

Al via il servizio di business intelligence per analizzare i mercati e impostare al meglio le strategie

Unindustria inserisce la Spina

Protagoniste le aziende metalmeccaniche della provincia che hanno compilato un questionario

ROVIGO - Ottenere buone informazioni per migliorare le performance aziendali a volte non basta. Occorre 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 ed interpreta dati ed 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.

Ma come gestire le "montagne" di informazioni raccolte, per renderle attendibili ed efficaci?

In occasione della tavola rotonda di alcuni giorni fa, Sp.In.A, lo Sportello Innovazione delle Aziende di Unindustria Rovigo, ha presentato il nuovo servizio Business intelligence in collaborazione con Bep, società veneta leader nel settore, che offre servizi mirati ad accompagnare l'impresa in ogni fase del percorso di innovazione tecnologica.

Uno strumento prezioso, la Business intelligence, per raggiungere più facilmente l'obiettivo di ogni imprenditore: aumentare i fatturati e i margini di guadagno. Un ulteriore strumento dunque, che amplia la rosa di servizi di Sp.In.A per le aziende.

Apertura dei lavori e presentazione dell'incontro dell'ingegner Andrea Pascucci, delegato all'innovazione, che ha introdotto i relatori di Bep Bernardo Moronato e Nicolò Brignoli.

Protagoniste dell'incontro le aziende del settore metalmeccanico della provincia, che nelle scorse settimane hanno partecipato

alla compilazione di uno specifico questionario che metteva in luce le modalità con cui ciascuna elabora l'innovazione ma anche i limiti organizzativi nell'approccio.

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 servizio di Business intelligence può intervenire per dare all'impresa informazioni tempestive sui prodotti, competitors, clienti, brevetti, ed infine utilizzo della banche dati professionali, strumenti sempre più aggiornati che consentono

di incrociare dati e informazioni esistenti e di futura elaborazione.

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: come e dove operano i concorrenti, quali i prodotti e le tecnologie attuali ed in corso di sviluppo, quali gli spazi di mercato ancora aperti dove poter operare nel breve-medio termine.

L'evento rientra nel programma di incontri di Sp.In.A. "Dall'idea al mercato innovando l'impresa" realizzati grazie al contributo della Camera di Commercio di Rovigo. Gli atti dell'incontro e ogni altra informazione può essere richiesta a Sp.In.A. al numero telefonico 0425 202227.





La tavola rotonda dedicata al progetto Spina