappresentante SAP.

50457itIT (17/11)

© 2017 SAP SE o un'afiliata SAP. Tutti i diritti riservati.

Non è ammessa la riproduzione o la trasmissione del presente documento, né di alcuna delle sue parti, in qualsiasi formato o per qualsiasi finalità senza l'espressa autorizzazione di SAP SE o di una afiliata SAP.

Le informazioni qui contenute sono soggette a modifica senza preavviso. Alcuni prodotti software commercializzati da SAP SE e dai suoi rivenditori contengono componenti software di proprietà di altri produttori di software. Le specifiche nazionali dei prodotti possono variare.

Tali informazioni sono fornite da SAP SE o dalle afiliate SAP solo a scopo informativo, senza alcun fine rappresentativo o di garanzia di qualsiasi natura; il Gruppo SAP non si assume alcuna responsabilità per eventuali errori od omissioni presenti nelle informazioni. Le uniche garanzie applicabili ai prodotti e ai servizi di SAP o delle afiliate SAP sono quelle menzionate dalle garanzie espressamente previste per i singoli prodotti o servizi. Nessuna parte del presente documento è da interpretarsi come garanzia ulteriore.

In particolare, SAP SE o le sue afiliate non sono soggette ad alcun obbligo di intraprendere alcuna delle attività commerciali delineate nel presente documento o qualsiasi presentazione connessa, ovvero di sviluppare o rilasciare le funzionalità ivi menzionate. Il presente documento, ovvero eventuali presentazioni ad esso relative, e la strategia di SAP SE o delle sue afiliate e i futuri eventuali sviluppi, prodotti e/o indirizzi e funzionalità di piattaforma sono soggetti a modifica e potranno essere modificati da SAP SE o dalle sue afiliate in ogni momento, per qualsivoglia ragione e senza preavviso. Le informazioni contenute nel presente documento non vanno a costituire un impegno, una promessa o un'obbligazione avente rilevanza giuridica a fornire eventuali materiali, codici o funzionalità. Qualunque dichiarazione rivolta al futuro è soggetta a diversi rischi e incertezze che potranno determinare una consistente divergenza tra risultati effettivamente conseguiti e aspettative. Si invitano i lettori a non fare indebito affidamento sulle statuizioni riguardanti il futuro, che non potranno andare a costituire il fondamento per eventuali decisioni di acquisto.

SAP e gli altri prodotti e servizi SAP qui menzionati e i rispettivi loghi sono segni o marchi registrati di SAP SE (ovvero di una sua afiliata) in Germania e in altri paesi. Tutti gli altri nomi di prodotti e servizi qui menzionati sono marchi che appartengono alle rispettive società. Per ulteriori informazioni e avvertenze sui marchi consultare <http://www.sap.com/corporate/en/legal/copyright.html>.