



catalogo **SERVIZI**

Un nuovo modo di competere

GUIDIAMO LA TUA IMPRESA VERSO L'INNOVAZIONE: STRATEGIE EFFICACI, MARKETING MIRATO, COMUNICAZIONE INCISIVA E SOLUZIONI INFORMATICHE AVANZATE

Nel mondo dinamico e competitivo di oggi, IIDM (Informatica Innovazione Digitalizzazione & Marketing) si distingue come il partner ideale per guidare la tua azienda verso l'innovazione e la crescita. Offriamo un approccio olistico che abbraccia tutti gli aspetti cruciali del business moderno.

Secondo la società di consulenza strategica McKinsey l'Europa potrebbe aumentare il proprio PIL di 3.600 miliardi di euro entro il 2030 grazie alla digital transformation.

MA COSA SI INTENDE PER DIGITAL TRASFORMATION?

La digital transformation è un processo di cambiamento che utilizza le tecnologie digitali per migliorare un'organizzazione e ridefinire la proposta di valore per i suoi stakeholders. Tuttavia, nonostante i traguardi raggiunti dal nostro paese negli ultimi anni, il "Rapporto 2030 sullo stato del Decennio digitale", rilasciato a settembre 2023 dalla Commissione Europea, mette in evidenza che l'Italia rimane al di sotto della media europea per quanto riguarda le competenze digitali e alcuni aspetti della digitalizzazione.

La maggior parte delle PMI italiane, infatti, ha raggiunto solo un livello d'intensità digitale di base e soltanto una piccola percentuale utilizza tecnologie avanzate come l'analisi dei big data e l'IA. Anche la digitalizzazione dei servizi pubblici in Italia risulta inferiore alla media europea. Alla luce di questi dati, l'Europa raccomanda di continuare ad attuare politiche volte a sostenere lo sviluppo e la diffusione di tecnologie avanzate, per promuovere la digitalizzazione delle imprese.



Ad oggi, sempre più imprese si stanno muovendo in questa direzione in quanto innovarsi e far leva sulla digitalizzazione è indispensabile per restare competitivi all'interno del mercato di riferimento.

IIDM è il partner ideale a cui affidarsi per digitalizzare e promuovere il proprio business, in quanto dispone delle competenze necessarie per affiancare le imprese in tutto il processo di innovazione.

Grazie ad un team di esperti altamente specializzati, IIDM supporta le imprese sfruttando al meglio le potenzialità del mondo digitale e offre al cliente una vasta gamma di servizi che riguardano principalmente 4 macro aree: Stra-

tegia d'impresa, Marketing, Comunicazione e Informatica.

La proposta di IIDM, dunque va dalla definizione del business plan all'applicazione di sofisticate tecniche di marketing, dalla realizzazione del piano di comunicazione all'implementazione delle più avanzate soluzioni IT.

Non esitare a contattarci per definire insieme i servizi o il pacchetto di servizi che più si adatta alle tue esigenze!

IIDM: SOLUZIONI INTEGRATE PER IL SUCCESSO DELLA TUA IMPRESA: STRATEGIA, MARKETING, COMUNICAZIONE E INFORMATICA

STRATEGIA D'IMPRESA

Definiamo percorsi chiari e vincenti
per il **futuro della tua azienda**
attraverso l'analisi e la pianificazione strategica,
per massimizzare le opportunità di successo.

MARKETING

Creiamo **strategie di marketing**
personalizzate e innovative, capaci di
raggiungere il tuo target di riferimento e di
amplificare il valore del tuo brand sul mercato.

COMUNICAZIONE

Progettiamo **soluzioni
di comunicazione** efficaci e coinvolgenti,
per trasmettere al meglio i valori e i messaggi della
tua impresa, rafforzando il rapporto con i clienti e il
pubblico.

INFORMATICA

Sviluppiamo **soluzioni informatiche**
all'avanguardia per ottimizzare
i processi aziendali, migliorare l'efficienza
operativa e supportare la trasformazione digitale
della tua impresa



**AFFIDATI A IIDM PER UNA CONSULENZA COMPLETA E INTEGRATA,
CAPACE DI RISPONDERE A TUTTE LE ESIGENZE
E DI TRASFORMARE LE SFIDE IN OPPORTUNITÀ**

IIDM STRATEGIA D'IMPRESA

STRATEGIA D'IMPRESA

Vuoi trasformare la tua idea imprenditoriale in un progetto concreto ma non sai dove iniziare?

Ci pensiamo noi! Ti aiuteremo ad organizzare il tuo business plan. Il business plan è un documento formale che definisce obiettivi, strategie e processi di medio termine evidenziandone i risvolti economici.

Inoltre, è indispensabile per coinvolgere investitori, finanziatori, organizzazioni pubbliche, altre imprese o partner ed è sempre più richiesto per motivi di compliance (es. partecipazione a bandi). Il business plan può essere realizzato in differenti fasi del ciclo di vita aziendale: Avvio di una start-up, Crescita e sviluppo di un'impresa, Ristrutturazione o Exit. Cosa aspetti? Contattaci per saperne di più!



BUSINESS MODEL CANVAS

Il Business Model Canvas è uno strumento molto efficace se si vuole intraprendere un percorso di innovazione o ottimizzazione di alcuni processi all'interno del proprio modello di business ma anche per analizzare nuovi mercati.

Attraverso l'applicazione di questo modello "scatteremo una fotografia" al modello di business attuale della tua impresa per comprenderne le dinamiche di funzionamento e intraprendere un percorso di innovazione.

Il modello si basa infatti sul linguaggio visuale e permette di comprendere in maniera semplice ed immediata gli elementi complessi che contribuiscono al funzionamento di un'azienda.

STRUMENTI A SUPPORTO DELLE DECISIONI STRATEGICHE

CAPITAL BUDGETING ANALYSIS

Vuoi trasformare la tua idea imprenditoriale in un progetto concreto ma non sai dove iniziare?

Effettuare un'analisi di questo tipo è indispensabile prima di prendere decisioni che prevedono investimenti a lungo termine.

La Capital budgeting analizza infatti la fattibilità finanziaria e i rendimenti potenziali di un determinato progetto. In breve, effettuando quest'analisi, potremmo capire se un investimento è valido, considerando sia i potenziali guadagni che i possibili rischi.

MOST ANALYSIS

Vuoi trasformare la tua idea imprenditoriale in un progetto concreto ma non sai dove iniziare?

L'analisi MOST (acronimo di Mission, Objectives, Strategies, and Tactics) valuta gli elementi interni di un'organizzazione.

Risulta uno strumento molto efficace per allineare le ambizioni di un'azienda con le relative azioni pratiche necessarie per realizzarle.

PESTEL

Effettuare un'analisi PESTEL è fondamentale per valutare l'ambiente esterno di un'organizzazione o di un settore specifico

La PESTEL si focalizza infatti sui diversi aspetti che potrebbero condizionare un determinato business, nello specifico fattori i politici, economici, tecnologici, ambientali e legali.

5P DI MINTZBERG

Le 5P di Mintzberg, costituiscono un modello che permette di analizzare in chiave olistica le diverse sfaccettature di una strategia aziendale: Piano (Plan), Stratagemma (Ploy), Schema (Pattern), Posizione (Position), Prospettiva (Perspective)

L'integrazione di queste 5 aree permette all'azienda di adattarsi rapidamente ai mutamenti del mercato e rispondere in maniera efficace alle nuove sfide competitive.

SWOT

Prima di sviluppare una strategia aziendale, valutare un nuovo progetto o un'iniziativa o migliorare le prestazioni aziendali è indispensabile effettuare un'analisi SWOT.

Il modello SWOT analizza in modo organico e strutturato l'ambiente di marketing interno ed esterno. L'acronimo SWOT richiama appunto le 4 aree oggetto di indagine: Punti di forza (strengths), punti di debolezza (weaknesses), opportunità (opportunities), minacce (threats).

La SWOT ci consentirà di ottenere le informazioni utili per fare delle considerazioni strategiche sul posizionamento dell'impresa all'interno del business di riferimento; cogliere al meglio le opportunità del mercato e migliorare le performance competitive.

MODELLO DELLE 5 FORZE DI PORTER

Il modello ideato dall'economista statunitense Porter ci consentirà di analizzare la concorrenza e la redditività di un determinato settore, oltrepassando i confini settoriali.

Saranno analizzate le 5 forze che si scontrano all'interno dell'arena competitiva, in particolare le minacce di nuovi concorrenti il potere contrattuale dei fornitori, il potere contrattuale dei clienti, la minaccia di prodotti o servizi sostitutivi e infine le rivalità tra i concorrenti esistenti.

MODELLO DI ABELL

Abell, per definire un settore, ha proposto la combinazione di tre fattori: "clienti-funzioni-tecnologie".

Uno stesso prodotto può rispondere a differenti funzioni d'uso e queste ultime possono essere soddisfatte mediante tecnologie differenti, per cui l'obiettivo di mercato può essere definito soltanto in rapporto a questo schema tridimensionale.

. L'analisi di questi fattori, insieme a quella che Abell definisce Area Strategica d'Affari, può rivelarsi molto utile nell'ambito dell'analisi strategica.



LA MATRICE BCG

Questo modello è stato creato dal Boston Consulting Group e si basa su due criteri: il tasso di crescita del mercato di riferimento (che indica l'attrattività), e la quota di mercato rispetto al concorrente principale, che misura la competitività dell'impresa. La matrice è divisa in 4 quadranti:

- Enigmi (question marks): attività in mercati ad alto tasso di crescita ma con bassa quota di mercato, richiedono investimenti significativi per adattarsi allo sviluppo del mercato.
- Stelle (star): se un enigma ha successo, diventa una "stella" conquistando una posizione leader in un mercato in crescita che richiede investimenti per mantenere tale posizione.
- Mucche (cash cows): attività che generano liquidità, non richiedono grandi investimenti, e forniscono risorse per sostenere altre attività.
- Cani (dogs): attività con bassa quota di mercato in mercati a sviluppo limitato, generano minimi profitti o perdite.

Posizionando le proprie attività all'interno della matrice, è possibile valutare la validità del portafoglio aziendale.

MATRICE GE

Un altro strumento di pianificazione strategica è rappresentato dalla matrice GE, conosciuta anche come matrice McKinsey.

Essa consente di valutare l'attrattività del mercato e la forza competitiva aziendale.

CORE COMPETENCY ANALYSIS

La matrice di Ansoff, nota anche come matrice prodotto/mercato, viene utilizzata per identificare le opportunità di crescita per un'azienda attraverso lo sviluppo di nuovi prodotti o mercati. La matrice di Ansoff è una griglia 2x2 che incrocia i prodotti esistenti/nuovi con i mercati esistenti/nuovi, generando quattro quadranti:

- Penetrazione del mercato: questo quadrante si concentra sulla vendita di prodotti esistenti a mercati esistenti. Ciò avviene aumentando le attività di marketing, abbassando i prezzi o migliorando la distribuzione.
- Sviluppo del prodotto: sviluppo di nuovi prodotti per mercati esistenti. Questo può avvenire attraverso la ricerca e lo sviluppo, l'acquisizione di altre aziende o la licenza di tecnologia.

Sviluppo del mercato: vendita di prodotti esistenti a nuovi mercati, esportando in nuovi paesi, adattando i prodotti a nuove culture o creando nuovi canali di distribuzione.

Diversificazione: sviluppo di nuovi prodotti per nuovi mercati.

MODELLO DI ANSOFF /MATRICE PRODOTTO MERCATO

L'analisi delle core competence o competenze distintive è un processo che identifica le abilità e le conoscenze uniche che danno a un'azienda un vantaggio competitivo.

È un passo fondamentale per sviluppare strategie efficaci e raggiungere il successo a lungo termine.

FRAMEWORK MCKINSEY

Il framework McKinsey, noto anche come modello McKinsey 7S, viene utilizzato per valutare l'efficacia di un'organizzazione e per identificare le aree in cui è necessario un miglioramento.

Il modello può essere utilizzato anche per sviluppare strategie di cambiamento e per allineare le diverse parti dell'organizzazione verso un obiettivo comune.

PROJECT, PROGRAM, PORTFOLIO MANAGEMENT

La gestione di progetti, programmi e portfolio (Project, Program, Portfolio Management - PPM) è un approccio completo alla gestione strategica delle iniziative di un'organizzazione.

I tre livelli sono indipendenti, ciascuno con obiettivi e metodi specifici.

CORPORATE BRAND

La corporate brand consiste nell'immagine complessiva che un'azienda proietta al pubblico.

Essa rappresenta l'identità e i valori dell'azienda e influenza la percezione che i clienti, i dipendenti, gli investitori e altri stakeholder hanno di essa. La corporate brand si costruisce attraverso diversi elementi, tra cui: il nome e il logo aziendale, la mission e la vision, i valori e la cultura aziendale.

La corporate brand è un asset importante per qualsiasi azienda e dovrebbe essere curata con attenzione. È importante che la corporate brand sia coerente in tutte le sue espressioni, dalla comunicazione al comportamento dei dipendenti.

IIDM MARKETING

MARKETING PLAN_____

Il piano di marketing è un documento attraverso il quale dopo un'accurata analisi, si formalizzano gli obiettivi e si descrive il modo in cui l'azienda intende raggiungerli. Il nostro piano di marketing prevede tre fasi:

1. FASE ANALITICA: in questa prima parte sarà realizzata un'analisi interna del brand, seguita da analisi di mercato e analisi della domanda.
2. FASE STRATEGICA: la fase strategica prevede l'individuazione di aspetti fondamentali di un piano di marketing come Consumer insight, Benefit, Reason why, Buyer Personas, Strategic statement, Obiettivi, Value proposition, Posizionamento, Product offering design ed eventuali Partnership.
3. FASE OPERATIVA: Definiti gli obiettivi e gli elementi distintivi del nostro piano, si passerà alla fase operativa vera e propria, ovvero andremo a delineare il piano di azioni attraverso una dettagliata content strategy.

Per valutare l'andamento delle azioni di marketing in un determinato periodo di tempo, il piano di marketing dovrà prevedere anche l'individuazione di specifici KPI (Key Performance Indicators) i quali saranno monitorati per tutta la durata della campagna.

DIGITAL MARKETING_____

Per digital marketing si intende l'insieme di tutte le attività di promozione e marketing che utilizzano canali e strumenti digitali. Oggi per un'azienda investire in digital marketing è diventato indispensabile, non solo perché le persone trascorrono sempre più tempo online, ma anche perché attraverso gli strumenti digitali è possibile raggiungere un pubblico molto più vasto, monitorare i risultati delle campagne in tempo reale e personalizzare i messaggi in base agli interessi e ai bisogni specifici del target. Inoltre, non bisogna sottovalutare che anche i costi sono più contenuti rispetto al marketing tradizionale. Dunque, meno soldi, più risultati! Cosa aspetti? Affidati a noi per far decollare il tuo business online!

BRAND MANAGEMENT E BRAND EQUITY_____

La brand equity, letteralmente "valore di marca", è un concetto chiave nel marketing che indica la forza e il valore complessivo di un brand sul mercato. Non si tratta solo del prodotto o del servizio in sé, ma della percezione che i consumatori hanno del brand e delle associazioni che ad esso collega. IIDM può aiutarti a costruire e mantenere una buona brand equity. Cosa prevede il nostro percorso:

1. Identificazione del piano attraverso una serie di modelli
2. Scelta e analisi dei cosiddetti "brand elements"
3. Misurazione e valutazione della Brand Equity
4. Crescita e mantenimento del brand su diverse dimensioni

MARKETING POLITICO_____

Il marketing politico comprende tecniche, metodi e pratiche che hanno lo scopo di avvicinare i candidati agli elettori. Con l'applicazione del marketing alla politica si può tranquillamente parlare di "mercato della politica" e oggi più che mai un leader politico deve essere in grado di muoversi abilmente all'interno di questo mercato.

Al di là del messaggio e del colore politico, la comunicazione politica deve essere curata nel dettaglio per evitare errori che possono ledere la reputazione di un politico o di un interno partito, per questo è bene affidarsi a dei professionisti, soprattutto a ridosso di una campagna elettorale.

IIDM è specializzata in marketing politico, di seguito alcuni dei servizi che offriamo:

- Analisi del mercato elettorale
- Personal branding e gestione della reputazione online
- Creazione/restyling simbolo partito
- Gestione campagne pubblicitarie
- Creazione di contenuti di qualità
- Social media strategy and management



MARKETING PREDITTIVO

Massimizza il Potenziale del Tuo Business con il **Marketing Predittivo** di IIDM

IIDM è orgogliosa di presentare il suo servizio di **marketing predittivo**, progettato per aiutare le aziende a ottenere risultati tangibili e massimizzare il loro potenziale di crescita. Il marketing predittivo è una potente strategia che utilizza dati, analisi avanzate e intelligenza artificiale per prevedere i comportamenti futuri dei clienti e guidare decisioni di marketing mirate e efficaci.

Con IIDM al tuo fianco, puoi sfruttare appieno il potere del marketing predittivo per:

- 1. Comprendere i Tuoi Clienti:** Attraverso l'analisi dei dati dei clienti e l'applicazione di algoritmi avanzati, identifichiamo modelli e tendenze nei comportamenti degli utenti. Questa comprensione approfondita ti consente di adattare le tue strategie di marketing per soddisfare le esigenze e i desideri dei tuoi clienti in modo più preciso.
- 2. Personalizzare le Tue Campagne:** Utilizzando i risultati delle analisi predittive, sviluppiamo campagne di marketing altamente personalizzate. Queste campagne sono progettate per raggiungere il pubblico giusto, nel momento giusto e con il messaggio più rilevante, aumentando l'engagement e migliorando il tasso di conversione.
- 3. Ottimizzare il Tuo Budget di Marketing:** Grazie alla capacità di prevedere il rendimento delle diverse attività di marketing, ti aiutiamo a ottimizzare il tuo budget di marketing. Identifichiamo le aree con il maggior potenziale di ritorno sull'investimento e suggeriamo le migliori strategie per massimizzare l'efficacia delle tue risorse.
- 4. Migliorare Continuamente le Tue Performance:** Il marketing predittivo non è solo una soluzione a breve termine, ma un processo continuo di ottimizzazione e miglioramento. Utilizziamo feedback e dati in tempo reale per aggiornare e raffinare costantemente le tue strategie di marketing, assicurando risultati sempre migliori nel tempo.

Con IIDM, puoi trasformare il modo in cui ti relazioni con i tuoi clienti e ottenere un vantaggio competitivo significativo nel mercato. Contattaci oggi stesso per scoprire come il nostro servizio di marketing predittivo può portare il tuo business al livello successivo.

COMUNICAZIONE D'IMPRESA

La comunicazione d'impresa è una comunicazione «integrata», in quanto coordina e organizza in modo coerente le relazioni dell'impresa con diversi pubblici (interni ed esterni) per influenzare e raggiungere i fini aziendali. La comunicazione d'impresa comprende 4 aree: comunicazione istituzionale, comunicazione economico-finanziaria, comunicazione di marketing e comunicazione organizzativa.



DIGITAL MEDIA STRATEGY

Nell'era digitale la presenza online è indispensabile, ma per ottenere risultati soddisfacenti occorre una strategia ben solida. Affidati a noi e fai decollare il tuo business online! Ti aiuteremo a realizzare una digital media strategy dettagliata, la quale comprenderà:

- Definizione degli obiettivi (aumentare le vendite, migliorare la brand awareness, aumentare l'engagement con i clienti ecc)
- Definizione target di riferimento
- Scelta dei canali digitali
- Metriche e misurazione (i dati ottenuti sono indispensabili per intraprendere decisioni future e restare al passo con i trend del mercato digitale)

Social Media Strategy:La Social Media Strategy consiste nella pianificazione delle attività che un brand vuole sviluppare sui propri canali social. Lo sviluppo di una social media strategy di successo prevede: definizione degli obiettivi, analisi dei competitors; identificazione del target, copy e content strategy, scelta dei canali più adatti al brand; realizzazione del calendario editoriale, monitoraggio dei risultati .

WHISTLEBLOWING

Il whistleblowing consiste nella segnalazione di illeciti o irregolarità da parte di un soggetto, spesso un lavoratore, all'interno di un'organizzazione privata o pubblica.

Si tratta di denunciare qualcosa che non va, come frodi, violazioni della sicurezza, abusi o comportamenti scorretti. Dal 15 luglio 2023, in Italia sono entrate in vigore le nuove norme sul whistleblowing per le organizzazioni del settore privato con almeno 250 dipendenti.

Le organizzazioni interessate sono obbligate a istituire canali interni sicuri per segnalare informazioni, garantendo la riservatezza dei denunciatori tramite piattaforme informatiche. Sono previste sanzioni fino a 50.000 euro per le aziende che non rispettano tale obbligo.

IIDM propone una soluzione basata su piattaforma Opensource



ADVERTISING

Per Advertising si intende qualsiasi tipo di pubblicità a pagamento. Gli strumenti dell'adv sono televisione, stampa, radio e naturalmente internet.

Nell'ultimo decennio il digital advertising ha toccato livelli altissimi di conversione, in quanto negli anni le tecniche di personalizzazione e tracciamento sono diventate sempre più sofisticate.

Il digital advertising rappresenta uno strumento molto potente, in quanto a differenza di altri tipi di pubblicità si integra perfettamente nell'esperienza di navigazione dell'utente, risultando in questo modo non eccessivamente intrusiva. Questo permette di ottenere un ROI difficilmente raggiungibile con altri mezzi tradizionali.

BRAND MANAGEMENT

Il brand management rappresenta l'insieme delle strategie e delle tecniche di marketing finalizzate a creare un'immagine positiva di un brand nella mente del consumatore. Applicare strategie di brand management può aiutare ad aumentare la brand awareness, fidelizzare i clienti e ovviamente incrementare le vendite.

Una strategia di brand management ben definita infatti aumenta il valore percepito di un determinato brand agli occhi del cliente, che di conseguenza tende a preferirlo rispetto ai competitor durante le proprie scelte d'acquisto.

Gli elementi fondamentali di una strategia di brand management sono: analisi di mercato e della concorrenza, sviluppo della brand identity, azioni di comunicazione e marketing, definizione della customer experience. Gestire tutte le interazioni che i clienti hanno con il brand è fondamentale per garantire un'esperienza positiva e generare brand advocacy.

Infine, non bisogna sottovalutare che l'autorevolezza di un brand si costruisce nel tempo e il brand management è un processo continuo e costante.

PIC

Piano Integrato di Comunicazione La comunicazione integrata ridefinisce la struttura, i processi e i comportamenti organizzativi e richiede pertanto un Piano Integrato di Comunicazione (PIC).

Il PIC si compone di una parte strategica e di una parte operativa e contiene l'indicazione delle azioni da compiere per raggiungere gli obiettivi, l'indicazione dei tempi (scheduling) e l'indicazione dei responsabili che attueranno le varie fasi del piano. Comprende anche il piano dei media che si intendono utilizzare.

Può essere suddiviso in tre fasi:

- Fase di pianificazione
- Fase di implementazione
- Fase di valutazione controllo

RELAZIONI ISTITUZIONALI D'IMPRESA / PUBLIC RELATION

Relazioni Pubbliche (PR) e Relazioni Istituzionali (RI) sono due concetti che spesso vengono utilizzati in maniera sbagliata. Sebbene si tratti di due aspetti fondamentali nella gestione di un'organizzazione, i loro obiettivi sono diversi:

- Le Relazioni Istituzionali riguardano la comunicazione di un'organizzazione nei confronti delle istituzioni (governo, organizzazioni non governative, associazioni di settore, ecc.) Promuovere gli interessi dell'organizzazione presso le istituzioni, costruire relazioni con i decisori politici e i funzionari pubblici, partecipare al processo decisionale pubblico sono senza dubbio i principali obiettivi delle RI.
- Le attività che riguardano le Relazioni Pubbliche, invece, si concentrano sulla costruzione dell'immagine che un'organizzazione vuole dare di sé e sul mantenimento di una buona reputazione. Importante è il lavoro dell'ufficio stampa, anche se con l'avvento del digitale si è assistito ad una forte crescita di attività digitali e sui social. Alcune di queste attività sono: gestione della comunicazione con i media, organizzazione di eventi, gestione di crisi, creazione di contenuti promozionali.

MEDIA RELATION

Relation Le Media Relations si occupano essenzialmente dei rapporti di un'organizzazione con i mass media, in particolare con giornalisti e redattori.

Si tratta di un tipo di comunicazione esterna che ha come obiettivo il miglioramento della propria Reputation. I principali strumenti per creare relazioni solide e durature sono:

- comunicati stampa;
- conferenze stampa;
- interviste;

GO.REL.

Il GOREL è un piano di comunicazione in grado di razionalizzare le diverse fasi in cui si attuano le relazioni pubbliche.

Si tratta di una metodologia operativa, che integra le due componenti del ruolo strategico della funzione delle relazioni istituzionali (riflettivo ed educativo) con il ruolo operativo e quello manageriale. Il Go.Rel. rappresenta un metodo idoneo alla rilevazione dei risultati di un'attività non solo di relazioni pubbliche, ma anche di comunicazione integrata (dunque di pubblicità e promozione), interessando dunque tutti gli ambiti in cui è importante gestire un sistema di relazioni con gli stakeholder.

IIDM INFORMATICA

— PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DEL SISTEMA INFORMATIVO AZIENDALE

IIDM si impegna a fornire soluzioni su misura per le esigenze informatiche delle aziende. Il nostro team di esperti in sistemi informativi offre un servizio completo di progettazione e realizzazione del sistema informativo aziendale.

Un sistema informativo aziendale è un insieme organizzato di risorse, procedure e tecnologie finalizzate alla raccolta, elaborazione, archiviazione e distribuzione delle informazioni all'interno di un'azienda.

Partendo dall'analisi delle esigenze specifiche del cliente, progettiamo e sviluppiamo soluzioni personalizzate per ottimizzare i processi aziendali e migliorare l'efficienza operativa. Grazie alla nostra competenza tecnologica e alla nostra attenzione ai dettagli, garantiamo la creazione di sistemi informativi affidabili, scalabili e sicuri, in grado di supportare la crescita e l'innovazione dell'azienda nel lungo termine.

— WEB SOLUTIONS

Siamo specializzati nella realizzazione di siti web, E-Commerce e Gestione Canali Social, Inoltre offriamo diverse soluzioni per Strutture Ricettive (Hotel, B&B, Agriturismi Ristoranti).

— SOFTWARE CUSTOM

Sviluppiamo software personalizzati, in grado di soddisfare le esigenze specifiche di un'azienda o di un'organizzazione.

— IT CONSULTING

Offriamo servizi di consulenza informatica, supportando il cliente nella scelta degli strumenti e delle tecnologie più adatti al proprio business e lo affianchiamo in tutto il processo di digitalizzazione.

— IT PROJECT MANAGEMENT

L'IT Project Management rappresenta l'insieme di tutte le attività di back office e front office aziendale, coordinate da un project manager. Un progetto IT comprende 5 fasi: avvio, pianificazione, esecuzione, monitoraggio e chiusura del progetto.

La gestione di un progetto IT richiede competenza e professionalità in quanto il project manager si trova ad affrontare diverse sfide tra cui: effettuare analisi di fattibilità, elaborare piani strategici per l'implementazione delle infrastrutture IT necessarie all'azienda, coordinare le riunioni di con i membri del team e monitorare l'avanzamento dei progetti, interpretare la documentazione necessaria, collaborare con clienti, stakeholder, fornitori e subfornitori per ottimizzare i processi verificare il raggiungimento degli obiettivi prefissati in termini di costi, tempi e qualità del prodotto IT

— CRM

Customer Relationship Management: è un sistema che consente alle aziende di gestire i propri processi aziendali, in particolare dati e informazioni.

Grazie al CRM possibile gestire al meglio le relazioni tra azienda e cliente al fine di aumentare la produttività, ottimizzando i tempi. La maggior parte dei sistemi sono in grado di gestire tutta la customer experience del cliente: dalla gestione dei contatti alle vendite. I software che utilizzeremo sono: Viger, Hubspot, Microsoft Dynamics, Salesforce.



— ECM - SISTEMI DI GESTIONE DOCUMENTALE

Hai bisogno di un sistema in grado di gestire una grossa mole di dati o documenti aziendali in maniera intelligente e ordinata?

Possiamo aiutarti! Grazie alla tecnologia ECM (L'Enterprise Content Management System) è possibile controllare e gestire informazioni, dati e documenti scambiati all'interno dell'organizzazione.

Oltre a gestire i documenti attivi, non ancora archiviati, l'Enterprise Content Management può individuare tutti i documenti, i dati e le informazioni archiviate tramite la ricerca full-text, integrarli nei flussi di lavoro e automatizzare i processi.

— AUTOMAZIONE INDUSTRIALE

L'automazione industriale, sfrutta tecnologie meccaniche, elettroniche ed informatiche per il controllo dei processi produttivi industriali.

(Ad esempio, programmare una macchina fisica in modo che possa eseguire un'azione automatica in completa autonomia, come la saldatura di due componenti) L'automazione industriale contribuisce sicuramente a migliorare l'efficienza produttiva con sistemi veloci, sicuri e precisi, ormai essenziali per le aziende.

— IT SERVICE MANAGEMENT

L'ITSM rappresenta un approccio strategico alla gestione dell'IT, mirato a offrire valore ai clienti.

Questo modello definisce in modo preciso i ruoli e le responsabilità di ciascun individuo e dipartimento relativamente ai servizi IT. Tale approccio favorisce una maggiore produttività, minori costi e una maggiore soddisfazione degli utenti finali. Con il servizio di Application Management di IIDM, ci prendiamo cura della gestione completa delle tue applicazioni aziendali, consentendoti di concentrarti sul cuore del tuo business. Il nostro team esperto si occupa di tutte le fasi del ciclo di vita dell'applicazione, dalla progettazione e lo sviluppo iniziale, alla migrazione, manutenzione e supporto continuo. Grazie alla nostra competenza tecnica e alla nostra attenzione ai dettagli, garantiamo un funzionamento fluido e affidabile delle tue applicazioni, permettendoti di massimizzare il valore dei tuoi investimenti IT e di mantenere un vantaggio competitivo nel mercato.



— IA

L'intelligenza artificiale (IA) è un ramo dell'informatica che sta rivoluzionando il modo con cui l'uomo interagisce con la macchina, in quanto crea sistemi in grado di simulare l'intelligenza umana.

Questi sistemi possono svolgere compiti complessi come il ragionamento, l'apprendimento, la pianificazione e la risoluzione di problemi. L'IA ha un'ampia gamma di applicazioni in diversi settori, tra cui: Sanità, Finanza, Industria, Trasporti e Sicurezza.

L'IA è sempre più utilizzata anche in ambito aziendale, infatti è in grado di potenziare le prestazioni e la produttività grazie all'automazione di processi e la capacità di analisi in tempo reale di enormi quantità di dati. Ad oggi, anche le aziende di piccole/medie dimensioni possono sfruttare l'intelligenza artificiale per il proprio business. Vuoi sapere come? Contattaci per una consulenza gratuita.

— ERP

L'ERP (Enterprise Resource Planning) è software che consente di gestire l'intera attività d'impresa; contabilità, procurement, project management, magazzino, acquisti, vendite, produzione, CRM.

I sistemi ERP collegano una serie di processi aziendali e consentono lo scambio di dati tra di essi. Raccogliendo dati transazionali condivisi da varie fonti dell'organizzazione, gli ERP eliminano la duplicazione dei dati e assicurano l'integrità attraverso una singola fonte di informazioni.

— SOSTENIBILITÀ INNOVATIVA

Oggi, la tecnologia può rappresentare un elemento fondamentale per un futuro più sostenibile e un ambiente migliore.

L'innovazione aziendale deve sostenere lo sviluppo economico e nuovi modelli di business che puntano a ridurre o eliminare l'impatto negativo sull'ambiente e sul benessere della comunità. Un'impresa vincente può fare veramente la differenza, se ha capito come rendere i propri processi produttivi e gli stessi prodotti o servizi sostenibili. Un'impresa sostenibile deve integrare, nella propria strategia aziendale, la tecnologia con gli obiettivi di sostenibilità. Una responsabilità che non riguarda più solo le multinazionali, ma anche le piccole medie imprese. Alcune soluzioni sostenibili possono essere adottate anche dalle imprese di dimensioni più ridotte. Un esempio? Favorire lo smart working!

IIDM accelera la transizione verso una low-carbon & high-circular economy mettendo a disposizione l'unica piattaforma in modalità SaaS che permette alle aziende di raggiungere gli obiettivi ESG, misurando la sostenibilità ed assolvendo alla compliance nazionale ed EU, con un approccio ALL-IN-1.

La piattaforma è in grado di misurare e certificare (da ente terzo) carbon footprint, circular economy, energy efficiency, offsetting, ETS ed ogni KPI ESG in azienda; gestisce la governance ed il reporting di ogni processo strategico ESG pianificando e controllando attraverso dashboard completamente custom e modelli di simulazione fuel switching con energie rinnovabili (IE idrogeno verde), garantendo risparmi immediati e livelli di servizio assoluti.



— DIRITTO ALL'OBLIO

Rispettare il tuo Diritto all'Oblio: Consulenza Tecnologica e Legale con IIDM e il nostro Partner Giuridico.

IIDM ha una partnership con uno studio legale specializzato nel diritto all'oblio. Insieme, offriamo una consulenza completa che unisce l'expertise tecnologica e legale per garantire il rispetto del tuo diritto alla privacy online.

Il diritto all'oblio è un fondamentale diritto digitale che consente agli individui di richiedere la rimozione di informazioni personali obsolete, non pertinenti o dannose dai motori di ricerca e da altri siti web. Questo diritto è particolarmente importante nel contesto digitale in continua evoluzione, dove i dati personali possono rimanere accessibili e influenzare la reputazione e la privacy delle persone per anni.

Grazie alla nostra collaborazione, offriamo un servizio completo che comprende:

1. **Analisi Tecnologica:** I nostri esperti analizzano attentamente i motori di ricerca e altri siti web per identificare e valutare le informazioni personali che potrebbero essere soggette al diritto all'oblio. Utilizzando sofisticati strumenti e metodologie, ci assicuriamo di individuare tutte le fonti di dati pertinenti.
2. **Valutazione Legale:** Il nostro partner legale fornisce una valutazione approfondita delle tue richieste di diritto all'oblio, garantendo la conformità con le normative locali e internazionali. Offriamo consulenza su quali informazioni possono essere soggette alla rimozione e assistenza nella preparazione e presentazione delle richieste alle piattaforme online.
3. **Azione e Monitoraggio:** Una volta identificate le informazioni da rimuovere e stabilite le basi legali, agiamo prontamente per avviare il processo di rimozione. Seguiamo da vicino il progresso e monitoriamo costantemente la presenza di informazioni indesiderate online.

La tua privacy è la nostra priorità e con IIDM e il nostro partner legale, puoi contare su una consulenza affidabile e competente per tutelare il tuo diritto all'oblio online. Contattaci oggi stesso per una valutazione personalizzata della tua situazione e per iniziare a proteggere la tua privacy digitale.

 **IIDM** INFORMATICA INNOVAZIONE
DIGITALIZZAZIONE & MARKETING

Un nuovo modo di competere

<https://iidm.it/>

03043 Cassino(FR) - Italy

+39 0776285426

info@iidm.it