

5 buone ragioni per analizzare dati in real time in azienda

Column #2
11.18
12.98
783.47
954.21
65.14
78.95
971.12
9411.11
65.14
78.95
971.12
9411.11

Column #1	Column #2	Column #3
246.35	11.18	10.24
12.98	12.98	12.98
783.47	783.47	783.47
954.21	954.21	954.21
65.14	65.14	65.14
78.95	78.95	78.95
971.12	971.12	971.12
94.17	9411.11	458.65
65.14	65.14	65.14
78.95	78.95	78.95

Decisioni migliori in tempi brevi sia nel B2b che nel B2c

L'analisi dei dati in real-time (tempo reale), la necessità di interrogarli ed analizzarli è diventato un processo inevitabile e continuativo grazie ai processi di **Digital Transformation**.

Grazie ai numerosi strumenti a disposizione le aziende stanno raccogliendo ampie quantità di **informazioni in real-time**. Per ottenere il massimo dai dati, **le aziende hanno bisogno di analizzarli non appena questi vengono generati**, perché i dati in real-time aiutano a prendere le decisioni migliori e più velocemente. Questo avviene in tutte le tipologie di business e ormai in qualsiasi settore merceologico, sia nel B2b che nel B2c.

I dati sono già presenti in azienda: basta analizzarli

Una parte della **Digital Transformation** – intesa come l'implementazione della tecnologia **cloud e digitale** in tutti gli ambiti aziendali – mira a migliorare la capacità di fare la giusta mossa al momento opportuno.

La maggior parte delle aziende ha già a disposizione un'ampia mole di **dati in real time** forniti dagli strumenti aziendali, come l'**ERP** or **CRM system** (Enterprise Resource Planning and Customer Relationship Management).

Tutte queste informazioni diventano inutili se l'azienda le ignora o non sa come analizzarle adeguatamente. Sarebbe come vendere una macchina ad una persona che non sa guidare.

La Data Analytics: un'area aziendale in continua crescita

La **Data Analytics** è un'area commerciale il cui valore di mercato è stimato raggiungere i 22.8 Miliardi di dollari secondo Gartner ([Gartner](#)). I manager che svolgono l'analisi dei dati hanno tre volte la probabilità più alta di prendere decisioni in maniera più consapevole ([Bain and Company](#)).

Oggi le aziende devono essere capaci di prendere decisioni intelligenti più velocemente, così come cambiare le offerte e le promozioni di prodotti in anticipo o addirittura in real-time. Senza mai perdere di vista e allinearsi con fattori esterni in continuo cambiamento.

Quali sono i benefici dei dati in tempo reale per il tuo business

1. Puoi applicare velocemente misure correttive

Con l'analisi in **real time un'azienda è in grado di monitorare continuamente i propri prodotti** o le performance dei propri servizi e velocemente applicare misure correttive quando qualcosa non va secondo i piani. **Non aspettare fino alla fine del quadrimestre o dell'anno per applicare i cambiamenti nei tuoi prodotti o servizi**, agisci quando il mercato lo richiede e al momento giusto.

2. Puoi migliorare il servizio per i consumatori

Il **Sistema CRM** può beneficiare dai dati aggiornati per migliorare il servizio per i consumatori. Strumenti come il **CRM Opportunity**, inoltre, aiutano a sviluppare sempre di più la conoscenza del cliente e possono essere d'ispirazione e d'aiuto per creare servizi orientate al cliente.

3. Avere un punto di vista affidabile

In alcuni casi i **vantaggi competitivi** sono chiari per te e per il tuo team, ma qualche volta **quello che tu sottovaluti può essere cruciale per i tuoi clienti**. Poter fare affidamento sui dati ti permette di prendere decisioni migliori e cambiare rotta velocemente. I **dati vengono estratti dall'ERP**, da eventuali **file di testo o Excel e integrati nel CRM** o nella sua **componente BI**. Tramite un'operazione di trasformazione, questi dati vengono messi a disposizione in **cruscotti** (dashboard) e report (resoconti sintetici) di **facile consultazione per i membri operativi e gestionali** dell'azienda.

4. Prevenire le problematiche prima che accadano

Anticipa e comprendi le strategie dei competitor, che possono aiutarti ad aumentare le **opportunità** o prevenire i problemi prima che accadano. **Quanto velocemente i tuoi competitor rispondono ai bisogni dei clienti?** Il tuo processo di gestione del cliente è troppo lento? Con **accesso ai dati aggiornati dei clienti puoi migliorare velocemente le risposte e l'esperienza del tuo cliente.** E questo può diventare un importante vantaggio competitivo.

5.Ottimizzare i processi e ridurre i costi

Ridurre i costi ottimizzando i processi in esecuzione. Più complesso è il processo, più risorse, tempo e denaro sono necessari per mantenerlo efficiente. Con un'**integrazione dei dati bidirezionale tra CRM e ERP** o altri **strumenti gestionali** presenti in azienda **tutto funziona più velocemente e senza intoppi.**

Come ottenere e analizzare dati aggiornati in tempo reale

Una volta che hai compreso l'importanza di avere dei dati sempre aggiornati in tempo reale è importante **cercare lo strumento adatto al tuo business.**

Avere accesso ai dati del tuo **ERP** direttamente dal tuo **CRM** può darti una visione a 360° dell'andamento delle vendite e delle attività marketing e darti un **vantaggio competitivo**. I dati **ERP** includono informazioni sui clienti, lo storico vendite, le fatture, l'inventario, dati (tracking e shipping) sulle spedizioni e molto altro.

Integrazione tra ERP e CRM

Con una **sincronizzazione a due vie**, nuovi account, ordini e opportunità, creati nel CRM, vengono integrati nell'ERP. Questo aiuta ad evitare l'inserimento di dati doppi e potenziali errori.

Non gestire la tua azienda con i paraocchi.

Comincia a garantire la **migliore Customer Experience** scegliendo **Opportunity Suite CRM** per aumentare la comprensione dei flussi operativi aziendali e per migliorare la soddisfazione del tuo cliente con un servizio eccellente. **Porta il business della tua azienda al prossimo livello e comincia ad integrare i tuoi dati in tempo reale.**



Per saperne di più:

Scopri **Opportunity Suite** su www.digital4change.it/opportunity-suite/

Scrivi a: marketing@digital4change.it

Sede operativa: Digital4Change srl | Sottopassaggio Saggin 2, 35131 Padova