WBS

Per la Progettazione

Pianificare i processi, seguire la produzione, consuntivare le attività, controllare i costi

Punti di **forza**

WBS (*Work Breakdown Structure*) vuole aiutare il lavoro del Project manager aumentando controllo e automatismi. Suddivisione delle attività, controllo dell'avanzamento, assegnazione delle risorse, verifica dei ritardi, scostamenti dei costi preventivati. Consuntivazione e monitoring delle risorse

Spesso i progetti sono composti da numerose attività in capo a diversi settori aziendali. Per facilitare il lavoro di organizzazione delle varie aree diventa quindi fondamentale monitorare l'intero ciclo di vita di tutti i task coinvolti. Semplificando l'intervento in caso di imprevisto, mantenere in linea il preventivato con l'avanzamento.

Perché **sceglierlo**?

- Modulazione, suddivisione e ramificazione delle varie attività del processo
- Calcolo della marginalità di ogni nodo, soprattutto su ogni singola attività
- Risposte immediate, grazie alla visualizzazione ad albero
- Maggiore sinergia tra le risorse assegnate al medesimo progetto
- Standardizzazione e relativa possibilità di creare diversi macro modelli di progetto per estenderli come linee guida
- Rapido ritorno dell'investimento

I VANTAGGI DELL' ems

Sei pronto a progettare con **WBS**?

Molto probabilmente si.

Spesso si investono troppe energie nella preventivazione di un lavoro e soprattutto nell'assegnare le attività e le competenze ai vari reparti coinvolti. Serve dotarsi di strumenti flessibili e pronti a dare immediatezza nel controllo dell'avanzamento.

Bisogna impedire di perde la percezione del reale svolgimento e serve essere immediati nel comparare preventivo e consuntivo in maniera efficace.

Con un progetto ben strutturato posso pianificare e organizzare le attività di tutto il lavoro, allocando e sfruttando al meglio le risorse disposizione e monitorando i relativi avanzamento e/o imprevisti.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

TICKET
Post vendita

Gestione clienti per assistenza post vendita, interventi, pianificazione gestione matricole e garanzie.

Punti di **forza**

Con **TICKET** (*Gestione Post Vendita*) si può migliorare il rapporto coi clienti che necessitano di assistenza tecnica. Con questo strumento si possono gestire risorse, sostituzioni o riparazioni, Matricole o Serial Number per la gestione delle garanzie.

Il un mercato di alta concorrenza o in presenza di un numero di clienti molto elevato il servizio di Post Vendita può rappresentare una leva vincente per preservare il buon rapporto coi propri clienti. Inoltre si fornisce per i manutentori anche un sistema di gestione matricole, scadenza di garanzie, rinnovo assistenze, manutenzioni programmate, consuntivazione dello stato degli impianti ecc. ecc.

Perché **sceglierlo**?

- Attivazione via web da portale di acquisizione ticket 24 ore su 24
- Conferma apertura ticket via mail a cliente e responsabile commerciale
- Controllo degli stati di avanzamento attraverso task e mail al cliente
- Avvisi ai reparti tecnici su smartphone o via mail a seconda del tipo di ticket
- Monitoraggio dei ticket aperti e delle risorse impiegate
- Statistiche delle attività erogate per migliorare l'efficenza dell'assistenza

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già un sistema di **TICKET**?

Molto probabilmente si.

Spesso si investono troppe energie nella cura del cliente quando questi segnala un bisogno di assistenza. Serve procedurare e pianificare i vari livelli di intervento, adottare un sistema di gestione delle risorse o delle manutenzioni programmate, in tal modo si abbattono gli stress di imminenza/urgenza che altrimenti si verificano.

Serve dotarsi di strumenti flessibili e pronti a dare controllo della situazione ticket. Aumentare la percezione del reale svolgimento delle attività di post vendita, immediatezza nel trasmettere lo stato di presa in carico e avanzamento del ticket al cliente.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

SCM
Gestione Acquisti

Gestire e monitorare le relazioni con Fornitori e Distributori

Punti di **forza**

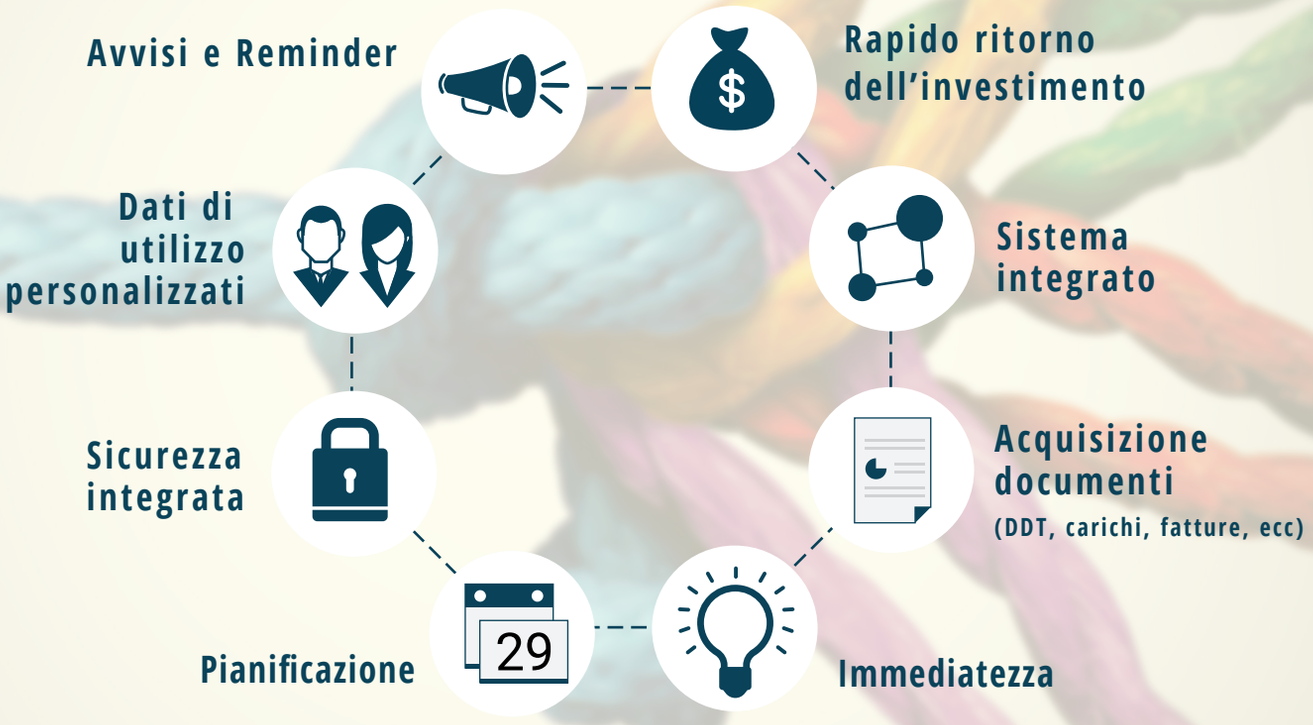
SCM (*Supply Chain Management*) è lo strumento che aiuta l'uffico acquisti e la logistica a mantenere il controllo degli approvvigionamenti aziendali. Aiuta gli operatori a memorizzare e valutare le informazioni per le numerose attività svolte su Fornitori e Distributori.

Tutti gli eventi di relazione con Fornitori o Distributore devono essere archiviati in modo organico al fine di poter costruire la storia degli "eventi relazionali". Ma la vera forza del modulo SCM risiede negli automatismi di avviso e portale web dedicati ai fornitori, in tal modo aumenta il controllo delle consegne e si anticipano i problemi derivanti da ritardi.

Perché **sceglierlo**?

- Integrazione con ERP per la gestione e reperimento documenti e Fornitori
- Automatizzare la comunicazione coi fornitor e distributori
- Anticipo dei correttivi a fronte di ritardo o cambio fornitura
- Pubblicazione in area privata delle comunicazioni a fornitore
- Integrazione con modulo DRM per archiviazione documenti e certificati di qualità
- Sistema di Alert integrato per reminder o gestione avvisi e ritardi.

I VANTAGGI DELL' ems



Utilizzi già un sistema **SCM**?

Molto probabilmente si.
Ormai è sempre più importante avvalersi di un sistema organizzato e procedurato. Tuttavia siamo in grado di offrire un approccio fortemente integrato a tutti i dati già presenti in azienda. L'obiettivo deve essere massimizzare la comunicazione coi fornitori in modo da migliorare il controllo degli approvvigionamenti e anticipare le attività correttive in caso di ritardi o inadempienze di fornitura.

Un sistema **SCM** integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni di anagrafica automatizzando e migliorando la comunicazione coi fornitori, riducendo sia i tempi che i costi.

ALBA CONSULTING

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

QTY
Gestione Qualità

Quality - Per gestire le pratiche e le azioni del sistema di "controllo qualità"

Punti di **forza**

QTY (*Controllo qualità*) è lo strumento che aiuta il responsabile della qualità a reperire le informazioni per le molteplici attività del sistema controllo qualità.

Integrandosi col modulo Task saranno pianificate le attività di normale scadenza (relazione mensile, qualifica fornitori, report reclami ecc.).
Monitorare dal modulo Ticketing i gradi di soddisfazione cliente (ISO 10002), o reperire dati dall'ERP per la gestione dei resi (Logistica di ritorno) intervenendo così con le necessarie azioni correttive. Pianificare i Task degli operatori coinvolti in verifica procedure Quality, gestire i controlli su apparecchiature e strumentazioni.

Perché **sceglierlo**?

- Integrazione con ERP per la gestione e reperimento documenti Clienti e Fornitori
- Immediatezza nel controllo delle attività per risorsa coinvolta
- Pianificazione degli interventi di routine
- Campi estesi su tutte le tabelle interessate (Project, Account, Task ecc)
- Integrazione con modulo DRM per archiviazione documenti di tipo Quality
- Sistema di Alert integrato per reminder o imprevisti.

I VANTAGGI DELL' ems

Utilizzi già un sistema **QTY**?

Molto probabilmente si.

Ormai è sempre più importante potersi appoggiare ad un sistema Qualità, quello che però si può migliorare è l'acquisizione e la fruizione delle informazioni aziendali in uno strumento che possa aiutare il responsabile Qualità a migliorare i tempi, la qualità del suo operato e l'efficacia delle sue azioni.

Un sistema Qualità integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni necessarie al responsabile qualità, allaciandosi ai già presenti archivi e sistemi di collaboratori, laboratori, apparecchiature etc.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DRP
Gestione Risorse

Per organizzare le attività aziendali, monitorando tempi e risorse impiegate

Punti di **forza**

DRP (*Distribution Resource Planning*) è lo strumento che aiuta a gestire le risorse aziendali per l'organizzazione delle attività e l'impiego di strutture, mezzi, spazi, personale o attrezzature.

La pianificazione delle attività aziendali necessita di strumenti capaci di monitorare l'impiego delle limitate risorse aziendali massimizzando l'efficacia dei tempi di risposta e riducendo i costi derivanti dai "tempi morti" o peggio da annullamento di attività per mancanza di attrezzatura. Lo strumento che proponiamo è un sistema grafico in cui poter impegnare nel tempo tutte le risorse di cui l'attività necessita.

Perché **sceglierlo**?

- Analisi e storicizzazione dei task pianificati, analisi degli spostamenti e ritardi
- Immediatezza nel controllo delle attività suddivise per risorse e impieghi
- Multi calendario per operatori e risorse
- Integrazione con modulo Exchange per autosync con Outlook e Smartphone
- Possibilità di proposta data libera in funzione delle risorse o spazi disponibili
- Sistema di Alert per ritardi o reminder a scadere.

I VANTAGGI DELL' ems

Utilizzi già un sistema**DRP**?

Molto probabilmente si.

In tutte le aziende è necessario dotarsi di un sistema di gestione e controllo delle attività di personale spazi e risorse. Tuttavia spesso questi strumenti sono poco flessibili o poco integrati, rendendo difficile la pianificazione e ancor peggio la reperibilità delle informazioni da parte degli operatori.

Un DRP integrato è lo strumento giusto per distribuire informazioni a tutti gli operatori autorizzati. Potranno consultare, creare, sostituire o cancellare le attività aziendali, liberando o impegnando le risorse (apparecchiature collaboratori, laboratori, automezzi, etc)

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DMS
Documentale

I documenti aziendali e la loro:
Acquisizione, Ricerca, Indicizzazione,
Associazione, Distribuzione

Punti di **forza**

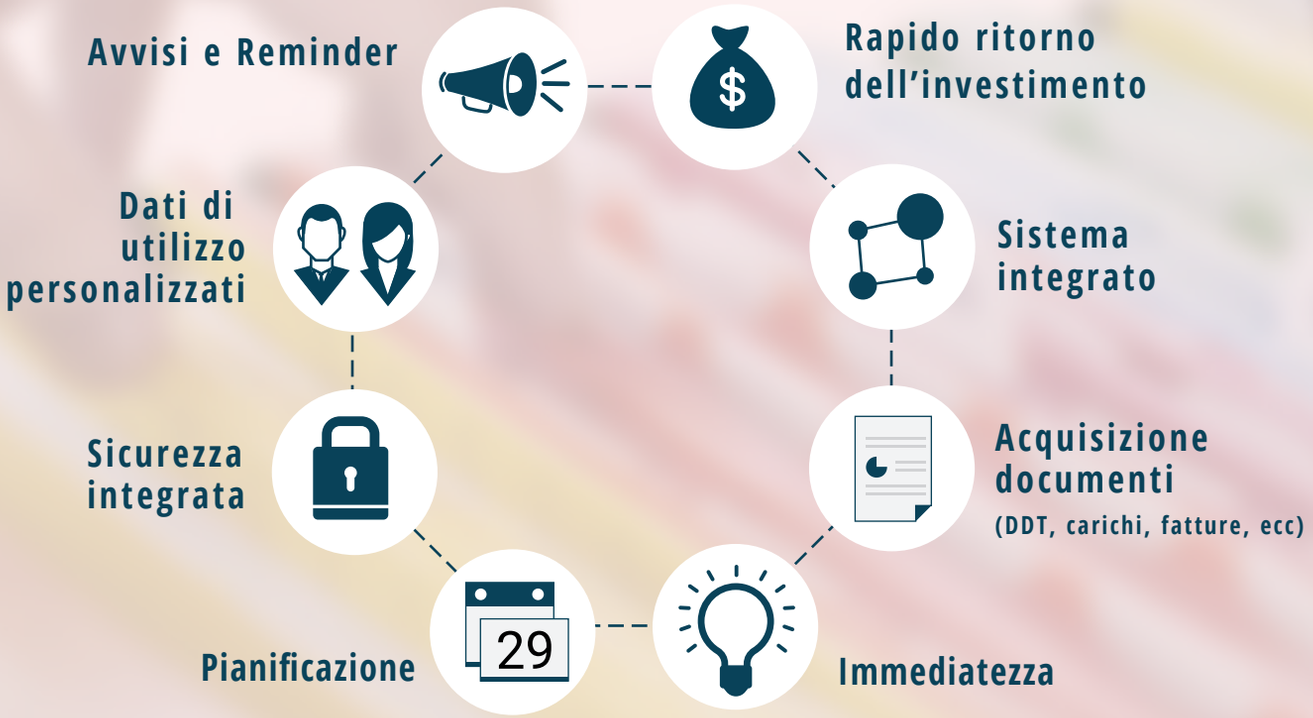
Un sistema **DMS** (Document Management System) permette di archiviare in modo elettronico tutti i documenti cartacei o file digitali (oltre ai documenti anche immagini e file multimediali) per poterli aprire e fruire in modo dinamico e veloce.

Addio vecchio file system, dove per reperire un documento serviva "arrampicarsi" su alberi di cartelle di rete, dove un click di troppo salvava o spostava un file da chissà quale percorso, in cui ricordare un documento per natura o contenuto poteva trasformarsi in una autentica "caccia al tesoro". Alfresco è la soluzione integrata dei più potenti sistemi **DMS** Enterprise oggi circolanti nel mondo.

Perché **sceglierlo**?

- Archiviazione e ricerca da indicizzazione velocissima grazie al motore LUCENE
- Integrazione dati da sistema ERP (fatture, ordini, incassi, DDT, quietanze etc.)
- Sistema di versionamento automatico per tracciare ogni modifica e release.
- Acquisizione da Scanner e lettura del testo tramite OCR per reperirne il contenuto
- Interrogazione con tutti i moduli del CRM (task, Project, Account etc.
- APP per ricercare documenti da Tablet o smartphone

I VANTAGGI DELL' ems



Vuoi dotarti di un **DMS**?

Molto probabilmente si.
Ormai reperire documenti on line sui propri server di informazioni deve risultare automatico e velocissimo. La profilazione estende i valori di ricerca del documento aggiungendo dati aziendali personalizzabili (fascicolo, protocollo,referente ecc)

Un DMS integrato rappresenta la coronazione di un sistema efficace ed efficiente, ramificando le informazioni a tutti gli uffici e in tutti i dipartimenti aziendali, dall'ERP al CRM tutti possono giovarne.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DDF

Dorsale diFabbrica

Confronta la resa produttiva pianificata con quella effettivamente versata dalle varie linee

Punti di **forza**

DDF (dorsale di fabbrica) rappresenta l'insieme della struttura (hardware e software) per gestire la produzione attraverso documenti e rilevazione dell'avanzamento.

In un mercato in cui non si possono aumentare i prezzi, sia per questioni di competitività sia per motivi contrattuali con i clienti, diventa indispensabile dotarsi di strumenti per abbattere i costi produttivi attraverso un capillare aumento del controllo.

E' quindi strategico creare un sistema che sia in grado di monitorare e restituire dati sull'andamento di produzione, implementando metodologie che migliorino i "Ritmi di Fabbrica" oltre a rilevare tempestivamente con "alert" eventuali ritardi o problemi nel reparto di produzione.

Perché **sceglierlo**?

- Monitoraggio avanzamento di produzione per singolo centro di lavoro
- Rilevamento tempo di inizio e fine fase di produzione
- Verificare le attività quotidiane della singola linea/centro
- Gestire Fermo macchina preventivo, attrezzaggio, guasto, scarto.
- Monitorare il tempo di arrivo e impiego della merce
- Garantire tempi di consegna e standard qualitativi al cliente

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già una dorsale di **fabbrica**?

Molto probabilmente si.
Non crediamo siate totalmente sprovvisti di una dorsale di fabbrica ma il vero focus è capire **quanto sia migliorabile** (quali e quanti dati riuscire a reperire per massimizzare controllo ed organizzazione). Per valutare quanto l'attuale sistema già in uso risponda alle vostre esigenze adoperiamoci er implementare quali dati siano acquisibili rispetto a quelli già in produzione.
E' fondamentale valutare la consistenza dei dati reperibili aumentandone l'automazione. Solo con un'analisi attenta ai flussi delle informazioni in produzione si potranno migliorare tempi, metodi e costi.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

CRM
Gestione Vendite

Gestire e monitorare le relazioni con Clienti, Prospect, Lead

Punti di **forza**

CRM (*Customer Relationship Management*) è lo strumento fondamentale per l'ufficio commerciale, marketing e non solo. Aiuta gli operatori a memorizzare e valutare le informazioni per le molteplici attività svolte su Clienti, Prospect o Lead.

Tutti gli eventi di relazione con Clienti o Prospect sono archiviati in modo organico al fine di mantenere la storia dei rapporti che intercorrono tra l'azienda e un Cliente o Prospect. Maggiori sono le attività mirate e memorizzate a sistema migliore diventerà il rapporto con la clientela. CRM inoltre si integra con ERP e documentale per estrarre ed automatizzare le informazioni contabili o di vendita, avvisare il cliente con estratto conto, segnalare merce pronta, invio automatico DDT ecc.

Perché **sceglierlo**?

- Per avere una cronistoria delle attività svolte ed elenco delle future
- Per rendere il dato patrimonio dell'azienda e non del singolo operatore
- Per gestire in modo personalizzato le interazioni con soggetti terzi
- Per avere una panoramica rapida e veloce dell'andamento delle attività commerciali
- Perché è uno strumento proattivo e non passivo
- Perché genera Mailing list promozionali per le attività di Marketing

I VANTAGGI DELL' ems

Utilizzi già un sistema **CRM**?

Molto probabilmente si.

Ormai è sempre più importante potersi appoggiare ad un sistema vendite organizzato e procedurato. Tuttavia siamo in grado di offrire un sistema fortemente integrato a tutti i dati presenti in azienda. L'obiettivo deve essere la massima fruizione delle informazioni aziendali in uno strumento che possa aiutare l'ufficio vendite a migliorare l'efficacia delle sue azioni commerciali.

Un sistema CRM integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni di anagrafica vendite e che faccia emergere i punti di forza del sistema vendite e marketing

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DEM
Direct Email Marketing

Marketing attraverso il web, newsletter, aumento del SEO

Punti di **forza**

Con DEM (Direct Email Marketing) si possono raggiungere un'infinità di Contacts o Prospects, aumentando il coinvolgimento e le nuove opportunità di acquisire clienti. Tracciatura automatica del numero di mail aperte, lette attraverso click, integrazione con il database aziendale, geolocalizzazione degli interessati, personalizzazione delle email e aumento del SEO naturale.

Lo strumento indispensabile per chiunque intenda fare attività di marketing attraverso il web, che si caratterizza per la possibilità di concentrare gli effetti della campagna in periodi brevissimi, integrato ai dati aziendali (CRM e ERP) per ottenere uno storico per individuare e selezionare gli utenti più interessati alle campagne di marketing.

Perché **sceglierlo**?

- Possibilità di effettuare un targeting mirato
- Possibilità di inserire key-link univoci
- Massima personalizzazione del mailing attraverso interfaccia HTML
- Tracciatura automatica (consegna, apertura, click su web)
- Statistiche delle visualizzazioni e numero di click
- Effetto della campagna rilevabile in breve tempo

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già una gestione **DEM**?

Molto probabilmente si.

Il nostro DEM è totalmente interfacciato al vostro CRM e gestionale aziendale, è importante dotarsi di una newsletter, serve uno strumento che permetta di creare campagne pubblicitarie mirate, che dia la possibilità di avere un riscontro nel minor tempo possibile e con uno storico consistente e consultabile.Aumenta il coinvolgimento e crea nuove opportunità.

È per questi motivi che il DEM è senza dubbio uno strumento molto importante e utile per fare del web marketing. Utilizzato in sinergia con altri moduli (es. CRM) e strumenti (es. SEO) ne amplifica l'efficacia, aumentandone l'efficienza.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

CONTRACT
Gestione contratti

Gestione dei contratti di servizio.
Fatturazione, controllo e avanzamento

Punti di **forza**

Con **CONTRACT** (*Gestione Contratti di Vendita Servizi*) si possono automatizzare tutti gli eventi di controllo e gestione di una fornitura a contratto e fatturazione. Rinnovo automatico, avviso di intervento manutentivo, avviso di scadenza, stato delle manutenzioni programmate, servizi erogati, stato consumo/consegna/evasione della fornitura, garanzie, canoni.

Per quelle aziende che lavorano in erogazione di servizi o attraverso fornitura su contratto, in cui monitorare le erogazioni e le quantità da rendere è una attività strategica serve dotarsi di strumenti che pianifichino le attività per ottimizzare la gestione di operatori e risorse.

Perché **sceglierlo**?

- Aumento del controllo e dello stato di evasione fornitura
- Archiviazione delle condizioni contrattuali per la fornitura
- Consultazione rapida delle tariffe in vigore e dello storico
- Statistiche delle attività erogate per migliorare l'efficenza del servizio
- Rinnovo automatico del contratto
- Avvisi automatici delle scadenze pianificate

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già una gestione **CONTRACT**?

Molto probabilmente si.
Tuttavia quanto tempo viene impiegato nella verifica delle condizioni contrattuali, nel monitorare lo stato di fornitura, reperire informazioni tempestive per far fronte alle richieste dell'ufficio vendite o dell'ufficio service.

Serve dotarsi di strumenti flessibili e pronti a dare controllo della situazione fornitura. Aumentare la possibilità di vendita e anticipare le esigenze probabili del cliente, Automatizzare la fatturazione a sistema ERP e dotarsi di strumenti come mail automatiche o avvisi per poter pianificare le scadenze.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

WBS

Per la Progettazione

Pianificare i processi, seguire la produzione, consuntivare le attività, controllare i costi

Punti di **forza**

WBS (*Work Breakdown Structure*) vuole aiutare il lavoro del Project manager aumentando controllo e automatismi. Suddivisione delle attività, controllo dell'avanzamento, assegnazione delle risorse, verifica dei ritardi, scostamenti dei costi preventivati. Consuntivazione e monitoring delle risorse

Spesso i progetti sono composti da numerose attività in capo a diversi settori aziendali. Per facilitare il lavoro di organizzazione delle varie aree diventa quindi fondamentale monitorare l'intero ciclo di vita di tutti i task coinvolti. Semplificando l'intervento in caso di imprevisto, mantenere in linea il preventivato con l'avanzamento.

Perché **sceglierlo**?

- Modulazione, suddivisione e ramificazione delle varie attività del processo
- Calcolo della marginalità di ogni nodo, soprattutto su ogni singola attività
- Risposte immediate, grazie alla visualizzazione ad albero
- Maggiore sinergia tra le risorse assegnate al medesimo progetto
- Standardizzazione e relativa possibilità di creare diversi macro modelli di progetto per estenderli come linee guida
- Rapido ritorno dell'investimento

I VANTAGGI DELL' ems

Sei pronto a progettare con **WBS**?

Molto probabilmente si.

Spesso si investono troppe energie nella preventivazione di un lavoro e soprattutto nell'assegnare le attività e le competenze ai vari reparti coinvolti. Serve dotarsi di strumenti flessibili e pronti a dare immediatezza nel controllo dell'avanzamento.

Bisogna impedire di perde la percezione del reale svolgimento e serve essere immediati nel comparare preventivo e consuntivo in maniera efficace.

Con un progetto ben strutturato posso pianificare e organizzare le attività di tutto il lavoro, allocando e sfruttando al meglio le risorse disposizione e monitorando i relativi avanzamento e/o imprevisti.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

TICKET
Post vendita

Gestione clienti per assistenza post vendita, interventi, pianificazione gestione matricole e garanzie.

Punti di **forza**

Con **TICKET** (*Gestione Post Vendita*) si può migliorare il rapporto coi clienti che necessitano di assistenza tecnica. Con questo strumento si possono gestire risorse, sostituzioni o riparazioni, Matricole o Serial Number per la gestione delle garanzie.

Il un mercato di alta concorrenza o in presenza di un numero di clienti molto elevato il servizio di Post Vendita può rappresentare una leva vincente per preservare il buon rapporto coi propri clienti. Inoltre si fornisce per i manutentori anche un sistema di gestione matricole, scadenza di garanzie, rinnovo assistenze, manutenzioni programmate, consuntivazione dello stato degli impianti ecc. ecc.

Perché **sceglierlo**?

- Attivazione via web da portale di acquisizione ticket 24 ore su 24
- Conferma apertura ticket via mail a cliente e responsabile commerciale
- Controllo degli stati di avanzamento attraverso task e mail al cliente
- Avvisi ai reparti tecnici su smartphone o via mail a seconda del tipo di ticket
- Monitoraggio dei ticket aperti e delle risorse impiegate
- Statistiche delle attività erogate per migliorare l'efficenza dell'assistenza

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già un sistema di **TICKET**?

Molto probabilmente si.

Spesso si investono troppe energie nella cura del cliente quando questi segnala un bisogno di assistenza. Serve procedurare e pianificare i vari livelli di intervento, adottare un sistema di gestione delle risorse o delle manutenzioni programmate, in tal modo si abbattono gli stress di imminenza/urgenza che altrimenti si verificano.

Serve dotarsi di strumenti flessibili e pronti a dare controllo della situazione ticket. Aumentare la percezione del reale svolgimento delle attività di post vendita, immediatezza nel trasmettere lo stato di presa in carico e avanzamento del ticket al cliente.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

SCM
Gestione Acquisti

Gestire e monitorare le relazioni con Fornitori e Distributori

Punti di **forza**

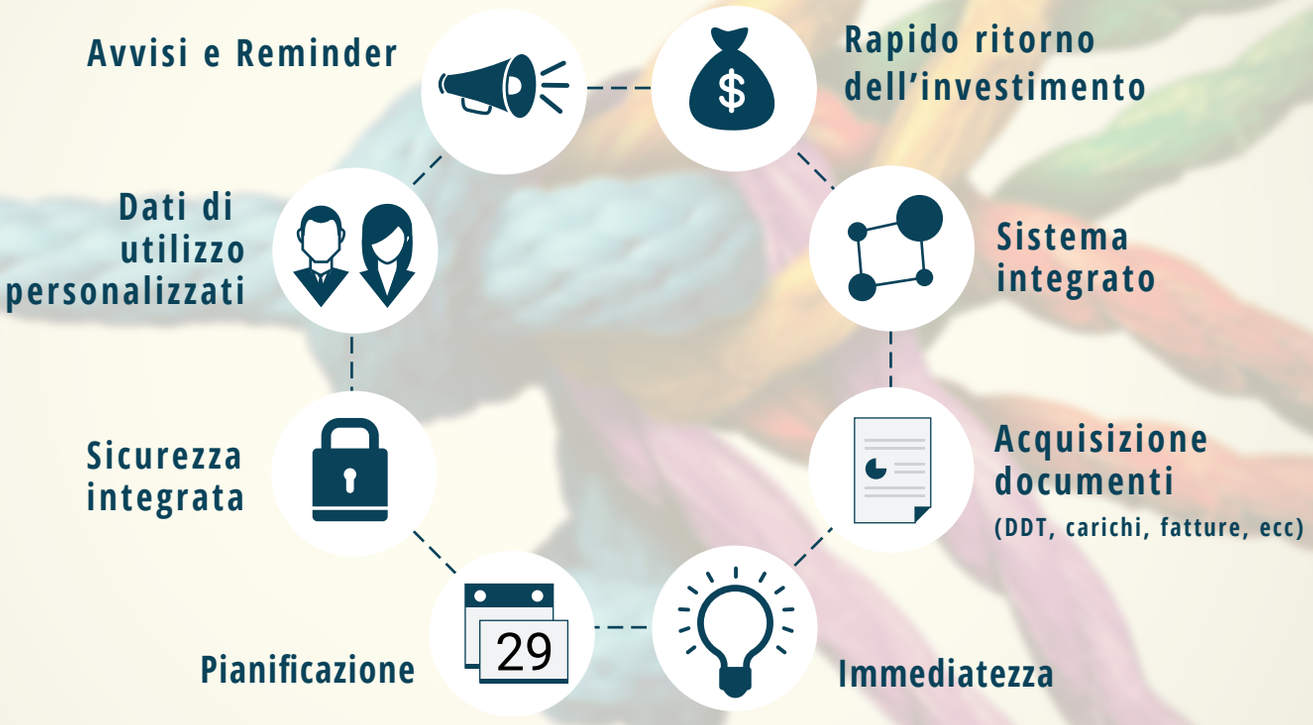
SCM (*Supply Chain Management*) è lo strumento che aiuta l'ufficio acquisti e la logistica a mantenere il controllo degli approvvigionamenti aziendali. Aiuta gli operatori a memorizzare e valutare le informazioni per le numerose attività svolte su Fornitori e Distributori.

Tutti gli eventi di relazione con Fornitori o Distributore devono essere archiviati in modo organico al fine di poter costruire la storia degli "eventi relazionali". Ma la vera forza del modulo SCM risiede negli automatismi di avviso e portale web dedicati ai fornitori, in tal modo aumenta il controllo delle consegne e si anticipano i problemi derivanti da ritardi.

Perché **sceglierlo**?

- Integrazione con ERP per la gestione e reperimento documenti e Fornitori
- Automatizzare la comunicazione coi fornitor e distributori
- Anticipo dei correttivi a fronte di ritardo o cambio fornitura
- Pubblicazione in area privata delle comunicazioni a fornitore
- Integrazione con modulo DRM per archiviazione documenti e certificati di qualità
- Sistema di Alert integrato per reminder o gestione avvisi e ritardi.

I VANTAGGI DELL' ems



Utilizzi già un sistema **SCM**?

Molto probabilmente si.
Ormai è sempre più importante avvalersi di un sistema organizzato e procedurato. Tuttavia siamo in grado di offrire un approccio fortemente integrato a tutti i dati già presenti in azienda. L'obiettivo deve essere massimizzare la comunicazione coi fornitori in modo da migliorare il controllo degli approvvigionamenti e anticipare le attività correttive in caso di ritardi o inadempienze di fornitura.

Un sistema **SCM** integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni di anagrafica automatizzando e migliorando la comunicazione coi fornitori, riducendo sia i tempi che i costi.

ALBA CONSULTING

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

QTY
Gestione Qualità

Quality - Per gestire le pratiche e le azioni del sistema di "controllo qualità"

Punti di **forza**

QTY (*Controllo qualità*) è lo strumento che aiuta il responsabile della qualità a reperire le informazioni per le molteplici attività del sistema controllo qualità.

Integrandosi col modulo Task saranno pianificate le attività di normale scadenza (relazione mensile, qualifica fornitori, report reclami ecc.).
Monitorare dal modulo Ticketing i gradi di soddisfazione cliente (ISO 10002), o reperire dati dall'ERP per la gestione dei resi (Logistica di ritorno) intervenendo così con le necessarie azioni correttive. Pianificare i Task degli operatori coinvolti in verifica procedure Quality, gestire i controlli su apparecchiature e strumentazioni.

Perché **sceglierlo**?

- Integrazione con ERP per la gestione e reperimento documenti Clienti e Fornitori
- Immediatezza nel controllo delle attività per risorsa coinvolta
- Pianificazione degli interventi di routine
- Campi estesi su tutte le tabelle interessate (Project, Account, Task ecc)
- Integrazione con modulo DRM per archiviazione documenti di tipo Quality
- Sistema di Alert integrato per reminder o imprevisti.

I VANTAGGI DELL' ems

Utilizzi già un sistema **QTY**?

Molto probabilmente si.

Ormai è sempre più importante potersi appoggiare ad un sistema Qualità, quello che però si può migliorare è l'acquisizione e la fruizione delle informazioni aziendali in uno strumento che possa aiutare il responsabile Qualità a migliorare i tempi, la qualità del suo operato e l'efficacia delle sue azioni.

Un sistema Qualità integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni necessarie al responsabile qualità, allaciandosi ai già presenti archivi e sistemi di collaboratori, laboratori, apparecchiature etc.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

PHONE
per l'automatizione del CRM

Cruscotto Account da centralino, raccolta eventi telefonici, generazione History, sia da centralino che da smartphone

Punti di **forza**

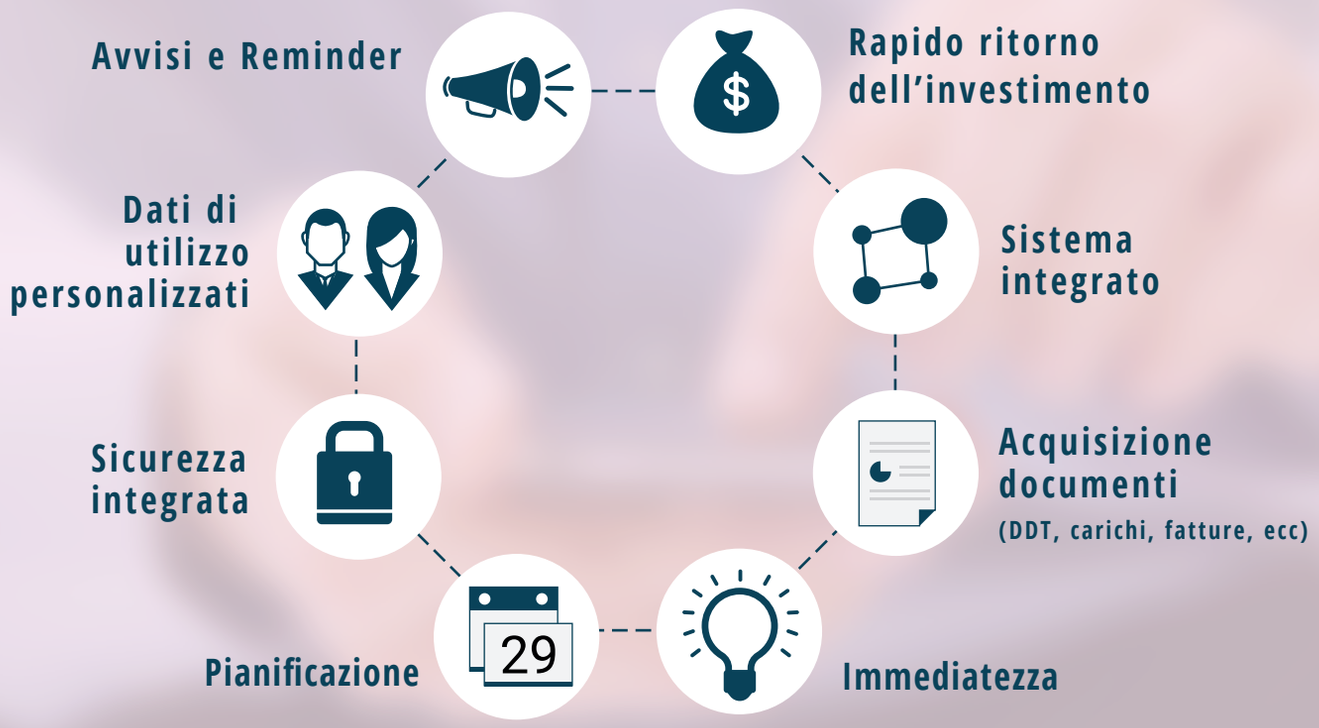
Grazie al modulo **PHONE** è possibile integrare il sistema CRM agli smartphone aziendali e al proprio centralino tipo SIP.
Con questo strumento si automatizza la raccolta dati degli eventi, alimentando CRM Task e History.

Allo squillare del telefono viene proposto l'apertura del CRM in cui visualizzare tutti i dati del chiamante (fatturato, esposizione, stato ordini, consegne, ecc). Se il contatto non è a sistema si ha modo di registrarlo nella base dati. Anche da smartphone si interroga il CRM se lo si desidera viene automatizzata la creazione di un evento Hystory in cui apporre tutte le note della conversazione intercorsa.

Perché **sceglierlo**?

- Immediatezza delle informazioni di Account (già allo squillare del telefono)
- Integrazione dati storici da ERP (fatture ordini incassi e pagamenti, consegne ecc.)
- Alert per stato di eventuale sofferenza o problematica su un cliente
- Blocco per anagrafiche non in assistenza o fuori fido o con avviso di insolvenza etc.
- Interrogazione del CRM con immediata alimentazione dei dati di contatto e relazione
- APP per smartphone in modo da memorizzare chiamate e note anche da fuori sede

I VANTAGGI DELL' ems



Vuoi integrarti al mondo **phone**?

Molto probabilmente si.

Serve dotarsi di un comunissimo centralino con protocollo SIP (Session Initiation Protocol) in cui poter acquisire da Database esterno tutte le informazioni di chiamate avvenute.

Ora sarà necessario integrare ERP e CRM per fruire in tempo reale di tutti i dati a disposizione del sistema.

Creare nuovi Accounts o Contacts direttamente da interfaccia web o da Smartphone sarà semplicissimo. Gli automatismi faranno il resto, alimentando in automatico gli eventi del CRM.

ANDROID APP ON Google play | Available on the iPhone App Store

ALBA CONSULTING

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DRP
Gestione Risorse

Per organizzare le attività aziendali, monitorando tempi e risorse impiegate

Punti di **forza**

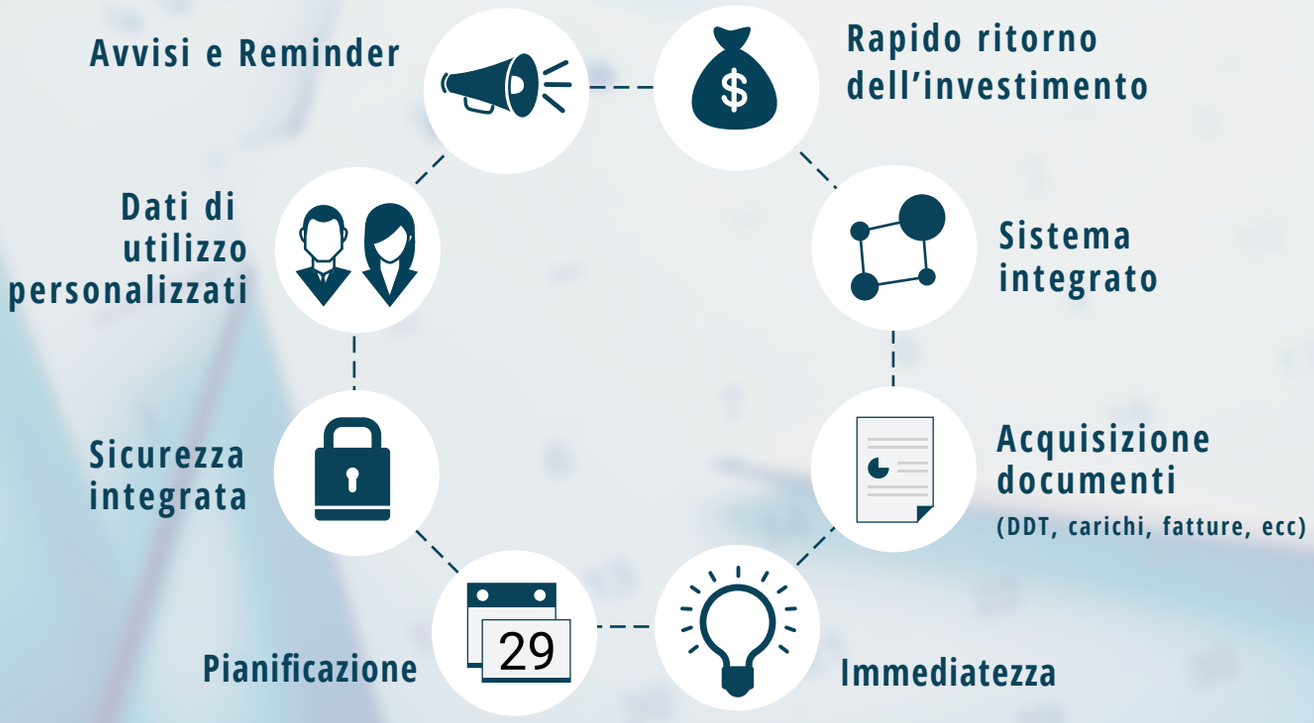
DRP (*Distribution Resource Planning*) è lo strumento che aiuta a gestire le risorse aziendali per l'organizzazione delle attività e l'impiego di strutture, mezzi, spazi, personale o attrezzature.

La pianificazione delle attività aziendali necessita di strumenti capaci di monitorare l'impiego delle limitate risorse aziendali massimizzando l'efficacia dei tempi di risposta e riducendo i costi derivanti dai "tempi morti" o peggio da annullamento di attività per mancanza di attrezzatura. Lo strumento che proponiamo è un sistema grafico in cui poter impegnare nel tempo tutte le risorse di cui l'attività necessita.

Perché **sceglierlo**?

- Analisi e storicizzazione dei task pianificati, analisi degli spostamenti e ritardi
- Immediatezza nel controllo delle attività suddivise per risorse e impieghi
- Multi calendario per operatori e risorse
- Integrazione con modulo Exchange per autosync con Outlook e Smartphone
- Possibilità di proposta data libera in funzione delle risorse o spazi disponibili
- Sistema di Alert per ritardi o reminder a scadere.

I VANTAGGI DELL' ems



Utilizzi già un sistema **DRP**?

Molto probabilmente si.

In tutte le aziende è necessario dotarsi di un sistema di gestione e controllo delle attività di personale spazi e risorse. Tuttavia spesso questi strumenti sono poco flessibili o poco integrati, rendendo difficile la pianificazione e ancor peggio la reperibilità delle informazioni da parte degli operatori.

Un DRP integrato è lo strumento giusto per distribuire informazioni a tutti gli operatori autorizzati. Potranno consultare, creare, sostituire o cancellare le attività aziendali, liberando o impegnando le risorse (apparecchiature collaboratori, laboratori, automezzi, etc)

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DMS
Documentale

I documenti aziendali e la loro:
Acquisizione, Ricerca, Indicizzazione,
Associazione, Distribuzione

Punti di **forza**

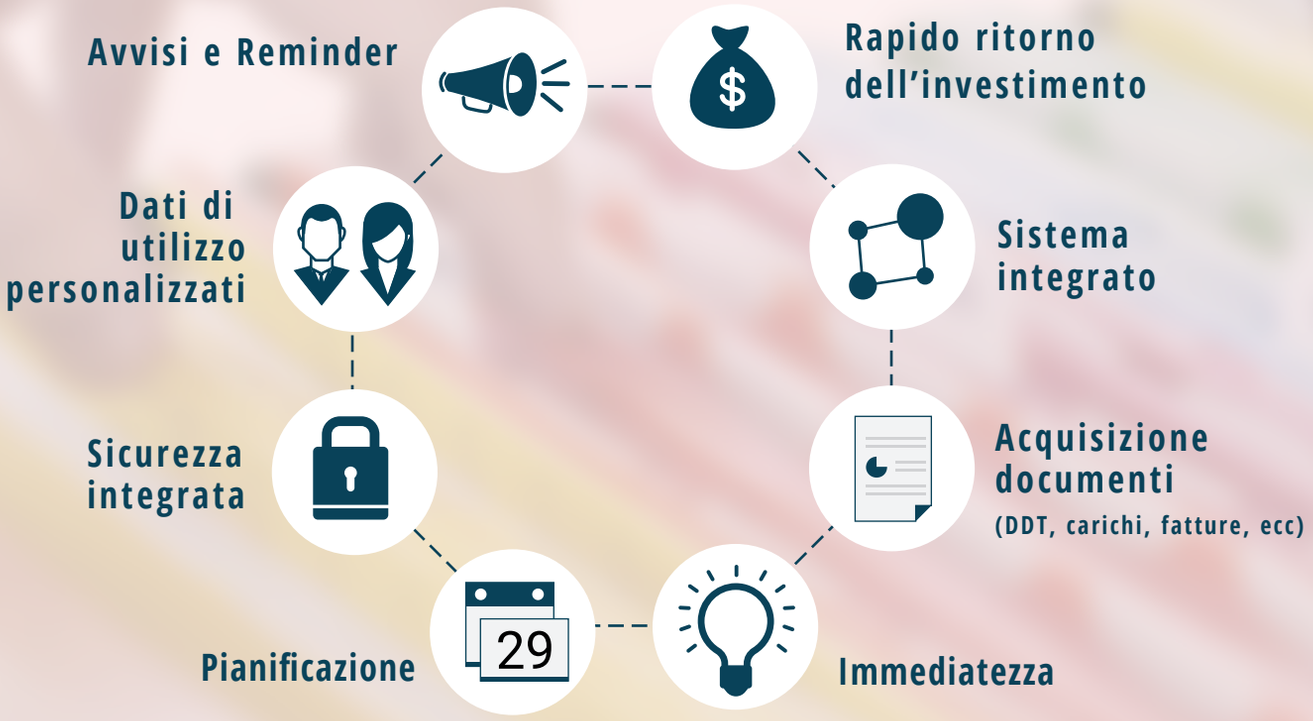
Un sistema **DMS** (Document Management System) permette di archiviare in modo elettronico tutti i documenti cartacei o file digitali (oltre ai documenti anche immagini e file multimediali) per poterli aprire e fruire in modo dinamico e veloce.

Addio vecchio file system, dove per reperire un documento serviva "arrampicarsi" su alberi di cartelle di rete, dove un click di troppo salvava o spostava un file da chissà quale percorso, in cui ricordare un documento per natura o contenuto poteva trasformarsi in una autentica "caccia al tesoro". Alfresco è la soluzione integrata dei più potenti sistemi **DMS** Enterprise oggi circolanti nel mondo.

Perché **sceglierlo**?

- Archiviazione e ricerca da indicizzazione velocissima grazie al motore LUCENE
- Integrazione dati da sistema ERP (fatture, ordini, incassi, DDT, quietanze etc.)
- Sistema di versionamento automatico per tracciare ogni modifica e release.
- Acquisizione da Scanner e lettura del testo tramite OCR per reperirne il contenuto
- Interrogazione con tutti i moduli del CRM (task, Project, Account etc.
- APP per ricercare documenti da Tablet o smartphone

I VANTAGGI DELL' ems



Vuoi dotarti di un **DMS**?

Molto probabilmente si.
Ormai reperire documenti on line sui propri server di informazioni deve risultare automatico e velocissimo. La profilazione estende i valori di ricerca del documento aggiungendo dati aziendali personalizzabili (fascicolo, protocollo,referente ecc)

Un DMS integrato rappresenta la coronazione di un sistema efficace ed efficiente, ramificando le informazioni a tutti gli uffici e in tutti i dipartimenti aziendali, dall'ERP al CRM tutti possono giovarne.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DEM
Direct Email Marketing

Marketing attraverso il web, newsletter, aumento del SEO

Punti di **forza**

Con DEM (Direct Email Marketing) si possono raggiungere un'infinità di Contacts o Prospects, aumentando il coinvolgimento e le nuove opportunità di acquisire clienti. Tracciatura automatica del numero di mail aperte, lette attraverso click, integrazione con il database aziendale, geolocalizzazione degli interessati, personalizzazione delle email e aumento del SEO naturale.

Lo strumento indispensabile per chiunque intenda fare attività di marketing attraverso il web, che si caratterizza per la possibilità di concentrare gli effetti della campagna in periodi brevissimi, integrato ai dati aziendali (CRM e ERP) per ottenere uno storico per individuare e selezionare gli utenti più interessati alle campagne di marketing.

Perché **sceglierlo**?

- Possibilità di effettuare un targeting mirato
- Possibilità di inserire key-link univoci
- Massima personalizzazione del mailing attraverso interfaccia HTML
- Tracciatura automatica (consegna, apertura, click su web)
- Statistiche delle visualizzazioni e numero di click
- Effetto della campagna rilevabile in breve tempo

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già una gestione **DEM**?

Molto probabilmente si.

Il nostro DEM è totalmente interfacciato al vostro CRM e gestionale aziendale, è importante dotarsi di una newsletter, serve uno strumento che permetta di creare campagne pubblicitarie mirate, che dia la possibilità di avere un riscontro nel minor tempo possibile e con uno storico consistente e consultabile.Aumenta il coinvolgimento e crea nuove opportunità.

È per questi motivi che il DEM è senza dubbio uno strumento molto importante e utile per fare del web marketing. Utilizzato in sinergia con altri moduli (es. CRM) e strumenti (es. SEO) ne amplifica l'efficacia, aumentandone l'efficienza.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

DDF

Dorsale diFabbrica

Confronta la resa produttiva pianificata con quella effettivamente versata dalle varie linee

Punti di **forza**

DDF (dorsale di fabbrica) rappresenta l'insieme della struttura (hardware e software) per gestire la produzione attraverso documenti e rilevazione dell'avanzamento.

In un mercato in cui non si possono aumentare i prezzi, sia per questioni di competitività sia per motivi contrattuali con i clienti, diventa indispensabile dotarsi di strumenti per abbattere i costi produttivi attraverso un capillare aumento del controllo.

E' quindi strategico creare un sistema che sia in grado di monitorare e restituire dati sull'andamento di produzione, implementando metodologie che migliorino i "Ritmi di Fabbrica" oltre a rilevare tempestivamente con "alert" eventuali ritardi o problemi nel reparto di produzione.

Perché **sceglierlo**?

- Monitoraggio avanzamento di produzione per singolo centro di lavoro
- Rilevamento tempo di inizio e fine fase di produzione
- Verificare le attività quotidiane della singola linea/centro
- Gestire Fermo macchina preventivo, attrezzaggio, guasto, scarto.
- Monitorare il tempo di arrivo e impiego della merce
- Garantire tempi di consegna e standard qualitativi al cliente

I VANTAGGI DELL' ems

Hai già una dorsale di **fabbrica**?

Molto probabilmente si.

Non crediamo siate totalmente sprovvisti di una dorsale di fabbrica ma il vero focus è capire **quanto sia migliorabile** (quali e quanti dati riuscire a reperire per massimizzare controllo ed organizzazione). Per valutare quanto l'attuale sistema già in uso risponda alle vostre esigenze adoperiamoci er implementare quali dati siano acquisibili rispetto a quelli già in produzione.

E' fondamentale valutare la consistenza dei dati reperibili aumentandone l'automazione. Solo con un'analisi attenta ai flussi delle informazioni in produzione si potranno migliorare tempi, metodi e costi.

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it

CRM
Gestione Vendite

Gestire e monitorare le relazioni con Clienti, Prospect, Lead

Punti di **forza**

CRM (*Customer Relationship Management*) è lo strumento fondamentale per l'ufficio commerciale, marketing e non solo. Aiuta gli operatori a memorizzare e valutare le informazioni per le molteplici attività svolte su Clienti, Prospect o Lead.

Tutti gli eventi di relazione con Clienti o Prospect sono archiviati in modo organico al fine di mantenere la storia dei rapporti che intercorrono tra l'azienda e un Cliente o Prospect. Maggiori sono le attività mirate e memorizzate a sistema migliore diventerà il rapporto con la clientela. CRM inoltre si integra con ERP e documentale per estrarre ed automatizzare le informazioni contabili o di vendita, avvisare il cliente con estratto conto, segnalare merce pronta, invio automatico DDT ecc.

Perché **sceglierlo**?

- Per avere una cronistoria delle attività svolte ed elenco delle future
- Per rendere il dato patrimonio dell'azienda e non del singolo operatore
- Per gestire in modo personalizzato le interazioni con soggetti terzi
- Per avere una panoramica rapida e veloce dell'andamento delle attività commerciali
- Perché è uno strumento proattivo e non passivo
- Perché genera Mailing list promozionali per le attività di Marketing

I VANTAGGI DELL' ems

Utilizzi già un sistema **CRM**?

Molto probabilmente si.

Ormai è sempre più importante potersi appoggiare ad un sistema vendite organizzato e procedurato. Tuttavia siamo in grado di offrire un sistema fortemente integrato a tutti i dati presenti in azienda. L'obiettivo deve essere la massima fruizione delle informazioni aziendali in uno strumento che possa aiutare l'ufficio vendite a migliorare l'efficacia delle sue azioni commerciali.

Un sistema CRM integrato è lo strumento giusto per gestire tutte le informazioni di anagrafica vendite e che faccia emergere i punti di forza del sistema vendite e marketing

Cos'è ems?

EMS è lo strumento in grado di armonizzare ed integrare le attività e i dati di tutti i dipartimenti aziendali.

Integrando gli eterogenei sistemi che una azienda strutturata normalmente adotta estende e normalizza i flussi di informazioni e dati per aiutare a travalicare i diversi dipartimenti aziendali.

Reperire informazioni deve essere agevole, ems aiuta a fruire in modo snello tutte quelle informazioni messe a disposizione dai diversi sistemi aziendali.

ALBA CONSULTING

ALBA Consulting S.r.l
Via Solferino, 11 - 25122 BRESCIA
030 2400658 - info@albaconsulting.it