

La punta dell'iceberg – e-commerce, web economy e miglioramento delle prestazioni aziendali

Wired-economy, net-economy, new-economy, web-economy, economia basata sulla conoscenza (knowledge based economy), e-business, sono tutti sinonimi per un fenomeno che sta “sconvolgendo” imprese e cittadini. In questo marasma una frase che si sente ripetere spesso è: “a volte i vecchi concetti ci ostacolano nella comprensione dei nuovi fenomeni”.

Noi di Assetwork siamo molto affezionati ai concetti, o meglio ai processi di pensiero e proviamo a mostrare il nostro pensiero su questo fenomeno attraverso una piccola storiella.

Siete il titolare di una media azienda manifatturiera, che esporta più della metà del proprio fatturato in tutto il mondo; state facendo dei buoni profitti e avete appena finito il calvario della certificazione ISO 9001.

Immaginate che la società di software a cui l'avevate commissionato ha completato nei tempi, nel budget previsto e secondo le specifiche previste ¹ il miglior portale dell'anno, realizzato con le tecnologie più innovative e alla moda (Instant messaging, web on line one-to.one, multichatting, SMS handling, Real Time news broadcasting, etc..).

Immaginate inoltre che la più creativa società di web-marketing e advertising abbia lanciato una campagna promozionale e pubblicitaria, su un mix sapiente di canali, che ha fatto lievitare gli ordini del 100% nel giro di 3 mesi (su internet i tempi si misurano con un click and go)².

Ai due fornitori avete pagato una cifra ragionevole.

Se adesso non avete nessun problema a soddisfare il 100% di ordini in più, (tenete presente che i nuovi clienti sono figli della cultura del click and go e non sono molto disposti a aspettare i vostri ritardi, nella web-economy un giorno è lungo un secolo), allora quello che Assetwork può offrire non vi serve.

¹ Se immaginare una cosa del genere vi sembra molto arduo e poco rispondente alla realtà, allora vi tornerà sicuramente utile partecipare a qualche corso sulla gestione dei progetti e delle commesse tra quelli che abbiamo a catalogo.

² Vi siete mai chiesti perché un portale dovrebbe far lievitare magicamente gli ordini del 100%. Se vi siete fatti questa domanda e avete voglia di spendere un po' di tempo per capire quali sono i fattori che limitano la nostra capacità nella vendita, vi possiamo offrire un workshop in azienda su questo tema.

Se invece pensate che per far fronte a questa massa di ordini e soddisfare i clienti avete bisogno di qualcosa in più di quello che avete in azienda, allora fermatevi e riflettete con noi su quali sono le condizioni che vi permetteranno di sostenere la crescita della vostra azienda.

Quale modello organizzativo pensate di adottare per soddisfare in contemporanea due condizioni indispensabili: esercitare il controllo (governare) e sincronizzare i flussi di processo per rispondere sempre meglio alle richieste dei clienti?

Quali resistenze incontrerete per i cambiamenti che pensate di introdurre in azienda e con quali strumenti pensate di superarle?

E-commerce, web-economy, e tutti i sinonimi che conosciamo sono la punta dell'iceberg. E come un iceberg va trattato; non concentratevi sulla punta, altrimenti rischiate di fare la fine del Titanic; non ignorate l'iceberg, altrimenti vi troverete imprigionati dai ghiacci polari. Studiate l'iceberg tutto intero e soprattutto i perché avete incontrato un iceberg.

Se pensate che spendere la cifra ragionevole che avete dato ai fornitori di software e di web-marketing per capire come fare per crescere nel tempo siano soldi spesi bene allora potete chiamarci per spiegare il nostro metodo.

Se invece la pensate, come il Presidente di Gartner Group e cioè che per chi vuole entrare in Internet la certificazione ISO di qualità sarà un vantaggio competitivo, chiedeteci un'offerta.