



INFOR AEROSPACE & DEFENSE

# Come trasformare le offerte basate sui servizi in un elemento chiave di differenziazione e di profitto

Con le tecnologie Internet of Thing (IoT) e la crescente esigenza di distinguersi dalla concorrenza globale, la servitizzazione sta diventando sempre più popolare nel settore aerospaziale e della difesa. Ma cos'è la servitizzazione? In che modo è collegata alla trasformazione digitale? E come è possibile sfruttare al meglio ciò che essa offre? Questo documento ti aiuterà a trovare le risposte a queste domande e altro ancora.

---

**Con la servitizzazione, i dati approfonditi generati dai sensori e dai sistemi IoT sono spesso al centro di una nuova offerta di servizi. A volte la nuova offerta viene utilizzata per generare entrate, sostituire il vecchio modello di business incentrato sul prodotto o fungere da servizio complementare per aumentare la fedeltà.**

## Uso della servitizzazione-casi

Servitizzazione significa prendere un prodotto tradizionale e offrirlo come un servizio, spesso abbinandolo a funzionalità di valore aggiunto. La nuova offerta incentrata sul cliente diventa quindi un elemento di differenziazione, aggiunge valore, costruisce relazioni, previene la mercificazione e aggiunge profitti.

Per l'industria aerospaziale e della difesa, servitizzazione non significa solo offrire riparazioni e manutenzione o creare un call center per rispondere alle domande dei clienti. Sì, questi aspetti sono spesso parte della strategia. Ma non si tratta solo di questo. La servitizzazione implica un nuovo modello di business. Ecco due esempi:

- **Vendita di servizi di propulsione al posto dei motori**— Tutti conoscono l'espressione "potenza per ora" o hanno sentito discorsi sull'erogazione del servizio. Tuttavia, oggi i fornitori devono fornire servizi di propulsione per gli aerei o per il lancio di missili nello spazio, che siano affidabili e abbiano prezzi ragionevoli. I fornitori del settore aerospaziale e della difesa che tentano di implementare queste strategie devono non solo prendersi in carico il servizio, ma anche i rischi associati alla vendita del servizio di propulsione insieme al motore stesso.
- **Offerta di servizi di navigazione**— Molte società aerospaziali e della difesa stanno subendo modifiche al loro modello di business principale. Ad esempio, un fornitore che una volta vendeva hardware di navigazione marittima ora fornisce un servizio in abbonamento per condividere le informazioni fornite dai propri sistemi e dalla rete con i propri partner commerciali. Questo nuovo modello raggruppa l'offerta di servizi completa, trasformando la vendita di hardware tradizionale in una vendita di servizi in abbonamento fatturato, molto simile a quella di un fornitore di servizi di telefonia mobile.

## Come sviluppare la strategia

Nel modello di servitizzazione, il momento della vendita non è la fine di una transazione, ma l'inizio di una relazione con il cliente. Questo modello di business offre anche un alto margine di profitto per l'azienda, oltre alla responsabilità continua per le prestazioni e la manutenzione del prodotto del cliente. Ciò può essere rischioso, perché richiede alle aziende di assumersi la responsabilità delle prestazioni di un prodotto durante tutto il suo ciclo di vita, non solo quando è nuovo. Ma, in caso di successo, questo può favorire relazioni più solide con i clienti.

### Suggerimenti per l'avvio di un'operazione di assistenza

Molto probabilmente una strategia di servitizzazione si baserà su un servizio di manutenzione o di assistenza sul campo molto efficace. I produttori del settore aerospaziale e della difesa dovranno fare affidamento sui team di assistenza sul campo per gestire qualsiasi cosa, dall'installazione e calibrazione delle apparecchiature ai contratti di assistenza, alle richieste di garanzia e alle riparazioni di emergenza.

Nell'odierna economia di servizio, i clienti non tollerano che i tecnici dell'assistenza arrivino in ritardo, non siano dotati delle parti o degli strumenti necessari, o non conoscano l'attrezzatura installata o ciò che è necessario per la sua manutenzione. Questo vale anche per il mondo business to business (B2B). Infatti, qui le richieste potrebbero essere più pressanti e mission-critical, come nel caso di voli devianti o di missioni ritardate a causa del cattivo stato del velivolo o di parti non disponibili.

## Technology essentials for deploying a servitization plan

Non solo dovrai considerare i tuoi sistemi interni per la gestione della relazione con il cliente, ma dovrai anche focalizzarti sui dipartimenti e sulle applicazioni che interagiranno con i clienti e i loro sistemi. Questo può essere qualsiasi cosa, dal servizio sul campo agli strumenti, alle soluzioni che ricevono e analizzano i dati del sensore dalla posizione del cliente. Probabilmente tu e il tuo cliente sarete strettamente connessi, con l'intreccio dei dati.

La tecnologia di manutenzione degli asset e di assistenza sul campo è spesso una parte fondamentale di una strategia di servitizzazione, perché consente di consegnare, installare, mantenere i prodotti e fornire assistenza ai clienti. Queste sono alcune delle tipiche esigenze da prendere in considerazione mentre programmi come rendere la tua organizzazione incentrata sul servizio.

**Visione del cliente**—Devi avere una visione completa del cliente, e conoscere i suoi acquisti precedenti, i probabili acquisti futuri, lo stato del suo account e la cronologia del servizio.

**Visibilità**—La visibilità dei processi in tutta la tua organizzazione, dagli ordini alla consegna, è essenziale per garantire un ampio impegno a mettere il cliente al primo posto, migliorando continuamente la sua esperienza.

**Contratti di assistenza**—La capacità di offrire, gestire ed eseguire contratti di assistenza è un elemento di importanza critica. Il fornitore deve disporre di tecnici qualificati, di strumenti, di una flotta di servizio, di un magazzino ricambi e di strumenti per monitorare i termini dell'accordo.

**Assistenza preventiva**—Sono necessari sistemi tecnologici in grado di monitorare le prestazioni dei macchinari e prevedere i requisiti di manutenzione. Essere proattivi è la chiave per mantenere il business attivo, senza arresti o ritardi imprevisti. I dati generati dai sensori possono aiutare a rilevare in anticipo la necessità di una manutenzione.

**Parti e beni in inventario**—Il servizio di assistenza si basa sulla disponibilità di parti di ricambio, anche parti a lenta rotazione o costose. L'analisi predittiva aiuterà a prevedere la domanda, perciò l'eventuale materiale in eccesso non vincolerà il capitale.

**Una forza lavoro incentrata sull'assistenza**—È necessario un approccio incentrato sul cliente che sia autentico e tecnicamente valido. I tecnici del servizio di assistenza qualificati devono essere reclutati e trattenuti dall'azienda, il che non è facile nell'attuale mercato del lavoro altamente competitivo.

**Processi di assistenza sul campo**—Il servizio di assistenza deve essere ottimizzato e super efficiente, in modo che il call desk, il centro di assistenza e la pianificazione/spedizione funzionino senza intoppi.

**Dati generati da sensori**—Le tecnologie IoT aggiungono funzionalità avanzate, consentendo alle aziende di tenere traccia dei conflitti fisici e delle prestazioni di numerose caratteristiche, dalla temperatura alle vibrazioni. Questi dati possono essere analizzati per prevedere le prestazioni o innescare reazioni automatiche.

**BI, analisi predittiva, e A.I. avanzate**—Se offri un prodotto come servizio o ti impegni a offrire ai clienti un risultato, avrai bisogno di alcune tecnologie avanzate per supportare i tuoi sforzi e rendere il processo efficiente. Senza la tecnologia adeguata, si corrono grandi rischi. Nella maggior parte dei casi, saranno necessarie soluzioni avanzate di Business Intelligence (BI) con analisi predittiva in modo da poter capire perfettamente le esigenze, le richieste, le tendenze della supply chain e rispondere con decisioni ponderate e adeguate.

**L'importanza di iniziare in tempi brevi**—L'era digitale è qui. Le imprese che tardano ad abbracciare idee e tendenze moderne rischiano di diventare obsolete. Questo può accadere da un giorno all'altro. I clienti oggi tendono a non affidarsi a organizzazioni che hanno tempi di risposta lenti, usano ancora sistemi antiquati o non dispongono di dati significativi e approfonditi. Per un'organizzazione che fatica ad adeguarsi al digitale, ce ne è sempre un'altra che è più agile e flessibile e può facilmente prendere il suo posto. Le startup, nate con una veste digitale, sono numerose, agguerrite e spesso molto determinate a prendersi quote di mercato e a sostituire le aziende con modelli di business antiquati e tecnologie obsolete.

## Le basi della trasformazione digitale

La sezione seguente è l'adattamento di un articolo di Carol Tyler di Infor intitolato "**Finance digital transformation in the age of innovation and artificial intelligence.**" Ve lo proponiamo per aiutarvi a capire come la servitizzazione e la trasformazione digitale agiscono in sinergia.

Mentre il mondo continua la sua corsa verso il digitale, guidare il cambiamento digitale è allo stesso tempo eccitante e stimolante. Crea enormi opportunità per trasformare la propria organizzazione ed evolversi avvalendosi di una moltitudine di innovazioni tecniche. Sono stati creati nuovi ruoli, come quelli di Chief Digital Officer e Digital IoT Infrastructure Manager, che diversi anni fa non esistevano. È in atto una rivoluzione nel modo in cui un'azienda opera e interagisce con i clienti e all'interno delle proprie strutture.

Cosa significa trasformare digitalmente un'azienda? Esiste una metodologia ideale e strategica per un processo di trasformazione digitale? Una delle chiavi per affrontare la trasformazione digitale è capire che non si tratta di un'iniziativa tecnologica, ma di una strategia aziendale, e nel mondo di oggi tutte le organizzazioni richiedono una strategia di business digitale. Ciò non è solo determinante per la crescita dell'organizzazione, ma offre anche un enorme vantaggio competitivo.

Tale strategia può avere significati diversi per settore, organizzazione, fase e disponibilità a seconda delle persone, della visione strategica e del percorso che si desidera per quell'organizzazione. Un'altra domanda chiave è "perché affrontare una trasformazione digitale?", a cui seguiranno questi inevitabili quesiti: come affrontare, elaborare strategie, progettare, assemblare e gestire il successo delle fasi e dei processi di trasformazione digitale.

Imparare a "essere digitali" è spesso determinante per servire meglio i clienti, ottenere quote di mercato e offrire valore.

Alcune organizzazioni considerano la loro strategia digitale limitata al cloud, ma una strategia di trasformazione digitale include molto altro, tra cui:

- Investire in tecnologie che supportano modelli operativi nuovi o ampliati per rendere i processi più efficaci, reattivi e connessi digitalmente a risorse, partner commerciali e persone.
- Investire nelle informazioni, nella scienza dei dati e nei risultati dei dati che consentono alle organizzazioni di sfruttare le informazioni per ottenere un vantaggio competitivo attraverso decisioni migliori, creazioni di prodotti e servizi che aiutano a offrire al cliente l'esperienza desiderata e semplificano le operazioni.
- Riallineare le unità di business per connettersi pienamente con l'esperienza del cliente al fine di soddisfare le sue necessità e richieste, che sono uniche e personalizzate.

### Un'ondata di espansione digitale globale

L'industria della trasformazione digitale continua ad espandersi—**con una spesa mondiale per le tecnologie di trasformazione digitale tra cui hardware, software e servizi, che dovrebbe raggiungere circa 1,3 trilioni di dollari nel 2018.** Si tratta di un aumento stimato del 16,8% rispetto ai 1,1 miliardi di dollari spesi nel 2017.

**Secondo un aggiornamento della Worldwide Semiannual Digital Transformation Spending Guide dell'International Data Corporation (IDC)**, la spesa per la trasformazione digitale manterrà un forte ritmo di crescita nel periodo di previsione 2016-2021, con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 17,9%. Nel 2021, la spesa per la trasformazione digitale raddoppierà e supererà i 2,1 trilioni di dollari.

Una statistica meno ottimista indica invece che **l'85% delle trasformazioni digitali non avrà successo.** Uno degli aspetti più impegnativi della trasformazione digitale non è la tecnologia, ma il far sì che le persone la adottino e gestiscano efficacemente il cambiamento. Una perfetta comunicazione e il contatto diretto sono la chiave per un vero impegno. Conquistare i cuori e le menti delle persone implica incontrarle e discutere con loro di strategie e cambiamenti, non "parlare con la direzione".

Ottenere la trasformazione giusta è fondamentale. Le aziende che ottengono la trasformazione digitale giusta riescono a conquistare quote di mercato, mentre quelle che non lo fanno possono avere un ROI negativo per i loro investimenti.

Con il boom della trasformazione digitale, numerose organizzazioni stanno letteralmente rivoluzionando il proprio business in senso digitale, o almeno questo è ciò che vorrebbero fare.

Quasi tutti i progetti di consulenza rivelano che le organizzazioni desiderano sia risorse interne che esterne per creare e installare una tecnologia che risolva automaticamente tutti i problemi. Invece, le aziende devono iniziare esaminando da vicino i propri processi aziendali, per identificare le opportunità di miglioramento e controllare i propri sistemi per individuare interdipendenze e collegamenti deboli. Senza questi passaggi, la nuova tecnologia potrebbe non apportare la differenza significativa desiderata.

Per creare reali vantaggi competitivi, l'ambito del cambiamento deve andare al di là dei miglioramenti incrementali o del miglioramento delle funzionalità del software. La gestione del cambiamento organizzativo svolge un ruolo fondamentale nel processo, in quanto gli agenti del cambiamento stanno cambiando i ruoli dei dipendenti e il modo in cui l'organizzazione opera.

Una strategia digitale non è solo una strategia IT, ma l'approccio digitale e trasformativo globale di un'organizzazione. Ciò include la valutazione del capitale umano, la disponibilità al cambiamento e gli aspetti tecnici applicati alla strategia. L'aspetto umano della strategia aiuta a definire gli obiettivi di una trasformazione basata su benefici sia a breve che a lungo termine. La tecnologia porta innovazioni come la creazione di nuovi ruoli, l'automazione dei processi e la visione complessiva del cambiamento effettivo. Il modello strategico aziendale e operativo che utilizza tecnologie di automazione intelligenti e all'avanguardia ha l'obiettivo di semplificare il business, ridurre i costi e fornire risultati rapidi. Per garantire un'implementazione strategica di successo, il team esecutivo dovrebbe definire la visione e impegnarsi e allinearsi a tutte le strategie a breve o lungo termine. Un'organizzazione con capacità digitali ha il potenziale per fornire ai professionisti più tempo per gli impegni strategici. L'intrigante strategia che prevede l'utilizzo dell'intelligenza artificiale e della robotica per semplificare i processi aziendali, ridurre i costi e ottenere risultati in tempi più rapidi, cambia il modo di operare del settore finance. L'intelligenza artificiale può essere particolarmente utile perché permette di automatizzare compiti semplici, andando poi a scalare per gestire compiti analitici predittivi più complessi.

Queste opzioni cambiano davvero tutto, migliorando notevolmente una serie di risultati strategici, fornendo al reparto finance la possibilità di elaborare enormi quantità di dati, trasformandoli in informazioni fruibili. L'aggiunta dell'intelligenza artificiale e della robotica al reparto finance richiede un esame del modello aziendale e operativo relativamente ai tipi di lavoro che potrebbero essere automatizzati con l'intelligenza artificiale e/o con la robotica. Collaborando con i numerosi team coinvolti nelle varie implementazioni in modo che si impegnino al massimo nel progetto, l'azienda può migliorare e progredire, stimolata da visione e grandezza. I dati possono essere utilizzati per produrre decisioni intelligenti e intuitive che possono portare a innovazioni finanziarie, differenziazioni del settore e, in definitiva, alla trasformazione aziendale e digitale. Ora è più facile riunire e attivare i migliori talenti e i team di esperti necessari per portare a termine un progetto. Mentre i team aziendali lavorano a un obiettivo condiviso, è possibile solide partnership per portare avanti gli obiettivi aziendali.

### **Trasformazione digitale e cambiamento**

Qualsiasi strategia di trasformazione e implementazione digitale modificherà radicalmente i processi mission-critical di un'azienda. Se eseguite correttamente, queste implementazioni strategiche potrebbero migliorare moltissimo il modo in cui un'azienda pianifica, pensa e affronta sfide e innovazioni.

Se un'organizzazione vuole davvero realizzare una trasformazione digitale, deve elaborare strategie, progettare, evolvere, assemblare e differenziarsi sia nell'area della tecnologia che della gestione dei cambiamenti organizzativi, per ottenere innovazione e cambiamenti culturali. Infor® comprende le problematiche e le opportunità delle attività dei nostri clienti e può aiutare le aziende a sfruttare le tecnologie emergenti, automatizzare i processi e sfruttare l'analisi basata sui dati. Inoltre, consente al settore finance di adottare le piattaforme digitali che trasformano il modo di lavorare di oggi nelle innovazioni diramanti di domani.

## Le tue basi per la trasformazione e il progresso

La servitizzazione è quindi solo un aspetto di un più ampio processo di modernizzazione e trasformazione digitale per le aziende aerospaziali e della difesa. Per avere successo, prima di investire in qualsiasi tecnologia devi elaborare una strategia. Lavorare con un fornitore di tecnologia affidabile e rispettato offre molti vantaggi, dalla consulenza di esperti che aiutino a programmare in modo armonico gli obiettivi generali, alle informazioni approfondite sulle soluzioni più moderne e sui risultati tipici.

Un fornitore di soluzioni innovative può aiutarti a stabilire quali strumenti tecnologici sono più indicati per i tuoi obiettivi. Questo partner può aiutarti a pianificare una strategia e a testare le tue teorie, oltre a controllare i rischi iniziando con progetti pilota o proof of concepts. Puoi imparare dai successi dei primi utenti. Ma forse il consiglio più importante è: Non aspettare. Inizia oggi stesso il tuo programma di servitizzazione.

### Oltre la tecnologia: un partner ha investito nel tuo successo

Infor è in grado di offrirti le soluzioni giuste per ogni aspetto del tuo business. Realizziamo suite specializzate complete nel cloud e implementiamo software che mette al primo posto l'esperienza dell'utente, sfrutta la scienza dei dati e si integra facilmente con i sistemi esistenti. Oltre 90.000 organizzazioni in tutto il mondo si affidano a Infor per affrontare al meglio le turbative di mercato e implementare la trasformazione digitale in tutta l'azienda.

Infor ti offre una gamma completa di prodotti, dove troverai tutto ciò che ti serve per gestire le tue attività quotidiane ed espandere la tua attività a lungo termine. Se devi ottimizzare le funzioni vitali di back-office come il reparto risorse umane e finance, lanciare l'esperienza del cliente o avviare la trasformazione digitale, con le soluzioni Infor sarai al sicuro.

Progettate in modo superlativo, con business intelligence contestualizzata e strumenti di collaborazione incentrati sugli utenti, le nostre applicazioni aiutano a risolvere qualsiasi problema aziendale e sono ideate per un'implementazione sul cloud sicura e scalabile. Il team dirigente di Infor è un esempio per i 16.000 dipendenti globali dell'azienda, dimostrando come la trasparenza, la collaborazione e la responsabilità promuovano migliori risultati di business. Grazie alla loro passione e capacità di risoluzione dei problemi, guidano il progresso in ogni aspetto del lavoro per i clienti, partner e dipendenti di Infor.

### I nostri clienti ci forniscono l'ispirazione

Dalle iniziative di co-sviluppo alle customer community e tutto il resto, la collaborazione e una profonda comprensione delle reali esigenze dei nostri clienti ci spingono a sfidare lo status quo e a migliorare le esperienze lavorative quotidiane.

### Ti presentiamo Infor OS

Per le organizzazioni operanti nel settore aerospaziale e della difesa interessate al potenziale della servitizzazione, l'economia digitale sta creando moltissime nuove opportunità.

Infor OS è la piattaforma operativa del futuro progettata per offrire una solida base alla trasformazione digitale della tua azienda, qualunque forma essa possa assumere. L'obiettivo di questa soluzione è fornire una tecnologia che vada oltre il semplice potenziamento dell'azienda, per guidarne la trasformazione, collocando sempre l'utente al centro di ogni esperienza e mettendo a disposizione una base unica e utilizzabile dall'intero ecosistema aziendale. Il risultato è una rete intelligente e connessa che automatizza, anticipa, prevede e informa gli stakeholder di qualsiasi attività svolta.

## Infor in breve



**168**  
uffici diretti



**90.000**  
clienti



**15.000+**  
dipendenti



**1.750+**  
partner



**1.200+**  
Esperti di supporto

Infor OS funge da base per l'intero ecosistema aziendale, assicurando che i sistemi funzionino perfettamente insieme, forniscano informazioni di business in modo automatico e dispongano della flessibilità necessaria per supportare le mutevoli esigenze aziendali e del settore. Progettato per massimizzare il potenziale della tua tecnologia e del tuo personale, Infor ti fornisce un'interfaccia conversazionale che rende i sistemi intelligenti, intuitivi ed esponenzialmente più preziosi.

### **Collaborazione**

Infor OS offre un portale intelligente per la tua suite di applicazioni, stabilendo un flusso di lavoro comune e organizzando le conversazioni in flussi aziendali che consentono ai dipendenti di condividere schermate chiave, dati, allegati e documenti. Coniugando i processi di business con le comunicazioni dei dipendenti, le funzionalità di collaborazione di Infor OS consentono di contestualizzare l'intelligenza, rendere la soluzione Single Sign-On una realtà e migliorare l'efficienza consentendo ai dipendenti di lavorare in modo più intelligente e veloce.

### **Estensibilità**

Puoi sviluppare rapidamente solide funzionalità aziendali in base alle tue esigenze con le funzionalità di estensibilità fornite da Infor OS. Sia che ti occorra un'interfaccia web intuitiva di livello consumer o un modulo ad alta produttività, Infor OS può aiutarti a creare l'esperienza giusta con la codifica minima tramite desktop, tablet o smartphone.

### **Integrazione dei processi**

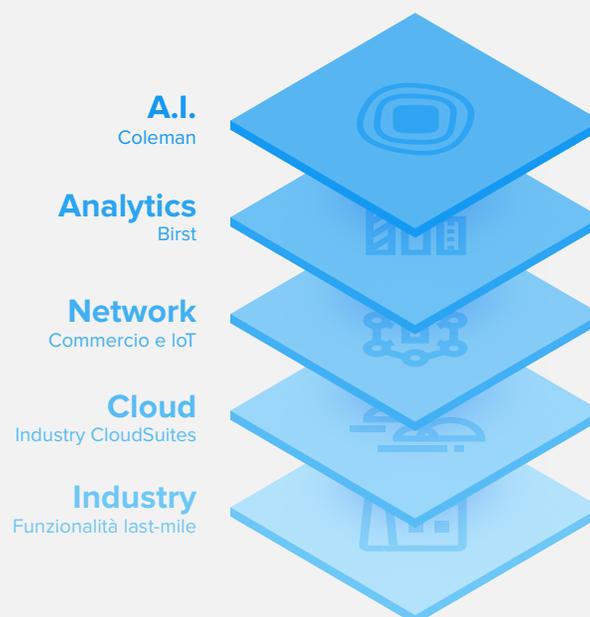
Facile integrazione delle applicazioni software Infor e di terze parti con la soluzione middleware ad hoc di Infor OS. Fornendoti un'infrastruttura semplice, ma potente e scalabile, Infor OS ti aiuta a eliminare i silos operativi, a migliorare notevolmente la gestione delle eccezioni e a conseguire una maggiore efficienza end-to-end.

### **Business intelligence**

Ottieni contenuti analitici di settore precostituiti e pertinenti che funzionano attraverso i sistemi aziendali e rendono le informazioni chiave facilmente accessibili e utilizzabili dai tuoi utenti. Infor OS sfrutta funzionalità di BI, di analisi e di visualizzazione dei dati cloud-native che attingono ai dati di tutta l'azienda, offrendo un'ampia scelta di interfacce di analisi moderne, self service e con funzioni di autoapprendimento. Queste funzionalità sono abilitate da Birst, un'azienda Infor.

### **Intelligenza artificiale**

Le funzionalità di intelligenza artificiale (A.I.) di Infor OS sono progettate per massimizzare il potenziale umano riducendo l'onere delle attività amministrative ripetitive e offrendo ai dipendenti più tempo per svolgere attività importanti. Accessibili tramite voce o chat, le funzionalità AI di Infor OS automatizzano le attività e ricavano i dati da tutti i sistemi aziendali per fornire approfondimenti, sia on-demand che in modo proattivo, basati su analisi e apprendimento continui.



Le applicazioni aziendali Infor sono specializzate per settore industriale e create per il cloud per consentire una supply chain globale, analisi in rete e un'esperienza utente basata sull'intelligenza artificiale.

## Network commerciale

Oltre l'80% delle aziende di dati devono gestire le proprie attività al di fuori della propria sede. Infor OS sfrutta GT Nexus per fornire una piattaforma di collaborazione basata su cloud che automatizza i processi su scala globale, per intere comunità commerciali. Il risultato è la visibilità lungo tutta la supply chain e la capacità di promuovere nuovi livelli di efficienza operativa e agilità aziendale.

## La paralisi dei dati

Avere facile accesso ai dati in tempo reale da tutti i sistemi aziendali diventa realtà con Infor OS. Tutte le tue fonti di dati sono collegate insieme, con informazioni provenienti da varie fonti aggregate in un data lake che rende accessibile l'analisi in tutta l'organizzazione. Veloci, affidabili e aggiornabili con il semplice tocco di un pulsante, i tuoi dati vengono visualizzati in tempo reale, offrendo agli utenti a tutti i livelli le informazioni necessarie per prendere decisioni migliori più rapidamente.

## CloudSuite Aerospace & Defense

L'implementazione in cloud di Infor OS rende i sistemi flessibili, accessibili e sempre moderni. Fungendo da base per CloudSuite Aerospace & Defense, che fornisce le funzionalità dell'ultimo miglio necessarie senza costose e limitanti personalizzazioni, Infor OS ti offre una base tecnologica in grado di gestire tutte le tue esigenze attuali e future.

## Un partner ha investito nel tuo successo

Con Infor, aziende aerospaziali e della difesa come la tua possono contare su un partner commerciale che progetterà, svilupperà e fornirà loro una strategia per creare il modello di business richiesto nell'economia digitale odierna, anche se ciò implicherà un co-sviluppo collaborativo di capacità micro-verticali all'interno della nostra offerta standard, per rendere la tua attività e la nostra più competitiva. Infor ha una lunga storia di collaborazione con alcune delle più grandi aziende del settore aerospaziale e della difesa, e offre soluzioni diverse dal software personalizzato che rendono le strategie cloud digitali una realtà, come quelle richieste per la servitizzazione delle tue offerte ai tuoi clienti.

Ottieni tutto ciò che ti serve per gestire le tue attività quotidiane e far crescere il tuo business a lungo termine. Sia che tu stia iniziando a monetizzare i servizi forniti dai tuoi prodotti oltre alla vendita dei prodotti stessi, o stia implementando la trasformazione digitale in tutta la tua azienda in altri modi, Infor ha le soluzioni giuste per te. Progettate in modo superlativo, con business intelligence contestualizzata e strumenti di collaborazione incentrati sugli utenti, le nostre applicazioni aiutano a risolvere qualsiasi problema aziendale e sono ideate per un'implementazione sul cloud sicura e scalabile.

[Per saperne di più >](#)



Infor sviluppa business software nel cloud per settori specifici. Con 17.000 dipendenti e oltre 68.000 clienti in più di 170 paesi, il software Infor è progettato per il progresso. Per saperne di più visita [www.infor.com](http://www.infor.com).

Seguici:   

Copyright ©2019 Infor. Tutti i termini e i simboli grafici utilizzati nel presente documento costituiscono marchi commerciali e/o marchi registrati di Infor e delle relative consociate o affiliate. Tutti gli altri marchi qui riportati sono di proprietà dei relativi proprietari. [www.infor.com/it-it](http://www.infor.com/it-it).

Infor in Italia, Via Torri Bianche 24, 20871 Vimercate MB, [www.infor.com/it-it](http://www.infor.com/it-it)

INFDT2236618-IT-0919-1