



Rapporto Il 33% delle piccole aziende è online. Il 79% degli addetti con il pc, il 50% con gli smartphone. I risultati di un'indagine Ipsos-Mori

Pmi «Lasciate che i social entrino in azienda»

Torossian (Microsoft): utili per attrarre talenti e facilitare il dialogo. L'Italia? Qualche anno fa gli imprenditori si lamentavano, ora sono informatizzati

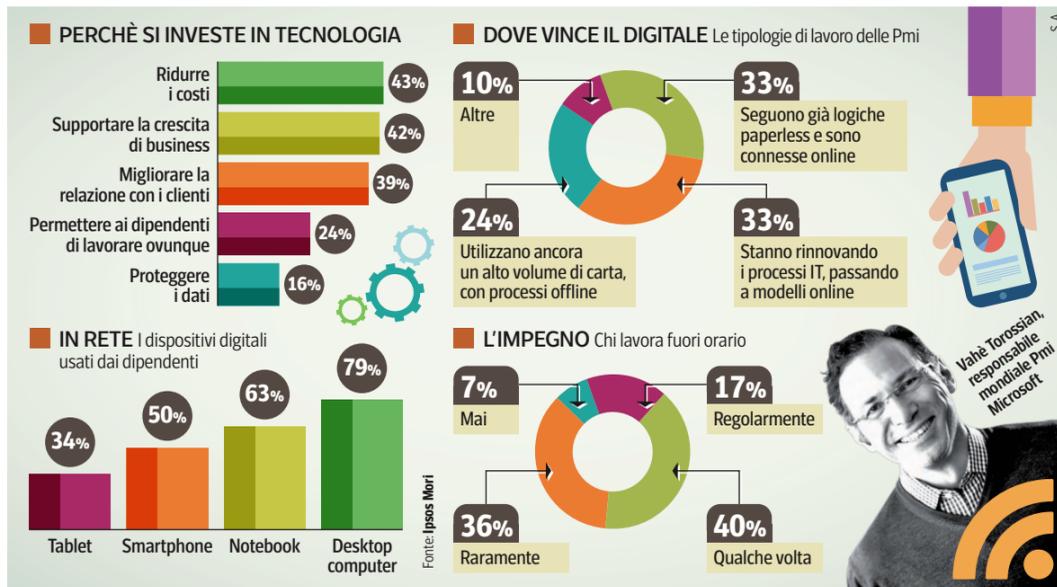
DI UMBERTO TORELLI

I social network sono parte integrante della vita quotidiana di milioni di persone. Stanno impattando sui modelli di business e l'organizzazione del lavoro e possono trasformarsi in strumenti utili per attrarre talenti in azienda».

Ad affermarlo è Vahé Torossian (52 anni), responsabile mondiale Pmi e Partner, nonché numero tre di Microsoft. Lo abbiamo incontrato la scorsa settimana durante la sua visita alla sede milanese del colosso del software. «L'uso dei social offre un duplice vantaggio. Da una parte permette di consultare i profili postati su Facebook e Twitter in fase di selezione. Dall'altra consente ai dipendenti di scambiare informazioni e condividere idee».

Migliora il clima

Per Torossian non è il primo viaggio nel nostro Paese. Ci è già stato quattro anni fa ed è in grado di fare un confronto. «Allora, durante i miei incontri con le Pmi, ricordo che il tema ricorrente era quello delle "lamentele". Mancanza di banda larga, difficoltà negli investimenti e strumenti digitali insufficienti». Anche



questa volta ha fatto meeting con responsabili e partner, ma ha trovato una situazione cambiata. In positivo. «Ho visto interesse per l'introduzione delle nuove tecnologie informatiche, ma soprattutto la volontà di uscire dalla crisi sfruttando l'onda lunga dello sviluppo di applicazioni e servizi per i mercati globali».

Del resto notizie confortanti per il «cammino digitale» delle Pmi italiane arrivano

dallo studio «Il rapporto con la tecnologia dei dipendenti nelle Pmi europee», realizzato da Ipsos Mori, società inglese di ricerche di mercato, per conto Microsoft.

Già un terzo delle piccole e medie imprese lavora per eliminare la carta

La prima sorpresa è positiva e riguarda l'adozione dell'hi tech. Il 33% dichiara di lavorare già in aziende connesse a servizi online e che seguono concrete procedure per l'eliminazione della carta dagli uffici. Una percentuale analoga afferma di lavorare in aziende che stanno rinnovando i processi informatici con modelli di sviluppo orientati al web. Solo il 24% dei dipendenti dichiara di fare utilizzo di proce-

sure cartacee con sistemi offline e connessioni in reti locali.

Più connessi

Dal report che verrà diffuso nei prossimi giorni e che *Corriere Economia* ha potuto visionare in esclusiva, emerge uno spaccato del dipendente tipico delle Pmi e del suo rapporto con l'hi tech. La ricerca condotta a gennaio 2015 in 16 paesi dell'Ue ha interessato un

campione di oltre 5.500 dipendenti (italiani inclusi), impiegati in realtà con meno di 250 addetti. Dalle pagine emerge in modo chiaro, che i dipendenti considerano i dispositivi informatici parte integrante del lavoro. Usandone in modo indifferente più di uno al giorno.

Torossian ci ha spiegato quali sono le strategie messe in atto per aiutare le aziende a uscire dalla crisi, a un anno dall'insediamento del nuovo Ceo Satya Nadella: «Anche per le Pmi, come per le grandi aziende, vale il modello "mobile first, cloud first". Dunque, priorità assoluta a tecnologie mobili e servizi cloud, con l'integrazione dei dispositivi elettronici come smartphone e tablet ai servizi della nuvola informatica».

In questo scenario svolge un ruolo rilevante il Byod (*Bring your own device*). Cioè il doppio utilizzo da parte dei lavoratori dei propri dispositivi sia in ambito lavorativo, per accedere a dati e file aziendali in mobilità. Sia in ambito domestico per ricerche web, connessioni ai social network e intrattenimento. Lo studio mette in luce che il 26% dei dipendenti delle Pmi italiane usa il proprio desktop pc per attività lavorative e il 30% utilizza il

notebook. Mentre per i dispositivi mobili il 40% usa in modalità Byod lo smartphone personale e il 17% il tablet.

Ma quali sono i rischi per la sicurezza delle informazioni? «Molto bassi, se la Pmi fa uso di database sul cloud, dove si accede ad aree riservate con tutti i dispositivi nel corso della giornata — continua Torossian, da 22 anni in Microsoft —. La sicurezza è intrinseca in Office 365 che non viene installato nei singoli computer aziendali».

E per il futuro quali saran-

«Gli assistenti virtuali potranno essere usati nei servizi business»

no le soluzioni hitech a disposizione delle aziende? «Con l'uscita di Windows 10 riusciremo a creare un ecosistema di dispositivi fissi e mobili in grado di comunicare in modo continuo tra loro». E poi? «Guardiamo con interesse allo sviluppo degli assistenti virtuali come Cortana — conclude Torossian — che faranno il loro ingresso anche in applicazioni e servizi business».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Corsi mini master per l'economia 2.0

Strategie digitali

Per aprire un sito o per l'e-commerce

Già 16 milioni di italiani comprano online. Ma saranno 18 milioni (+10%) entro il 2015, secondo le stime di Netcomm Italia, soprattutto nella fascia d'età tra i 25 e i 45 anni. Con questo numero in crescita, le aziende non possono più pensare di stare fuori dal web per incrementare gli affari. Ma devono anche capire come muoversi in ambito digitale. Primo, per costruire un sito di grande appeal. Secondo, per mettere in piedi un canale e-commerce efficace. Le competenze tecniche non bastano. Serve qualcosa in più.

«Due sono i punti chiave per un progetto digitale di successo — spiega Alessio Ruffini, esperto di e-commerce management e docente di Marte Digital —: "Tomnichannel", ossia la possibilità di dialogare con i clienti attraverso tutti i mezzi di comunicazione: social network, chat, call center o call-back (lascio il numero e mi richiamano, ndr). E la "seamless", che vuole dire offrire la stessa esperienza di acquisto soddisfacente in negozio come online».



Ormai, i consumatori si sono evoluti verso forme di shopping veloce, in pochi clic, di conseguenza le imprese, per sviluppare il business, devono adeguarsi a sistemi tecnologici di acquisto e servizio, con budget finalizzati agli obiettivi. «Si può partire dalla costruzione del sito semplice, per mostrare prodotti e servizi, e magari pensare all'e-commerce in un secondo momento, per esempio dopo un anno — commenta Ruffini —. L'importante è farsi conoscere o mettere in evidenza il brand».

Gli strumenti formativi per muoversi sul mondo virtuale li può dare il mini-master in Digital Strategy di Marte Digital, guidata dal ceo Alice Marmieri (nella foto) che organizza la formazione in partnership con *Corriere Economia*. In tutto quattro corsi in aula, presso la sede di Copernico a Milano, acquistabili anche singolarmente, per chi è interessato a conoscere soltanto alcuni aspetti del business su Internet (www.martedigital.it/shop/corriere-economia-digital-training).

Le lezioni sono incentrate su temi specifici che vanno dai metodi per creare valore in azienda tramite il digitale (5 marzo con Alberto Giusti, docente della società di formazione), alle competenze per pensare a una strategia online vincente (12 marzo, docente Alberto Vottero, client manager di Triboo Digitale), fino agli skill da possedere per avviare una start up digitale (19 marzo, docente Antonello Carlucci, partner di Digital Magics) o per costruire un sito di grande impatto (26 marzo, guest speaker Alessio Ruffini e docente Carlo Terreni, cofondatore di Marte Digital).

PAOLA CARUSO
© RIPRODUZIONE RISERVATA

eleven ty
FIRST CLASS
MADE IN ITALY

✕ ELEVENTY BOUTIQUE:
MILANO - COURMAYEUR - MANTOVA - VIAREGGIO - BRESCIA - NAPOLI
SEOUL - HUIZHOU CITY - NEXT OPENING MARCH 2015 CAPRI
info@eleventy.it - www.eleventy.it

Strumenti

Quando la presentazione fa partire (bene) il business

La bontà di una presentazione, eseguita in genere con Power Point, viene associata in modo diretto alla qualità dell'azienda e dei prodotti e dei servizi che vengono illustrati. Lo evidenzia un'indagine Epson condotta su oltre 5.700 manager europei (1.099 in Italia). Ebbene il 47 per cento degli intervistati concorda sul fatto che una strategia di vendita presentata male, non stimola il cliente a concludere ordini.

In questo contesto anche gli strumenti tecnologici usati per le presentazioni in pubblico rivestono un ruolo primario. A parità di altri fattori, l'utilizzo di dispositivi di ultima generazione le rende più coinvolgenti e conferisce professionalità a quanto viene esposto a voce.

Una delle scelte importanti riguarda il tipo di videoproiettore. Poiché immagini, testi e statistiche devono risultare leggibili, con una riproduzione fedele dei colori anche in presenza di luce ambiente. «Non bisogna risparmiare su dispositivi digitali di proiezione — spiega Phil Wagnell, responsabile di Ideas on Stage, azienda specializzata in presentazioni pubbliche —. Immagini spente e colori sbiaditi conferiscono alla presentazione un aspetto non professionale».

Al momento dell'acquisto è dunque consigliabile valutare modelli con elevata luminosità dei colori, il cosiddetto Colour light output (Clo) incluso il bianco (Wlo). Come nel caso della nuova serie di videoproiettori Epson con tecnologia 3LCD, fino a tre volte più luminosi rispetto ai tradizionali a singola lampada. Inoltre grazie al nuovo lettore QR-code (il codice a quadratini) è possibile condividere i contenuti di tablet e smartphone.

Nella scelta vanno anche considerati elementi base come la dimensione dello schermo, qualità e durata della lampada, nonché la semplicità nel funzionamento. Un videoproiettore che lavora senza intoppi non solo rende credibile il relatore, ma riduce i livelli di stress mentre si parla, a vantaggio dell'esposizione dei contenuti al pubblico.

Non solo. Tenere buone presentazioni è un modo efficace per conquistare un'immagine positiva all'interno dell'azienda in cui si lavora. «E' noto che le persone tendono a dimenticare entro due settimane il 90% di quanto leggono — conclude Wagnell — mentre, ricordano almeno la metà di quello che vedono». Seguendo il famoso detto che: «un'immagine vale più di mille parole».

U. TOR.

© RIPRODUZIONE RISERVATA