

Business intelligence per stare sul mercato

Accordo tra lo sportello Spina e una società specializzata: verranno definiti gli scenari produttivi per capire come muoversi



UNINDUSTRIA

Elena La Terza

NOSTRO SERVIZIO

Ottenere buone informazioni per migliorare le performance aziendali a volte non basta. Occorre, infatti, trasformare le informazioni in conoscenza per prendere decisioni consapevoli e strategiche. In poche parole, è necessario avviare una attività di Business intelligence aziendale, ovvero quell'attività che raccoglie e interpreta dati e informazioni, e li trasforma in pianificazione per lo sviluppo di un nuovo progetto, sia esso mirato a creare un nuovo prodotto, a migliorare un processo o ad ampliare i mercati.

In occasione di una tavola rotonda, lo sportello Spina ha presentato appunto il nuovo servizio Business intelligence in collaborazione con Bep, società veneta leader nel settore. Uno strumento per raggiungere più facilmente l'obiettivo di ogni imprenditore: aumentare i fatturati e i margini di guadagno. Un'ulteriore opportunità, dunque, che amplia la rosa di servizi di Spina per le aziende.

Gli interventi degli imprenditori e la presentazione delle loro aziende hanno consentito di raccogliere ulteriori dati sui singoli business, al fine di capire come il Business intelligence può intervenire per dare all'impresa informazioni tempestive.

L'ulteriore passo prevede, infine, che vengano elaborati due scenari che verranno messi a disposizione delle imprese attraverso un successivo incontro di presentazione dell'analisi svolta, una vera e propria mappatura del mercato.

L'evento rientra nel programma di incontri di Spina "Dall'idea al mercato innovando l'impresa", realizzati grazie al contributo della Camera di commercio di Rovigo.

