



Sistemi Informativi

Prof. Matteo Golfarelli

Alma Mater Studiorum - Università di Bologna

Classificazione dei Sistemi Informativi

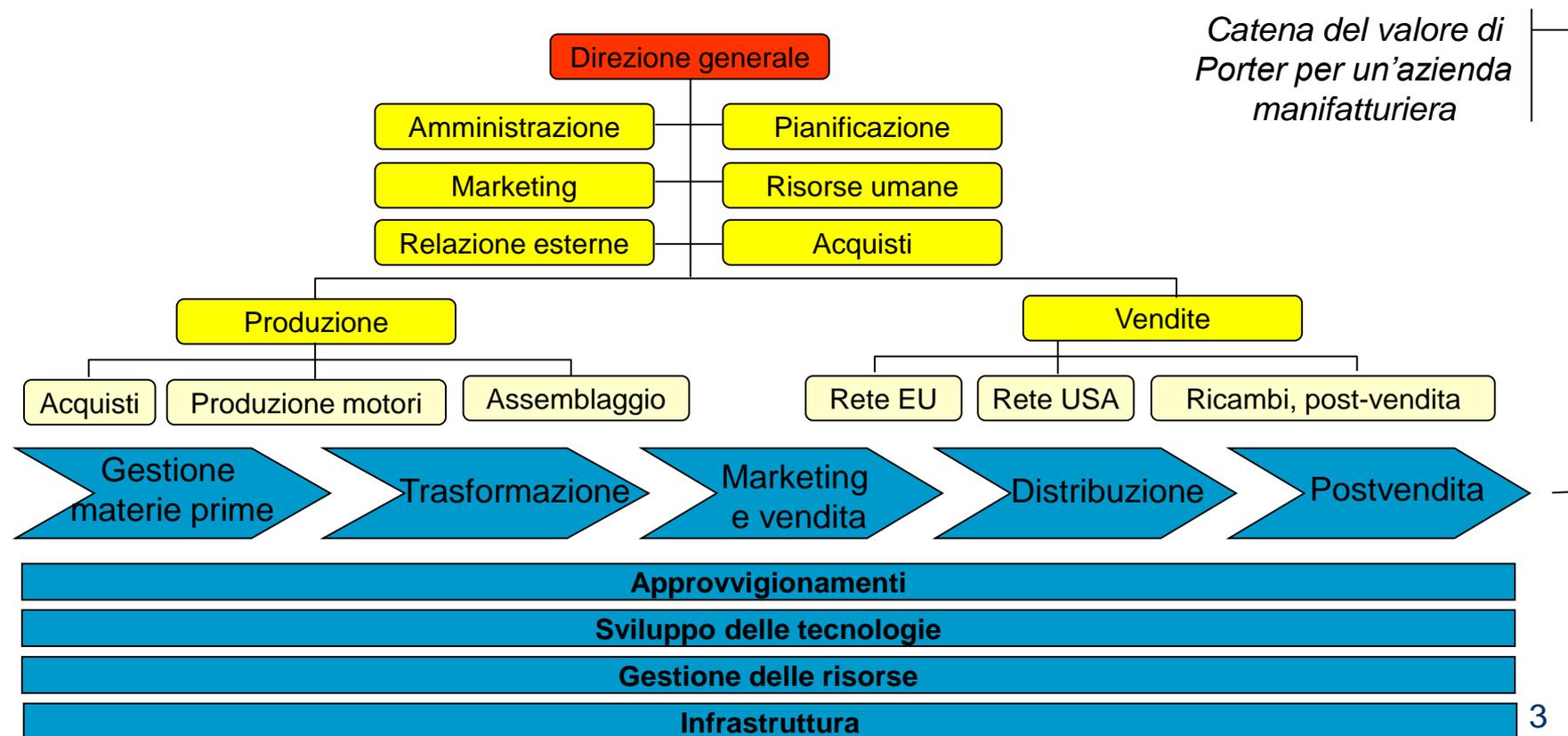


Per approfondimenti:

➤ Sistemi Informativi d'impresa cap. 3-5

SI e Aziende

- Un'azienda è una struttura di comando che governa processi operativi finalizzati al raggiungimento di uno o più obiettivi predefiniti.
- I SI supportano sia i processi di governo (SI direzionali e analitici), sia i processi operativi (SI operativi).



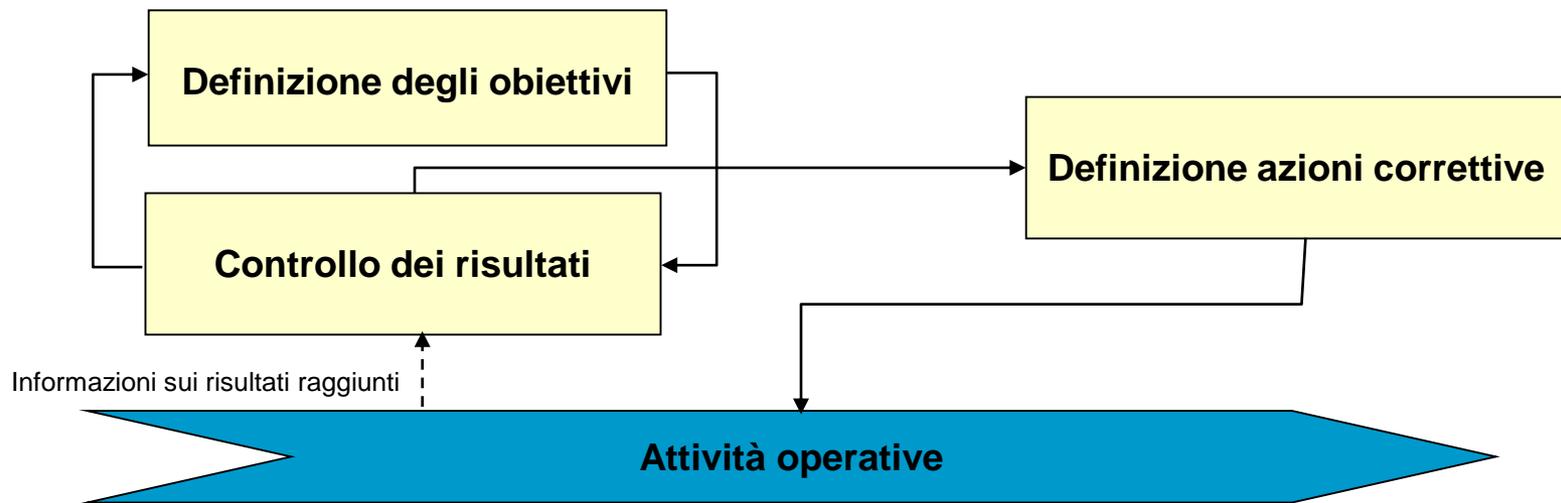
SI operativi

- Informatizzano processi volti all'**esecuzione** di attività o alla loro **programmazione**
 - Programmazione della fabbricazione e Fabbricazione
 - Programmazione della distribuzione e Distribuzione
 - Amministrazione
 - Gestione del personale
- L'importanza dei SI operativi in una azienda dipende dall'**intensità informativa** del settore ossia del contenuto informativo del settore
 - I SI sono una tecnologia di produzione nei settori che “vendono” informazioni (es. banche, assicurazioni, telecomunicazioni)
 - I SI sono una tecnologia di processo quando il prodotto è materiale (es. aziende manifatturiere)
 - I SI supportano il coordinamento delle attività (la delocalizzazione aumenta la necessità di coordinamento)
 - Gli investimenti in tecnologia per i SI è proporzionale al ruolo del SI (varia tra l'1% del fatturato nelle semplici manifatture e il 7% delle aziende di telecomunicazioni)

		Intensità informativa del processo	
		Bassa	Alta
Intensità informativa del prodotto	Alta	Aziende editoriali	Università e scuole Banche e assicurazioni Aziende telefoniche Pubblica amministrazione
	Bassa	Industria del tabacco Aziende manifatturiere	Aziende gas, elettricità Grande distribuzione

SI direzionali

- ❑ Supportano il processo decisionale fornendo informazioni ai manager per aiutarli a decidere
- ❑ Il modello primario di questi sistemi deriva dal modello del ciclo di controllo:



- ❑ Dal punto di vista informativo, i processi direzionali si differenziano da quelli operativi poiché:
 - Si basano su indici, ovvero informazioni aggregate e riassuntive.
 - L'elaborazione non è continua ma periodica
 - Sono costruiti sopra i SI operativi da cui estraggono le informazioni di base

SI analitici

- ❑ Supportano la comprensione dei fenomeni di business
- ❑ Sono focalizzati su prodotti, clienti e processi
 - Permettono di profilare i **clienti** studiando le relative abitudini e comportamenti
 - Mantengono la storia del **prodotto** e permettono di monitorarne l'affidabilità. Sono utilizzati soprattutto per i beni durevoli.

- ❑ SI analitici e direzionali condividono le seguenti caratteristiche:
 - Si basano su indici, ovvero informazioni aggregate e riassuntive.
 - L'elaborazione non è continua ma periodica
 - Sono costruiti sopra i SI operativi da cui estraggono le informazioni di base

- ❑ Mentre i sistemi direzionali valutano fenomeni "**interni**" all'azienda, quelli analitici misurano fenomeni "**esterni**" all'azienda.

SI analitici per settori

- Di seguito è riportata una tabella esemplificativa dell'utilizzo dei SI analitici per l'analisi della clientela nei diversi settori produttivi

Settore	Numerosità dei clienti	Finalità di analisi
Telefonia	Oltre 10 milioni	<input type="checkbox"/> Profittabilità <input type="checkbox"/> Comportamento/preferenze
Grandi banche	Oltre 1 milione	<input type="checkbox"/> Profittabilità
Aziende elettriche e gas	Da 100 mila a 1 milione	<input type="checkbox"/> Profittabilità <input type="checkbox"/> Comportamento/preferenze
Pubblica amministrazione	Oltre 10 milioni	<input type="checkbox"/> Studi di settore <input type="checkbox"/> Segmentazione dei contribuenti <input type="checkbox"/> Individuazione dei potenziali evasori
Grande distribuzione	Da 100 mila a 1 milione	<input type="checkbox"/> Comportamento/preferenze

La mappa dei SI

- ❑ Costruire una **mappa dei SI aziendali**, significa scomporli in moduli a fini conoscitivi e di classificazione
- ❑ Un **modulo** rappresenta un blocco di funzionalità software che supportano una fase di un processo aziendale, omogeneo per frequenza, attore e profilo di casi d'uso
- ❑ Un modulo descrive un'esigenza informativa e quindi indica il potenziale impiego di tecnologia informatica
- ❑ La suddivisione in moduli è utilizzata anche dai grandi produttori di package (SAP, Microsoft, ORACLE) per strutturare le proprie offerte
- ❑ I moduli possono essere
 - **Orizzontali**: non variano al variare della tipologia aziendale
 - **Verticali**: sono utilizzati in specifici settori produttivi (es. bancario, manifatturiero, chimico)

Un esempio da SAP

- ❑ Un esempio dei moduli previsti da SAP per il settore dei produttori di autoveicoli (www.sap.com/businessmaps)



THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP

Close Window

Automotive - Supplier

Automotive - Supplier - Edition 2005



Expand All

Industry Value Chain



Il portafoglio applicativo aziendale

- ❑ Rappresenta una possibile mappa dei SI aziendali
- ❑ Può essere considerato un'esplosione della catena del valore di Porter ottenuta incrociando le *fasi del ciclo di trasformazione* con la *tipologia delle attività* applicabili per la pianificazione ed esecuzione di ciascuna fase del ciclo. Ogni incrocio individua un modulo.
- ❑ La **pianificazione** ha lo scopo di determinare i piani e controllarne l'avanzamento. Le attività di pianificazione si distinguono per l'orizzonte temporale e il livello di dettaglio
- ❑ Le **attività di esecuzione** attuano le operazioni pianificate producendo così l'output desiderato. I sistemi di supporto all'esecuzione elaborano informazioni in tempo reale originando benefici riconducibili ai risparmi su attività burocratiche o alle migliori prestazioni di tempi e costi dei processi

Profilo dei livelli di pianificazione

	Obiettivo	Flusso informativo	Complessità e volumi
Analisi strategica	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Previsione di mercato ❑ Monitoraggio dei trend di mercato e dell'innovazione tecnologica 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Informazioni esterne ❑ Processo molto variabile, destrutturato, spesso ininfluente 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Applicazioni ad hoc ❑ Volumi variabili e limitati ❑ Dati complessi
Pianificazione annuale	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Dimensionamento dei volumi e delle attività nel medio termine ❑ Coordinamento delle operazioni ❑ Tempificazione dell'innovazione 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Informazioni interne e strutturate (obiettivi aggregati di produzione, vendita, acquisto) ❑ Flusso informativo interfunzionale (riflette i processi e non i reparti) 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Modelli di calcolo complessi in grandi aziende multilocalizzate e/o supply chain estese ❑ Volumi generalmente contenuti ❑ Dati sintetici
Programmazione operativa	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Calcolo dei programmi di attività e controllo del loro avanzamento ❑ Coordinamento delle operazioni <ul style="list-style-type: none"> a) <i>Condivisione delle risorse</i> b) <i>Sequenza ottimale delle attività</i> c) <i>Sincronia delle operazioni</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Informazioni interne e strutturate ❑ Flusso informativo interfunzionale e/o interaziendale ❑ Granularità tipica: settimana-giorno, reparto-ordine 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Modelli di ottimizzazione ❑ Sistemi di supporto ai progetti ❑ Dati analitici

Profilo delle attività di esecuzione

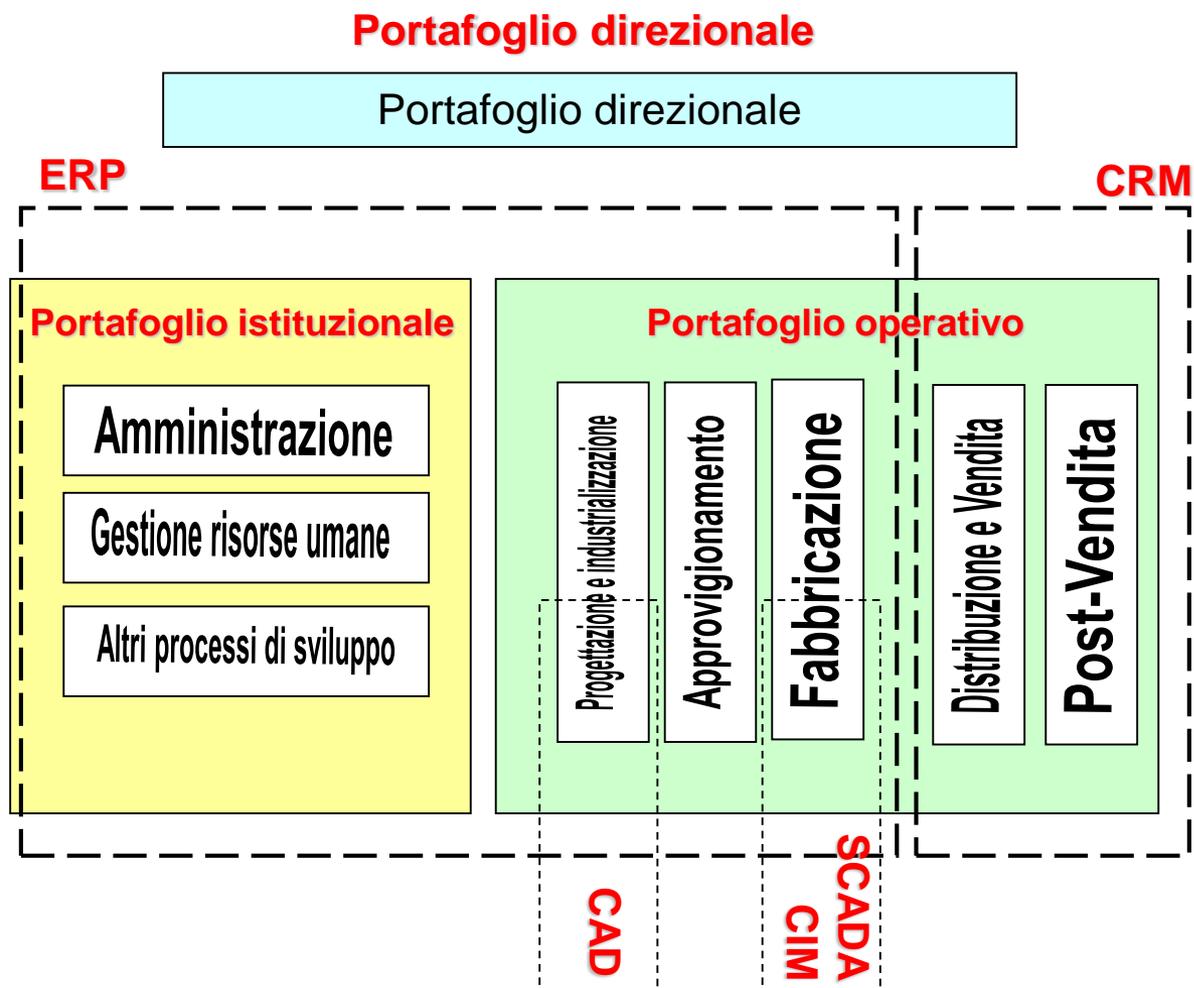
	Obiettivo	Flusso informativo	Complessità e volumi
Flusso degli ordini	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Elaborazione transazioni <input type="checkbox"/> Automazione della manualità e della guida operativa 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Flusso informativo interfunzionale e/o interaziendale <input type="checkbox"/> Input a pianificazione operativa 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Grandi volumi di transazioni <input type="checkbox"/> Basi di dati grandi e complesse <input type="checkbox"/> Critico il tracciamento dell'ordine
Flusso dei materiali	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Registrazione eventi <input type="checkbox"/> Guida alla movimentazione scorte 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Flusso stratificato su più livelli: interaziendale, interfunzionale, locale <input type="checkbox"/> Feedback a pianificazione operativa <input type="checkbox"/> Dati interni (scorte proprie) ed esterni (scorte fornitori e scorte clienti) 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Medi volumi di transazioni <input type="checkbox"/> Basi di dati grandi <input type="checkbox"/> Critico il tracciamento del materiale
Flusso delle operazioni	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Registrazione eventi <input type="checkbox"/> Guida all'esecuzione delle operazioni 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Flusso stratificato su più livelli: interaziendale, interfunzionale e locale <input type="checkbox"/> Feedback a pianificazione operativa <input type="checkbox"/> Dati interni 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Grandi volumi di transazioni <input type="checkbox"/> Basi di dati grandi e complesse <input type="checkbox"/> Critica la raccolta dei dati in tempo reale

Il portafoglio applicativo

	Progettazione e industrializ.	Approvv.	Fabbricaz.	Distribuzione e vendita
Analisi strategica e ambientale	<input type="checkbox"/> Osservatorio tecnologico	<input type="checkbox"/> Marketing acquisti		<input type="checkbox"/> Ricerche di mercato <input type="checkbox"/> Marketing cliente e prodotto
Pianificazione	<input type="checkbox"/> Piano dei progetti	<input type="checkbox"/> Piano degli acquisti	<input type="checkbox"/> Piano della produzione	<input type="checkbox"/> Previsioni vendita e piano delle vendite
Gestione dei dati tecnici	<input type="checkbox"/> Archivio disegni <input type="checkbox"/> Distinta base di progettazione	<input type="checkbox"/> Anagrafe dei fornitori <input type="checkbox"/> Distinta base di produzione	<input type="checkbox"/> Anagrafe impianti <input type="checkbox"/> Cicli di lavorazione	<input type="checkbox"/> Anagrafe dei clienti Catalogo dei prodotti
Prog. operativa	<input type="checkbox"/> Pianificazione dei progetti	<input type="checkbox"/> Programmaz. forniture	<input type="checkbox"/> Programmaz. stabilimenti	<input type="checkbox"/> Programmaz. Trasporti e consegne
Schedulazione	<input type="checkbox"/> Schedulazione dei progetti e dei reparti	<input type="checkbox"/> Schedulazione delle consegne e solleciti	<input type="checkbox"/> Schedulazione dei reparti	<input type="checkbox"/> Schedulazione dei trasporti
Flusso degli ordini	<input type="checkbox"/> Schede di lavoro	<input type="checkbox"/> Gestione ordini ai fornitori	<input type="checkbox"/> Gestione ordini alla produzione	<input type="checkbox"/> Gestione ordini dei clienti
Flusso dei materiali e operazioni	<input type="checkbox"/> Gestione dei laboratori	<input type="checkbox"/> Ricezione e collaudo <input type="checkbox"/> Magazzini materie prime <input type="checkbox"/> Conto lavorazione	<input type="checkbox"/> Movimentazione delle scorte in fabbrica <input type="checkbox"/> Controllo avanzato della produzione	<input type="checkbox"/> Spedizioni e trasporto <input type="checkbox"/> Magazzini prodotti finiti

Il portafoglio applicativo aziendale

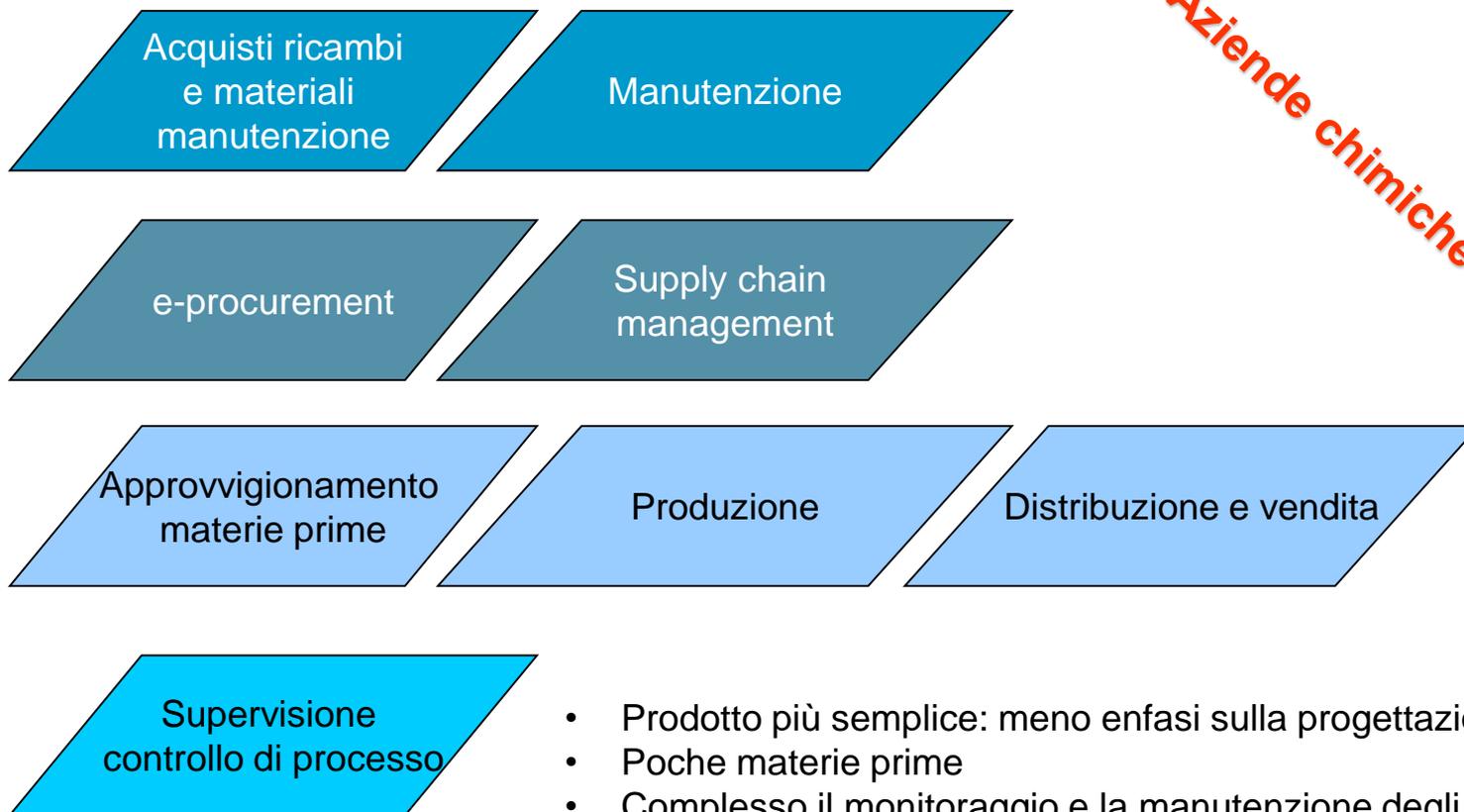
- Al portafoglio applicativo corrisponde un insieme di moduli standard



Il portafoglio applicativo aziendale

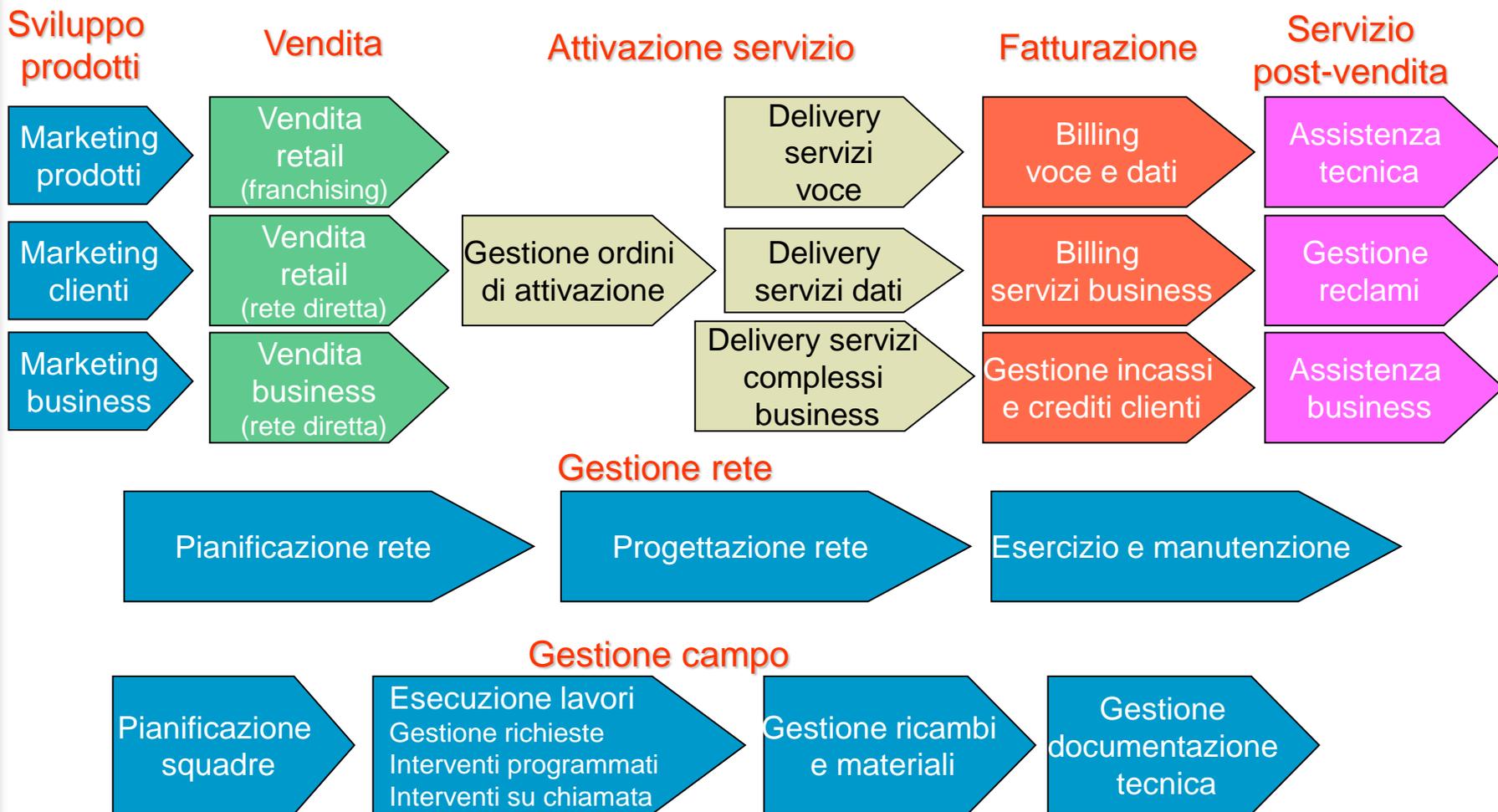
- Il portafoglio applicativo si differenzia in base alla tipologia di azienda

Aziende chimiche e siderurgiche



- Prodotto più semplice: meno enfasi sulla progettazione
- Poche materie prime
- Complesso il monitoraggio e la manutenzione degli impianti (CIM livello II e III)
- Notevole l'investimento sui ricambi degli impianti (e-procurement)
- Necessità di coordinamento nei complessi multi-stabilimento (supply-chain management)

Il portafoglio applicativo aziendale

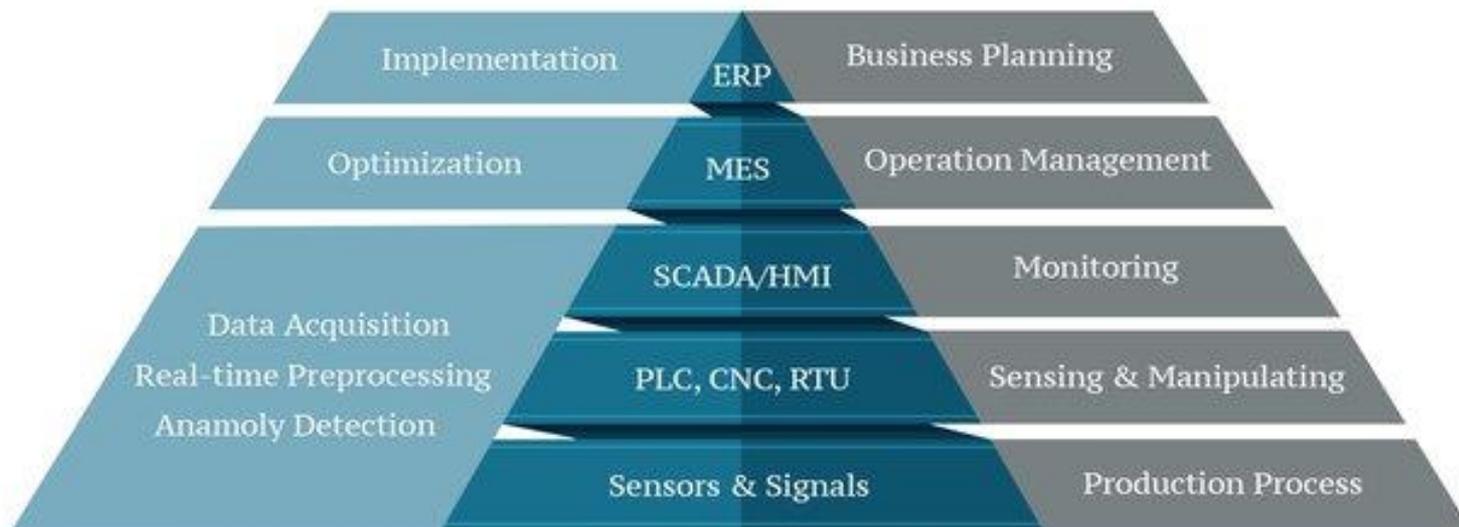


Aziende telefoniche

- Importanza primaria del contatto con il cliente (CRM)
- Problematiche di gestione della rete complesse

Smart Manufacturing (AKA CIM)

- Un'architettura multilivello che collega diversi livelli di un sistema di produzione ed è finalizzata all'ottimizzazione dei processi e alla gestione delle risorse
- SM pros:
 - Riduzione delle scorte: attraverso il controllo della produzione e della pianificazione
 - Riduzione del tempo di commercializzazione
 - Aumento della qualità del prodotto: analisi e controllo del processo di produzione
 - Riduzione dei costi grazie alla maggiore efficienza della fabbrica
- SM è organizzato in un'architettura a cinque livelli. Ogni livello esegue le proprie elaborazioni ed è collegato con gli altri.



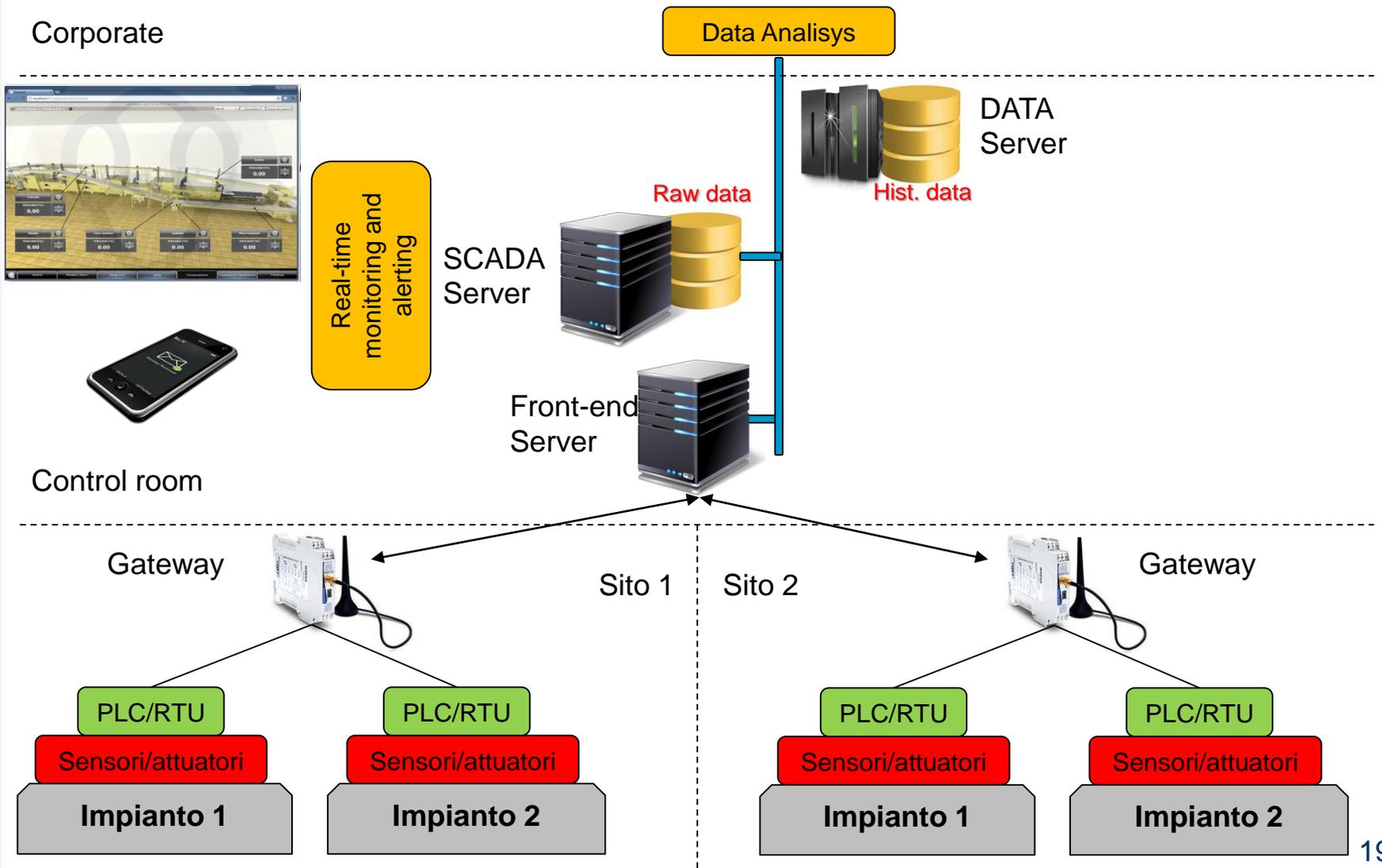
I sistemi SCADA

- ❑ Il componente di un sistema CIM preposto al controllo dei sistemi industriali, all'acquisizione e all'analisi dei dati da essi prodotti è denominato SCADA

- ❑ I sistemi SCADA (**S**upervisory **C**ontrol and **D**ata **A**cquisition) sono usati per monitorare e controllare grandi impianti industriali e sistemi meccanici/elettronici distribuiti sul territorio. I principali ambiti di applicazioni sono:
 - Grandi impianti industriali e processi industriali complessi
 - Telecomunicazioni (es. Ripetitori)
 - Sistemi di gestione di acqua, fognature, distribuzione energia (HERA)
 - Sistemi di produzione energia (impianti fotovoltaici ed eolici)
 - Raffinerie
 - Trasporti (aeroporti, controllo del traffico, ferrovie)
 - Centri di ricerca (CERN)

- ❑ L'adozione di un sistema SCADA permette di risparmiare tempo e denaro:
 - Meno spostamenti per i lavoratori
 - Riduzione delle esigenze di personale
 - Aumento della produttività
 - Maggiore reattività rispetto a situazioni anomale
 - Riduzione dei costi di gestione
 - Maggiore affidabilità degli impianti

Architettura dei sistemi SCADA



Architettura dei sistemi SCADA

❑ Sensori e attuatori

- Pressione, velocità, luminosità, umidità, temperatura, livello, distanza, ecc.
- Valvole, Pompe, Motori, ecc.

❑ Controllori

- **PLC - Programmable Logic Controller:** è un qualunque dispositivo programmabile in grado di risolvere una logica che implementa un algoritmo.
- **RTU - Remote Terminal Unit:** non elabora né risolve alcuna logica. E' una unità terminale che riceve gli "ordini" da una unità di classe superiore non fa altro che eseguirli. Si tratta quindi di un ripetitore con capacità di comunicazione, una morsettiera intelligente utile a ridurre i costi di cablaggio e a lasciare distribuiti sul campo gli I/O di un sistema di automazione e controllo.

❑ Gateway: raccolgono le informazioni dai PLC/RTU e si occupano di trasferirle in tempo reale al sistema centralizzato implementando opportuni protocolli di trasmissione, crittografia, sicurezza

- Modbus
- DNP3

Architettura dei sistemi SCADA

- ❑ **Front-end server:** ricevono i dati dai diversi siti e li traducono in un formato utilizzabile dal server Scada. Sono logicamente separati da quest'ultimo a garanzia di un tempo di acquisizione in real-time

- ❑ **Scada server:** implementano le funzionalità di monitoraggio e di gestione degli allarmi. Operano in tempo reale tipicamente utilizzando uno stream dati
 - Utilizza un database contenente una serie limitata di dati di dettaglio
 - Può supportare il controllo automatico tramite interfacce grafiche disposte in una control room, oppure può implementare regole di alerting automatiche (es. sms a squadra di pronto intervento)

- ❑ **Data server**
 - Si occupa di salvare una versione storica dei dati (es. campionamento ogni 15 minuti per ogni segnale)
 - *3 anni x 365 giorni x 96 dati al giorno x 43 impianti x 2.000 tag-impianto = 9,043 miliardi di dati*
 - E' la base dati utilizzata a fini di analisi
 - Statistiche
 - Tuning dei sistemi e ottimizzazione delle performance
 - Data mining

Evoluzione dei sistemi SCADA

- ❑ **Scalabilità:** l'incremento del numero degli impianti monitorati e dei segnali raccolti pone il problema dell'enorme mole di dati da gestire (in tempo reale), da memorizzare e da analizzare

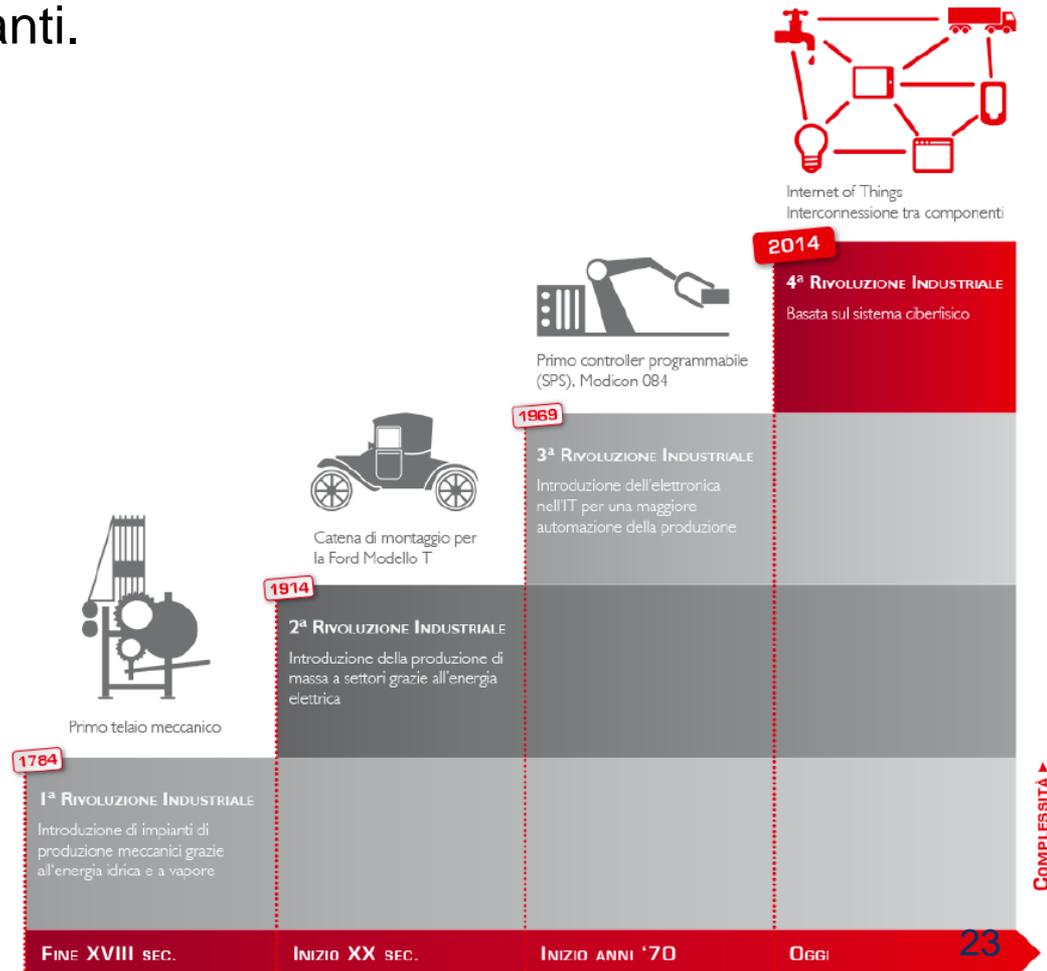
- ❑ **Capacità di analisi dei dati raccolti:** ai moduli per il controllo operativo dei sistemi si aggiungono moduli per la valorizzazione dei dati storici raccolti
 - Data mining
 - Analisi performance

- ❑ **Sicurezza:** i sistemi SCADA controllano infrastrutture critiche. Il livello di sicurezza dei sistemi commerciali è basato su tecnologie che sono 5-10 anni in ritardo rispetto allo stato dell'arte dell'IT
 - Attacchi da parte di hacker esterni
 - Attacchi da parte di insider

Oggi la sicurezza dei sistemi SCADA è basata sul funzionamento su Virtual Private Network separate rispetto a quella aziendale

Dai sistemi SCADA all'Industria 4.0

- Il termine **Industria 4.0** indica una tendenza dell'automazione industriale che integra alcune nuove tecnologie produttive per migliorare le condizioni di lavoro e aumentare la produttività e la qualità produttiva degli impianti.

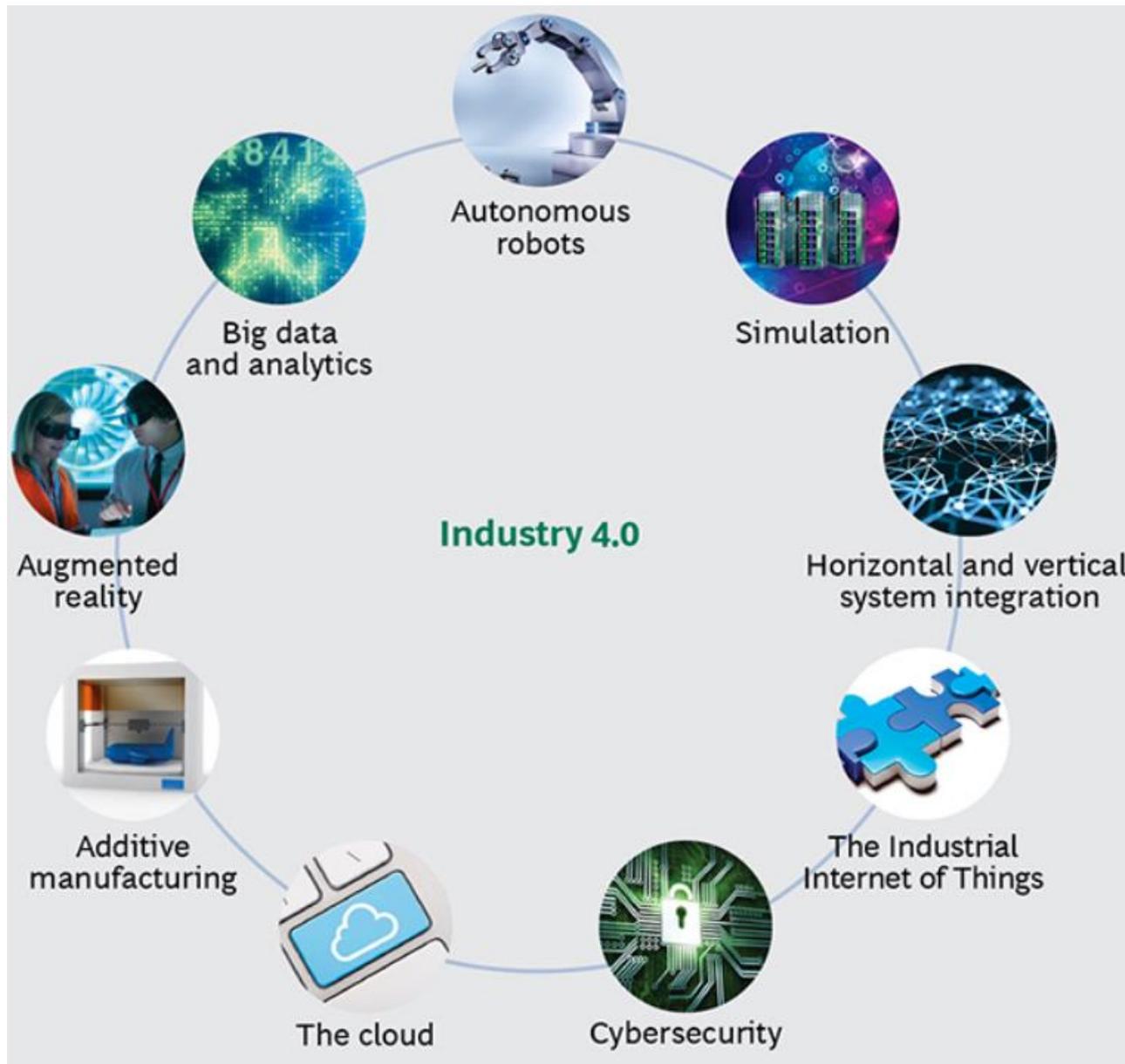


Dai sistemi SCADA all'Industria 4.0

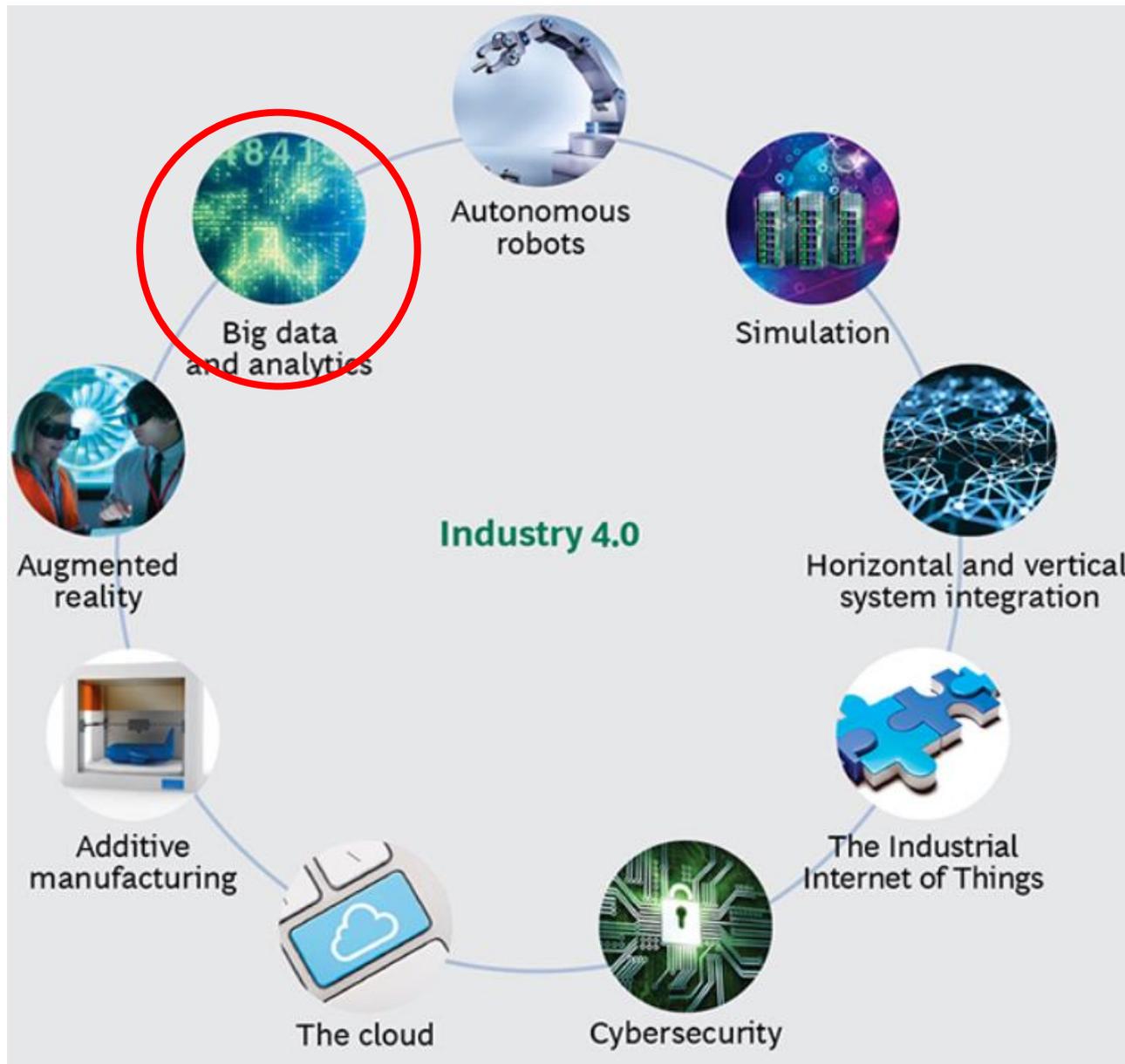
- ❑ Economic growth has been slowing for the past 50 years, but relief might come from an unexpected place —a new form of manufacturing that is neither what you thought it was nor where you thought it was.
- ❑ Industrial systems thinker at Boston Consulting Group, *Olivier Scalabre*, details how a fourth manufacturing revolution will produce a macroeconomic shift and boost employment, productivity and growth.



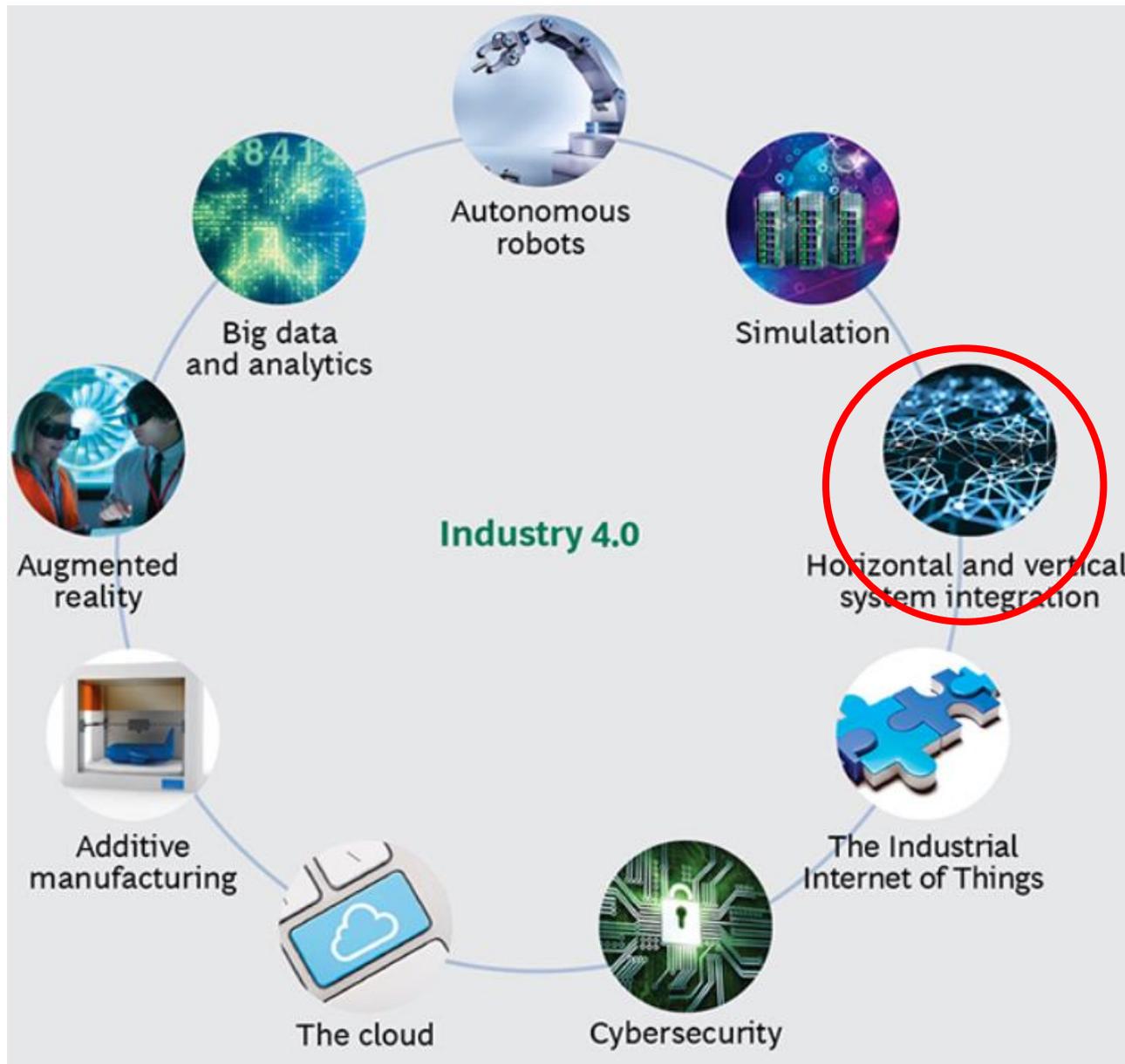
Le technologie coinvolte



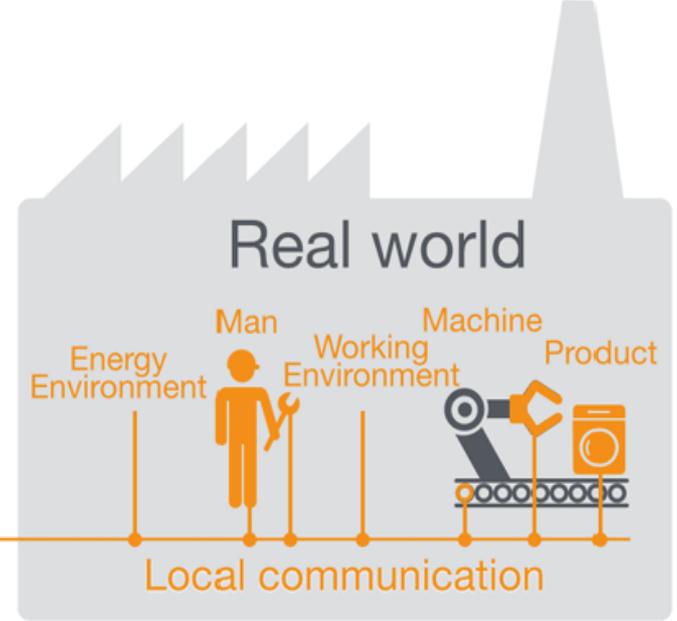
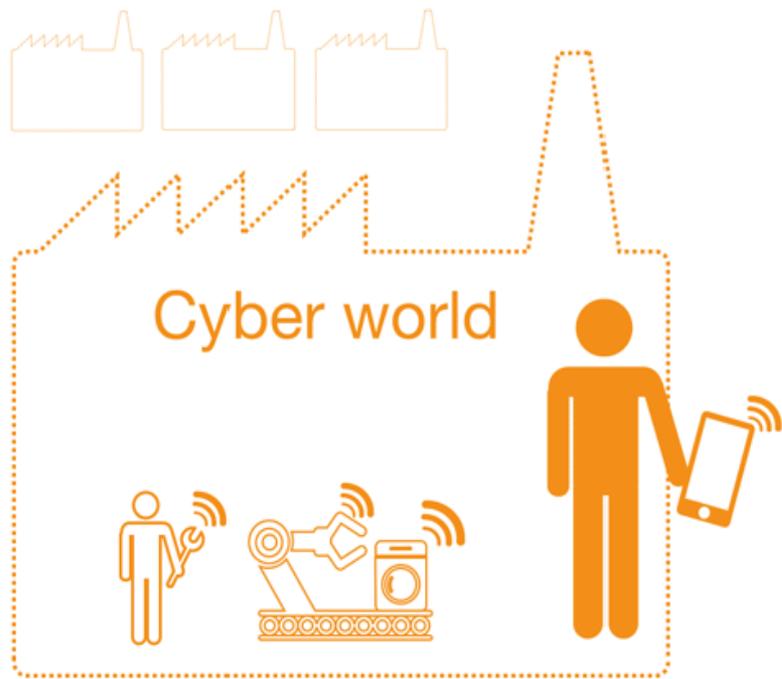
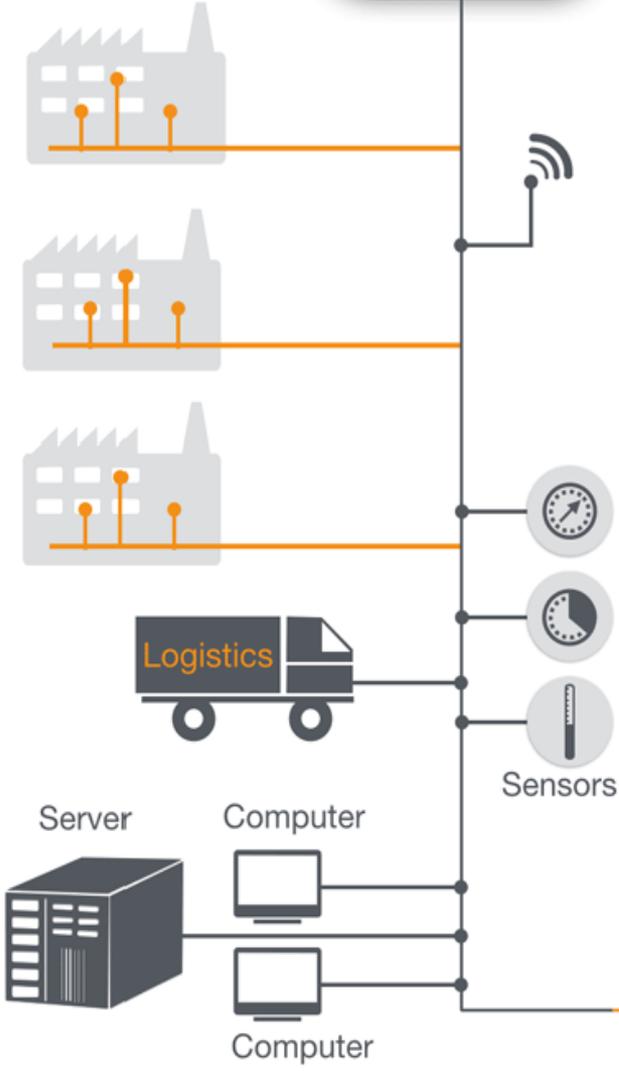
Le technologie coinvolte



Le technologie coinvolte

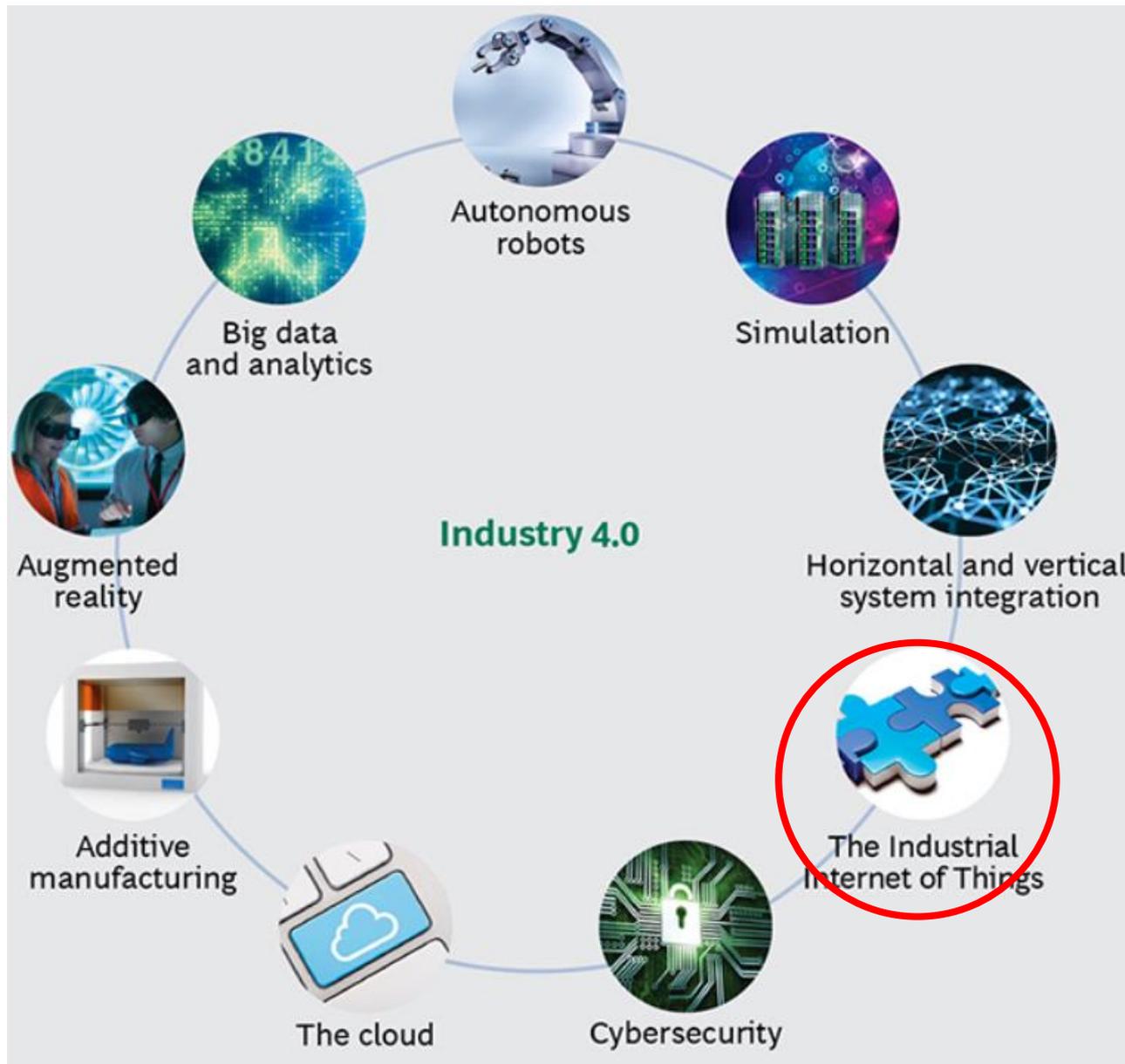


Communication and services



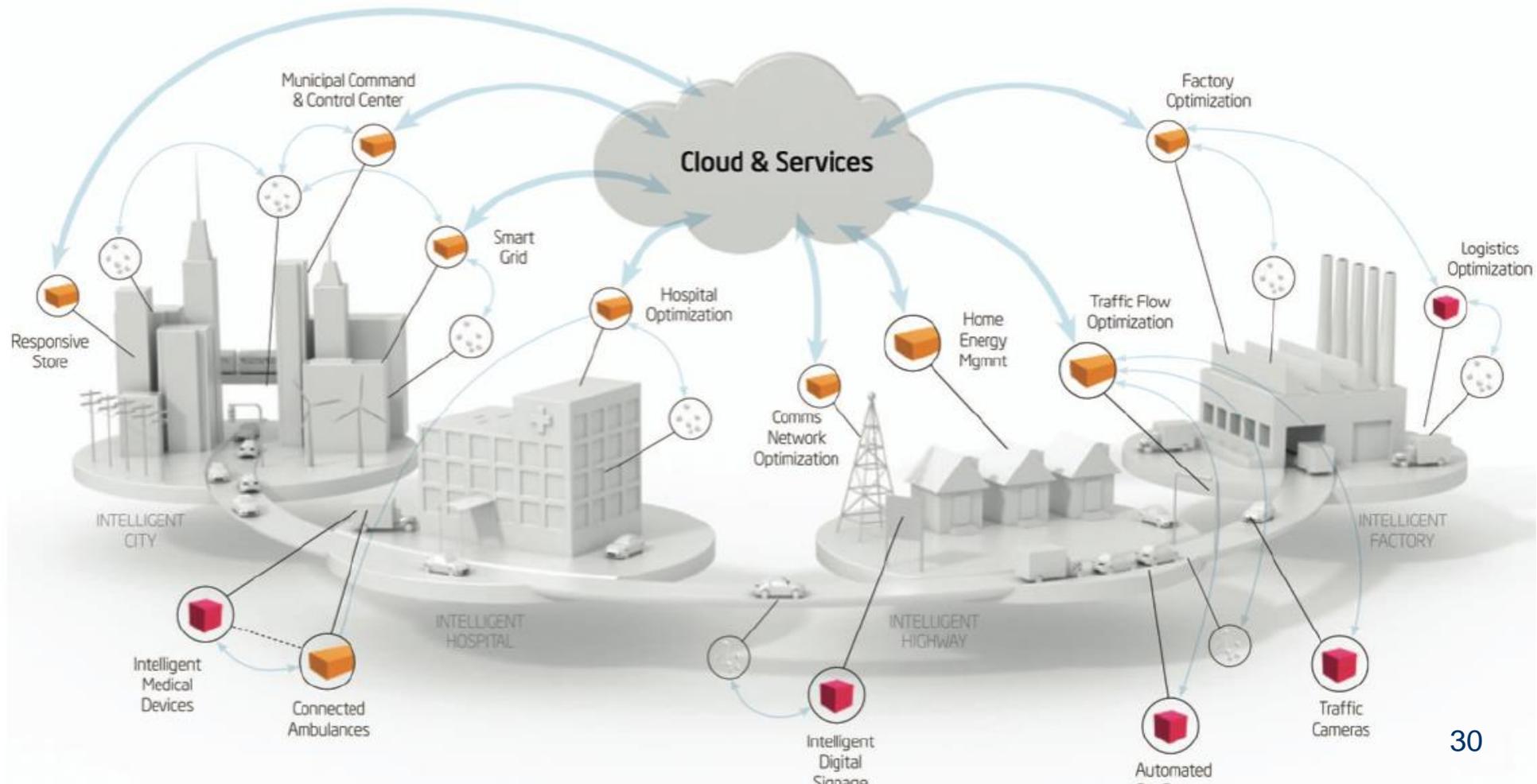
- Social Machines**
- Smart Products**
- Augmented Operators**
- Virtual Productions**
- Global Facilities**

Le technologie coinvolte



Internet of Things

- Indica le connessioni digitali tra gli oggetti (le "cose") che si rendono riconoscibili e acquisiscono intelligenza grazie al fatto di poter comunicare dati su se stessi e accedere ad informazioni aggregate da parte di altri



Smart Ventilation

Inbound Delivery ID: 145300415
Product Code: 23704B
Location: T023134
Volume Count: 2/20
Condition: OK

Product Code: 54970A
Location: T014425 correct
Real-time inventory count: 36
Condition: temperature OK, humidity OK

Heavy item
Handle with care

Warning: forklift ahead

Belt ID: 003B4
Status: gearbox requires
immediate maintenance
Action: appointment scheduled

Warning: hazardous and heavy items
Load center not achieved

Warning: pedestrian

Outbound Delivery Order ID: 477958B
Order Status: complete
Condition: OK

Smart Lighting



Internet of Things

- Le applicazioni dell'IoT, spaziano dalla domotica alla medicina, dal settore energy a quello del divertimento

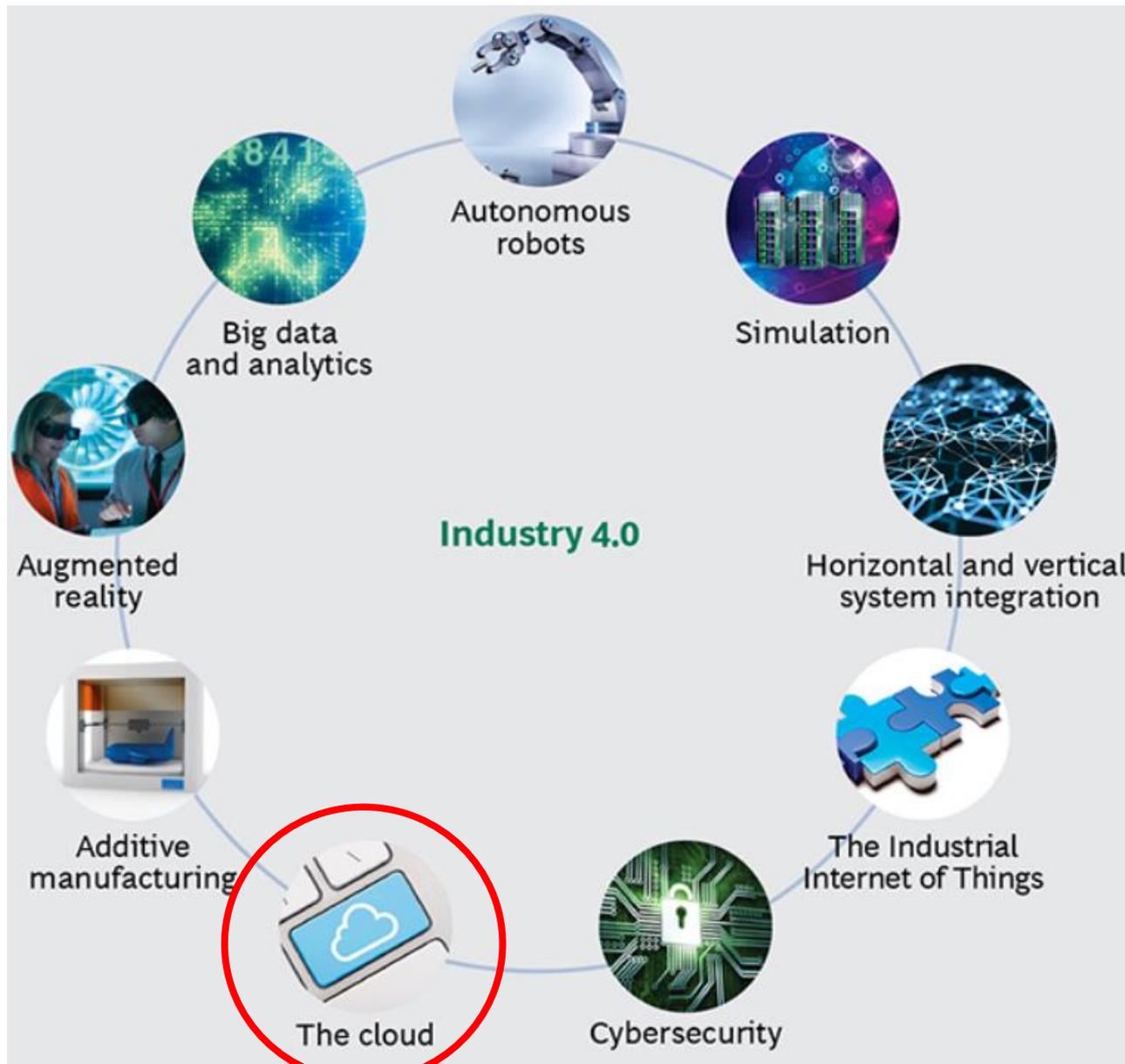




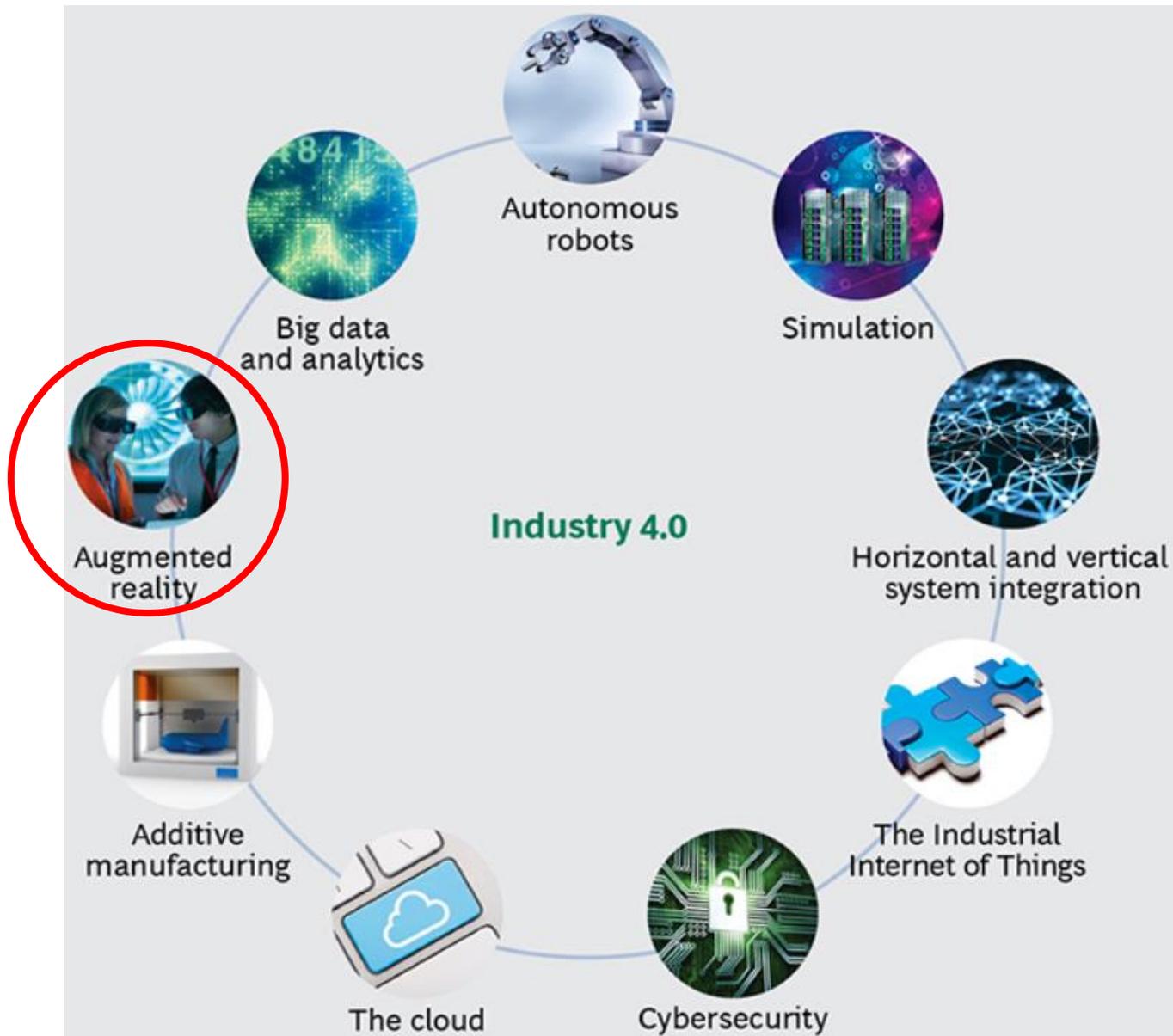
Un cambio di paradigma

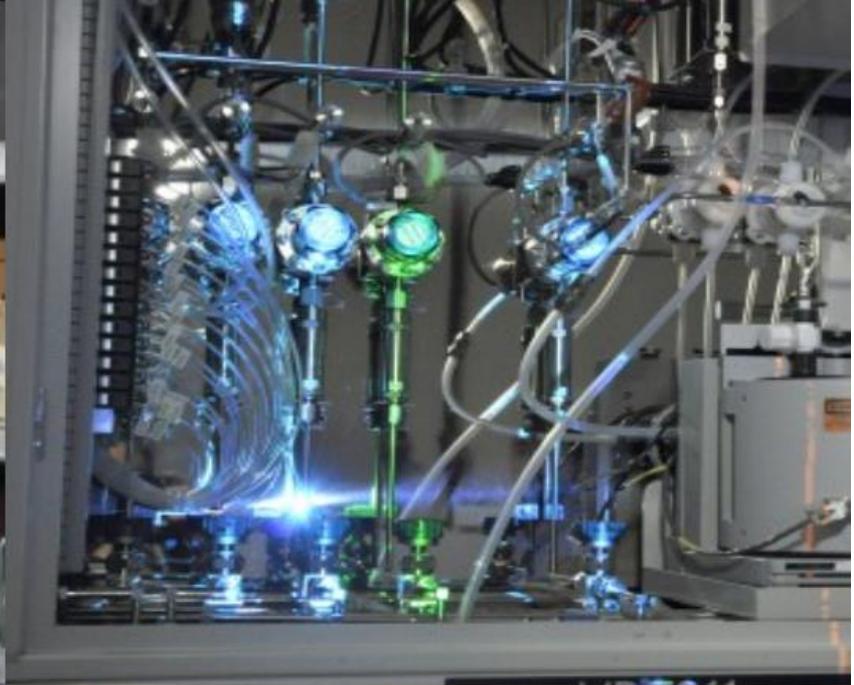
- ❑ Con l'industria 4.0 e l'IoT cambia completamente il modo in cui è organizzato il lavoro
 - ❑ [The Amazon Warehouse Robots](#)

Le technologie coinvolte



Le technologie coinvolte





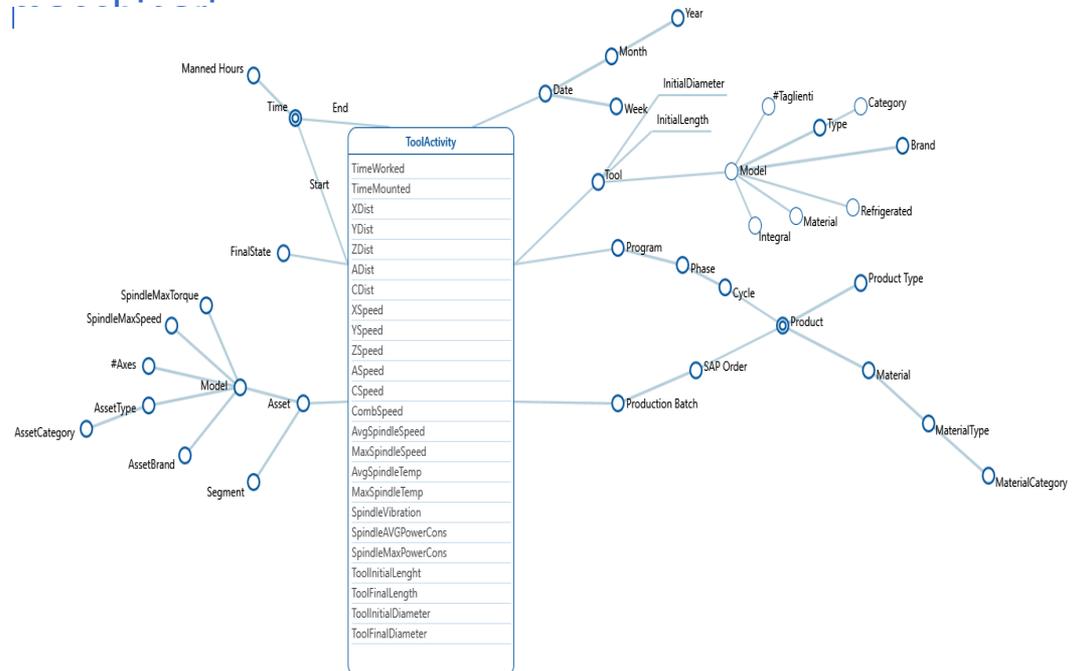
I sistemi MES

- ❑ **Manufacturing Execution Systems** - I MES permettono la gestione della fabbrica nel suo complesso - ricevono ordini dall'ERP, raccolgono informazioni dallo SCADA e forniscono informazioni aggiornate all'ERP
- ❑ Le principali funzionalità dei MES:
 - Assegnazione delle risorse e stato
 - Pianificazione delle operazioni
 - Spedizione della produzione
 - Gestione del lavoro
 - *Gestione della qualità*
 - Analisi delle prestazioni
 - Ottimizzazione del processo
 - Tracciamento del prodotto
 - Gestione della manutenzione
- ❑ I principali benefici dei MES:
 - Riduce il tempo del ciclo di produzione
 - Riduce i costi di set up
 - Elimina o riduce il tempo di inserimento dei dati
 - Migliora la qualità del prodotto
 - Migliora l'efficienza della produzione
 - Conferisce potere alle persone che operano nell'impianto

Industria 4.0 o Industria 0.4?

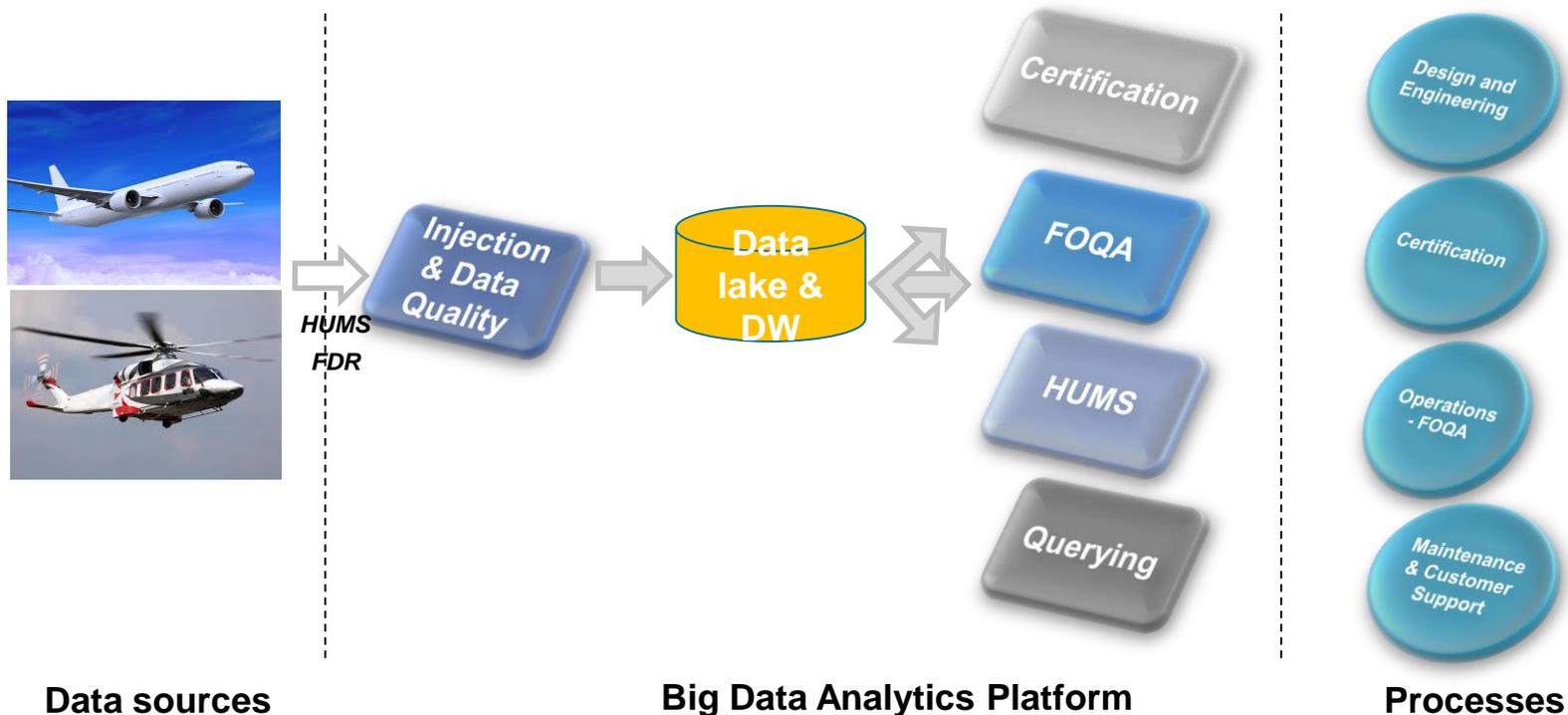
- ❑ Vi è ancora un'enorme distanza tra la forma mentis di un responsabile di fabbrica e di un analista dati
- ❑ Molti progetti ottengono budget se si fa riferimento ad applicazioni all'avanguardia (manutenzione predittiva) ma visto il livello di sofisticazione attuale dei sistemi di raccolta dati dagli impianti industriali si può portare valore a un'azienda anche con sistemi di Business Intelligence descrittiva

- Calcolo dell'OEE - Overall Equipment Effectiveness
- Analisi del funzionamento dei macchinari
- Analisi del consumo dei tool



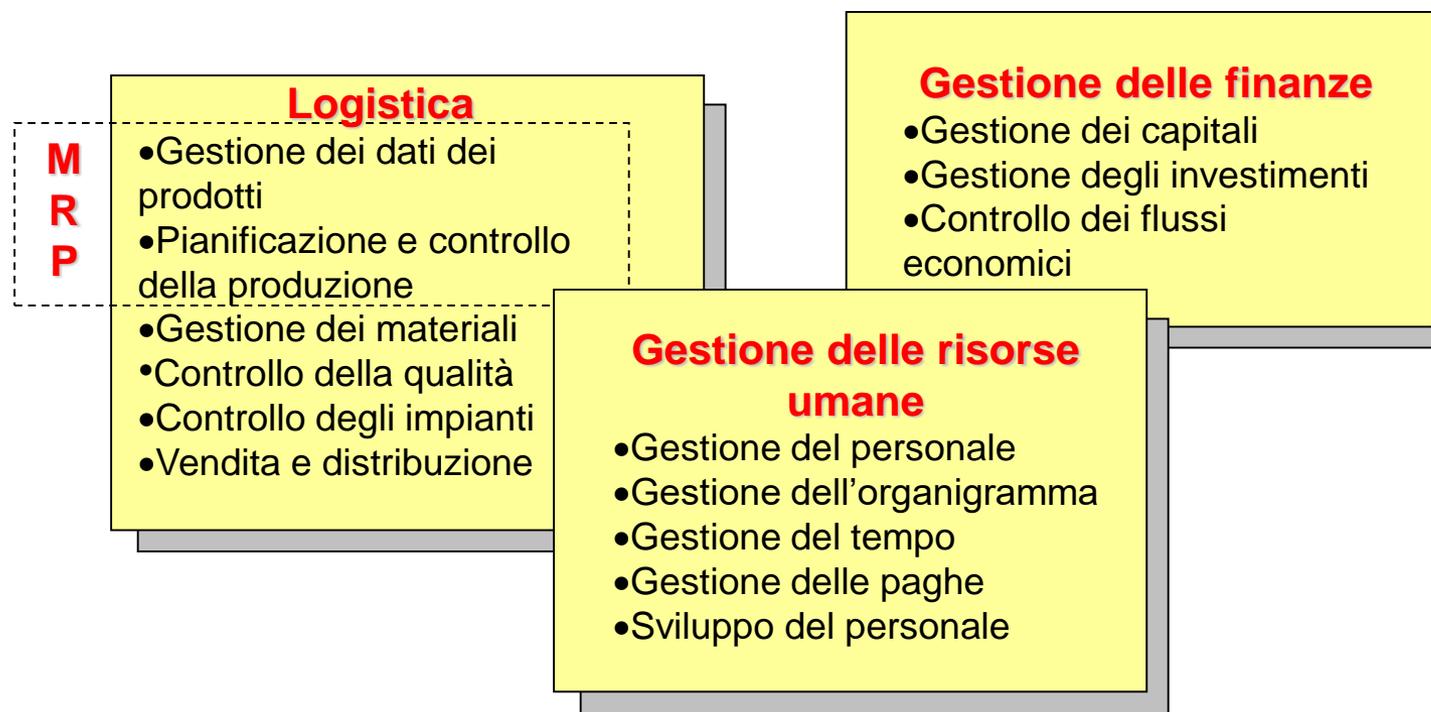
Industria 4.0 o Industria 0.4?

- Anche mercati tecnologicamente all'avanguardia propongono soluzioni di data analysis limitate



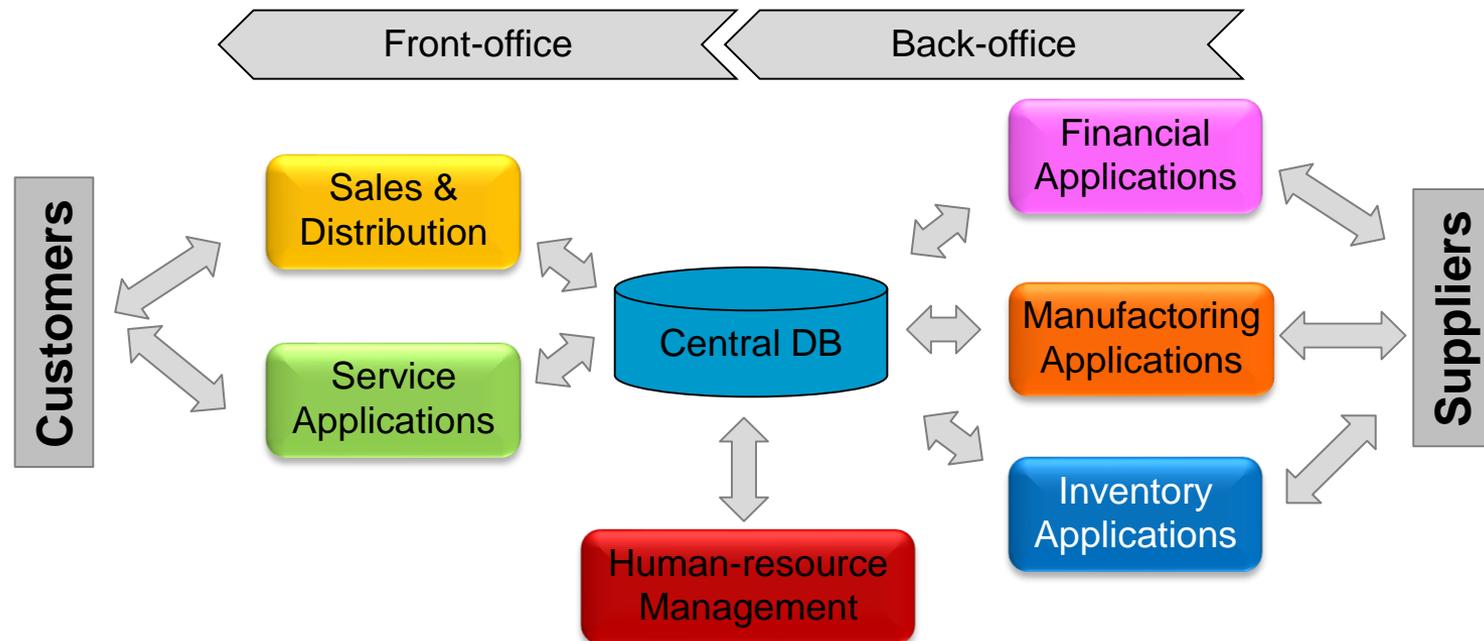
I sistemi ERP

- ❑ Il termine ERP (**Enterprise Resource Planning**) è stato coniato agli inizi degli anni '90 da Gartner Group per indicare una suite di moduli applicativi che supportano l'intera gamma dei processi aziendali
- ❑ I moduli possono essere sia orizzontali sia verticali



I sistemi ERP: definizioni

- ❑ “Enterprise resource planning (ERP) is the integrated management of business processes. ERP is a software that promises the seamless integration of all the information flowing through the company: financial, accounting, human resources, supply chain and customer information”(Davenport, 1998).
- ❑ “One database, one application and a unified interface across the entire enterprise”(Tadger, 1998).



I sistemi ERP allargati

- I moduli citati precedentemente rappresentano il *core* degli ERP a cui possono essere aggiunti ulteriori moduli
 - **PLM – Product Lifecycle Management:** di supporto alla gestione della documentazione tecnica del prodotto e dei relativi processi produttivi
 - **SCM – Supply Chain Management:** di supporto alla pianificazione e al controllo delle attività interaziendali
 - **CRM – Customer Relationship Management:** supporto all'interazione con il cliente
 - **E-procurement:** permettono la realizzazione di mercati elettronici interaziendali in cui le condizioni quadro e i fornitori sono definite dagli uffici acquisti, mentre sono i reparti utenti a seguire gli acquisti veri e propri abbattendo così costi e tempi.

- Il vantaggio dell'integrazione sta nella **circolarità dell'informazione**

- La suite ERP rispecchia una precisa concezione del sistema informativo che si basa sulle seguenti caratteristiche distintive:
 - **Unicità dell'informazione**
 - **Estensione e modularità funzionale**
 - **Prescrittività**

Il paradigma ERP: unicità dell'informazione

- Tutte le elaborazioni condividono uno e un solo valore per ogni informazione
- L'unicità dell'informazione è ottenuta utilizzando un'unica base di dati condivisa che offre i seguenti vantaggi:
 - **Sincronizzazione dei dati:** la sincronizzazione dei dati permette la sincronizzazione dei processi interdipendenti (es. l'arrivo di un materiale al magazzino aggiorna la situazione delle scorte, degli ordini ai fornitori e della contabilità)
 - **Assenza di ridondanza:** non sono più necessarie complesse procedure di aggiornamento dei dati presenti nelle diverse isole aziendali
 - **Tracciabilità degli aggiornamenti:** è sempre possibile individuare perché e chi ha modificato un certo valore
 - **Affidabilità dell'informazione aziendale:** provenendo da un'unica sorgente, non si rischia che i dati direzionali siano inconsistenti perdendo di conseguenza di credibilità (es. la quantità totale venduta registrata in contabilità differisce da quella registrata dalla divisione vendite)

... e quando manca l'unicità

- ❑ Il mancato pagamento di un cliente è registrato nel sistema contabile, ma fino alla sincronizzazione degli archivi il sistema commerciale continuerà ad accettare ordini dal cliente
- ❑ Le scorte di materie prime sono memorizzate, oltre che su quella del magazzino, anche sulla base di dati di programmazione. Per ogni materiale esisteranno quindi due giacenze inconsistenti
- ❑ I dati di vendita di una multinazionale sono registrati da sistemi locali eterogenei; il consolidamento dei dati richiede ogni volta un processo ad hoc e dura alcuni giorni

Il paradigma ERP: estensione e modularità

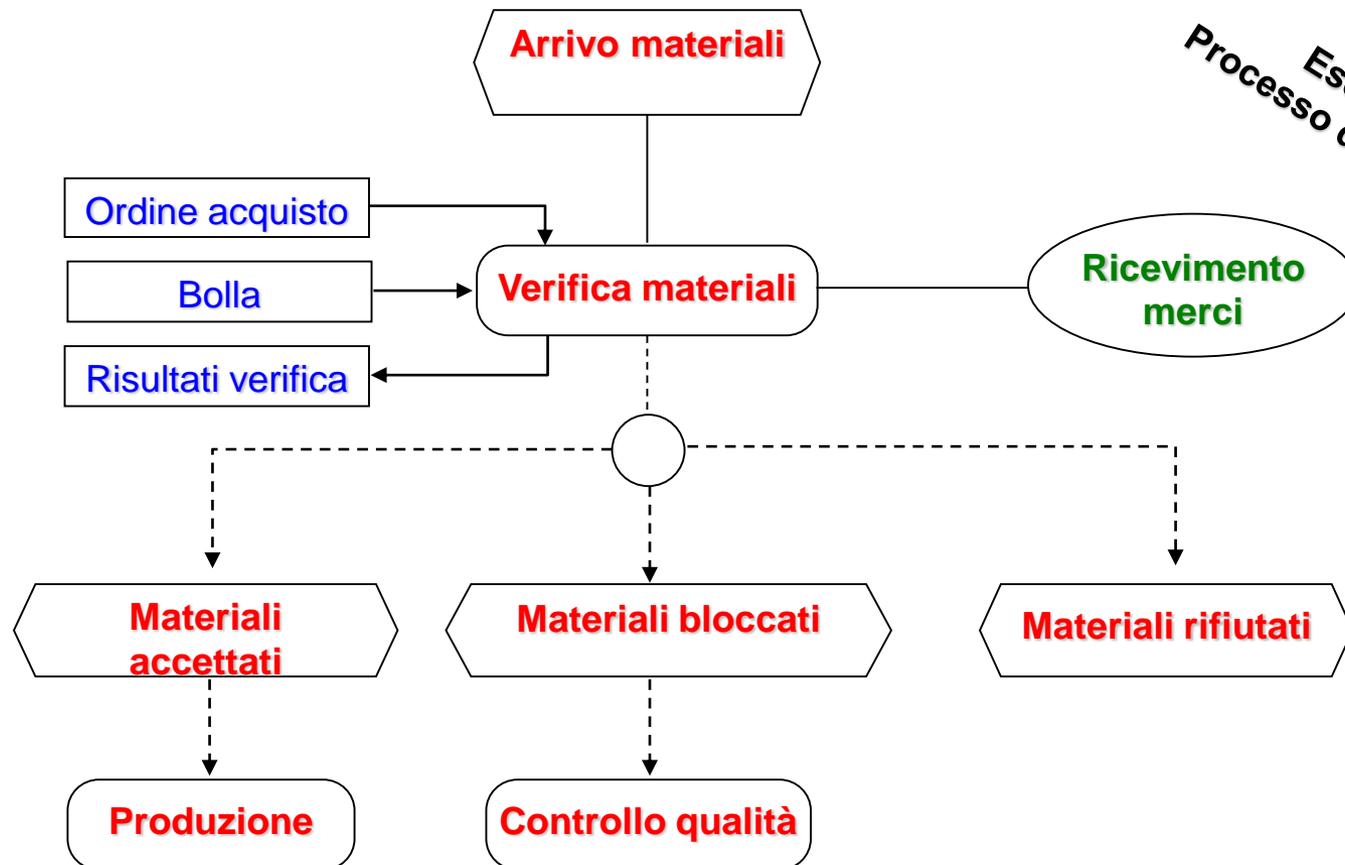
- L'ampiezza della copertura dei sistemi ERP fa sì che questi possano essere utilizzati come unica soluzione per il SI

- La modularità del sistema permette all'azienda di scegliere solo i moduli di interesse. Le strategie adottabili sono le seguenti:
 - **Incrementale:** si acquistano progressivamente i moduli che nella precedente configurazione del SI mancavano o erano realizzati mediante *sistemi legacy* inadeguati
 - **One stop shopping:** si predilige la linearità acquistando i moduli di un solo vendor, possibilmente in un'unica tranche
 - **Best of breed:** vengono utilizzati i moduli di diversi vendor che meglio si prestano alle esigenze dell'azienda o che vengono considerati i migliori

- Tipicamente...
 - **Azienda con funzioni core di nicchia:** si adotta un approccio best of breed per le funzioni core dell'azienda (privilegiando la specializzazione) e mentre si adotta un unico fornitore per le rimanenti (privilegiando il fattore costo e il livello di integrazione)
 - **Azienda con funzioni core generiche:** si adotta un unico fornitore che copra tutte le funzionalità possibili (privilegiando il costo e il livello di integrazione), mentre si adotta un approccio best of breed per le funzioni non coperte

Il paradigma ERP: prescrittività

- I sistemi ERP incorporano la logica del processo gestionale



Esempio: SAP R/3 –
Processo di approvvigionamento

Il paradigma ERP: prescrittività

- ❑ E' necessario far aderire i processi aziendali a quelli definiti nell'ERP.
- ❑ L'approccio a un progetto ERP è invertito rispetto a quanto avviene nella progettazione di un SI "su misura".

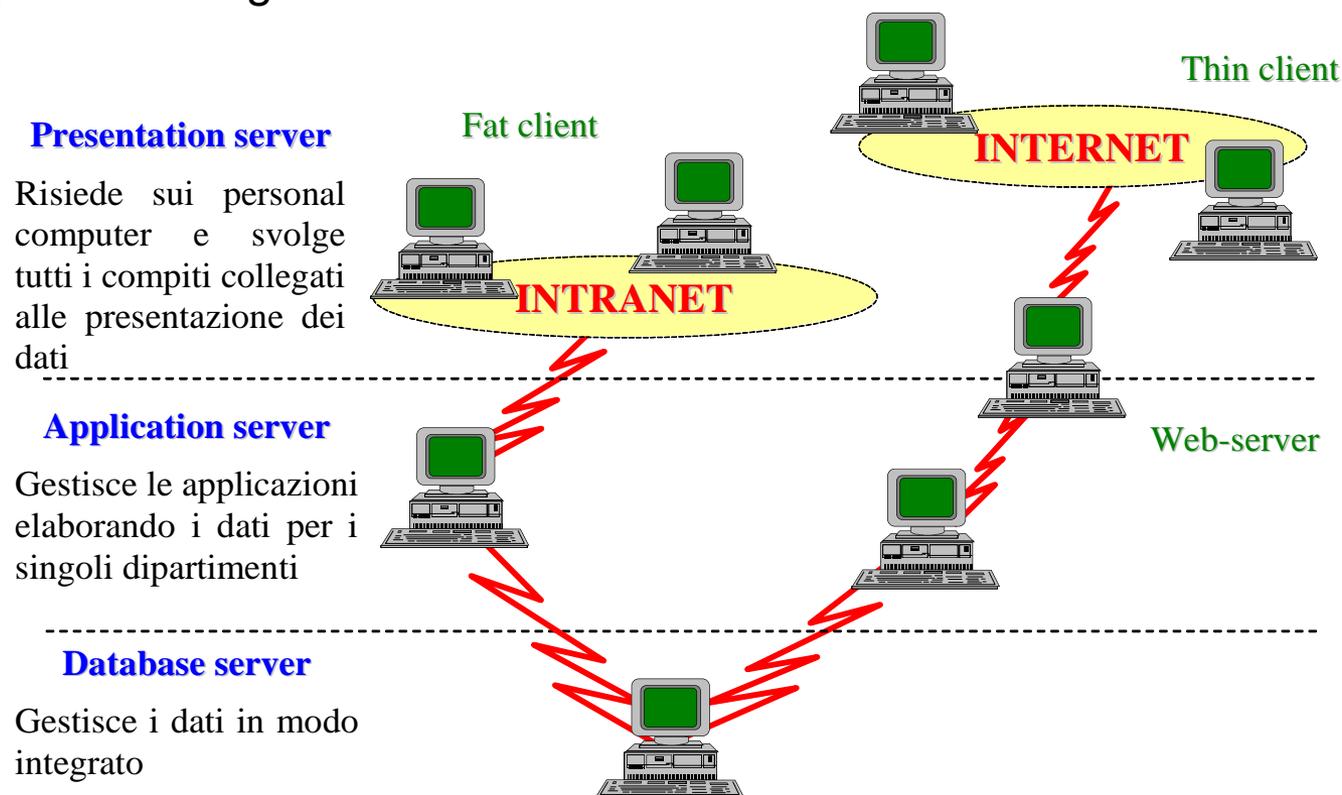
- ❑ L'impatto organizzativo può essere elevato, tuttavia
 - I processi ERP sono basati sulle best practices del settore
 - Garantiscono la correttezza e standardizzazione delle operazioni
 - Favorisce la razionalizzazione dei processi, facendo coincidere il progetto informatico ERP con un progetto di BPR (Business Process Reengineering)

- ❑ I sistemi ERP non devono tuttavia considerarsi oggetti immutabili, esistono ampi margini di personalizzazione, necessari a gestire il gap tra il modulo standard e le specificità delle aziende

- ❑ La figura del programmatore è sostituita da quella del **parametrizzatore**, che non scrive il software, ma agisce, con strumentazioni spesso sofisticate per parametrarlo secondo le esigenze dell'impresa.

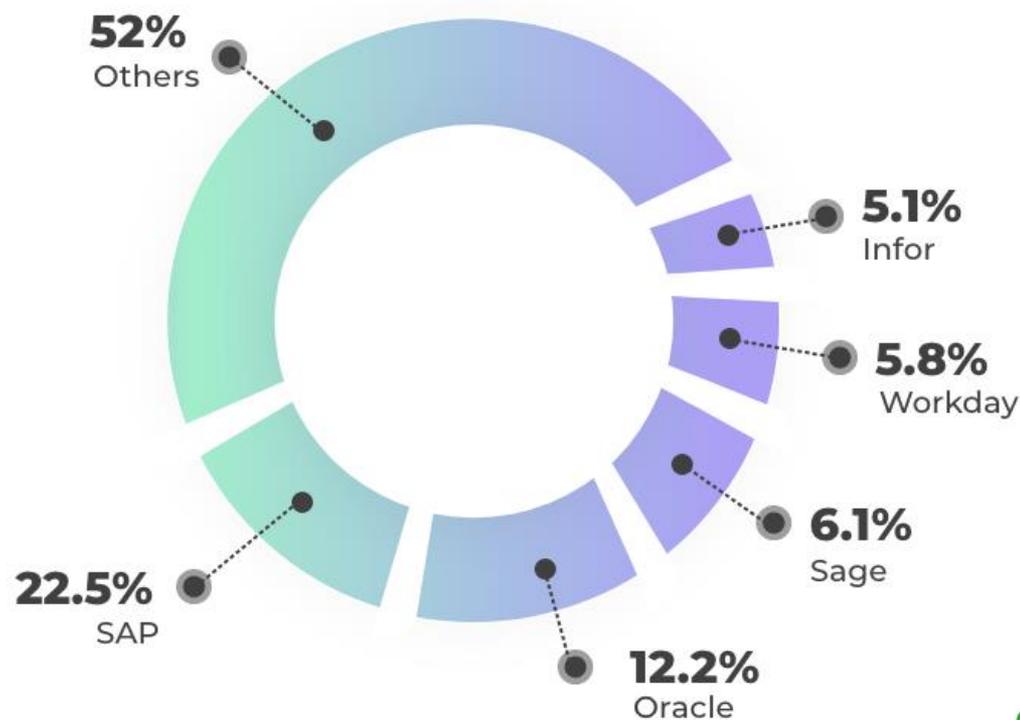
ERP: architettura

- Dal punto di vista tecnologico, i sistemi ERP si sono sviluppati su architetture client-server e si stanno evolvendo verso schemi thin-client web enabled per supportare la logica di rete



ERP: il mercato

2017 ERP Market Share



ERP nella piccola e media impresa

- ❑ La quota di mercato dei produttori visti in precedenza si riduce al 20-30%
- ❑ La mappa dei moduli del SI nella piccola e grande impresa coincide, tuttavia:
 - La capacità di spesa è limitata (si investe nell'IT circa l'1%) del fatturato
 - La complessità aziendale è ridotta
 - Flessibilità e rapidità di azione sono fattori più importanti della standardizzazione
- ❑ Unicità dell'informazione e modularità rimangono comunque caratteristiche fortemente positive dei SI e i produttori di software si stanno attrezzando per fornire soluzioni convenienti:
 - Moduli orizzontali semplificati
 - Versioni downsized dei package standard
 - Modalità di fruizione ASP (*Application Server Provider*): permette di pagare un canone di accesso piuttosto che di effettuare l'investimento per l'acquisto

I sistemi CRM

- ❑ Il termine CRM (***Customer Relationship Management***) indica il processo integrato e strutturato per la gestione della relazione con la clientela, il cui scopo è costruire relazioni personalizzate di lungo periodo, capaci di aumentare la soddisfazione del cliente e, conseguentemente, di aumentare il valore dell'impresa per il cliente e del cliente per l'impresa.

- ❑ Il cliente diventa il focus centrale della strategia commerciale.

- ❑ Le aziende telefoniche rappresentano il miglior esempio dell'approccio CRM
 - Telefono e SIM possono essere comprate via web
 - Il cliente può confezionare su misura la tariffa scegliendo in base ai servizi per lui più importanti
 - I call center sono attivi 24h al giorno

- ❑ L'approccio CRM non è possibile senza il supporto informatico

I sistemi CRM

- ❑ I sistemi CRM sono i moduli del SI che supportano le relazioni con il cliente e informatizzano i flussi di attività attraverso cui le richieste del cliente vengono servite
- ❑ Il ruolo dei sistemi CRM varia a secondo dei settori di attività ed è massimo nelle aziende con **relazioni frequenti** e **continue** nel tempo con una **clientela numerosa**, geograficamente distribuita, che interagisce attraverso diversi canali

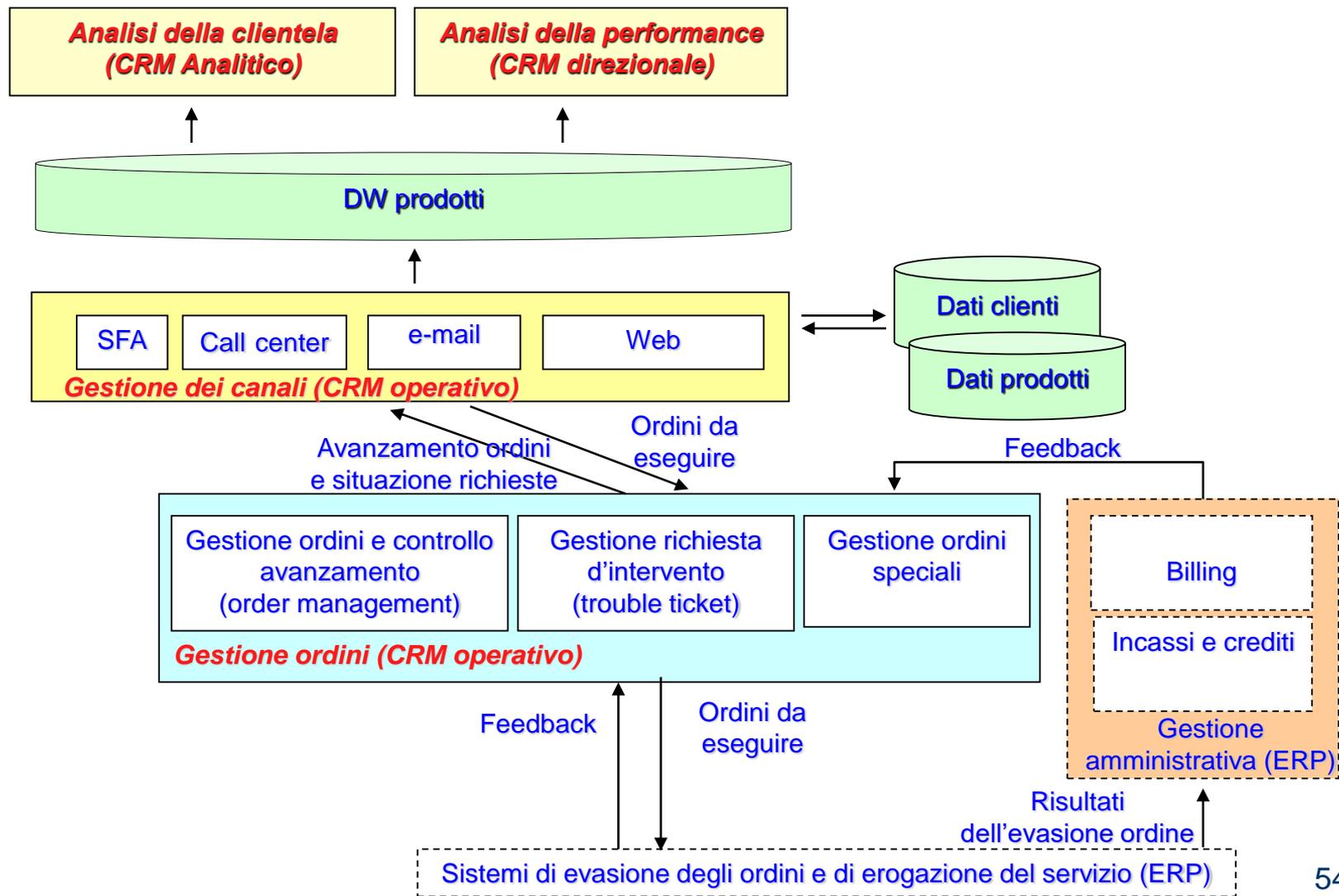
		Continuità e frequenza della relazione	
		Bassa	Alta
Numerosità della clientela	Alta	Assicurazioni Utilities Sanità Grande distribuzione Stato	Banche Compagnie telefoniche Poste
	Bassa	Commodities Beni di consumo durevole	Trasporti – Turismo Beni strumentali Farmaceutica

I sistemi CRM

- Esistono tre moduli principali in un sistema CRM
 - **CRM operativo:** informatizza i canali attraverso cui avvengono i contatti con il cliente: Presenza – Voce – Web - Corrispondenza
 - **CRM analitico:** informatizza l'analisi della clientela al fine di definire le politiche di promozione e di contatto
 - **CRM direzionale:** permette al management di valutare la performance dell'azienda verso il cliente

- Il CRM analitico supporta il settore commerciale e marketing nella pianificazione delle proprie attività. Il CRM direzionale supporta la dirigenza nel valutare l'efficienza del settore marketing e commerciale. Entrambi si basano su dati di sintesi memorizzati nel DW aziendale.

Architettura dei sistemi CRM



Il paradigma CRM

- Le caratteristiche che denotano un sistema CRM possono essere così riassunte:
 - **Multicanalità:** il cliente sceglie di volta in volta il canale di contatto più conveniente. Il servizio deve essere erogabile 24h.
 - **Completezza e unicità dei dati su prodotti e clienti:** per rendere possibile la multicanalità le informazioni sul cliente devono essere condivise dai diversi sistemi di contatto che utilizzeranno una base di dati comune.
 - **Catene di servizio:** le richieste sottoposte ai front-end generano una serie di attività complesse sui sistemi di back-end. L'efficienza del sistema CRM dipende quindi dalla capacità di integrare i servizi del SI.

I canali CRM: Presenza

- ❑ Il cliente interagisce direttamente con l'azienda.
- ❑ Il CRM dà supporto al venditore nel ciclo di individuazione del cliente, di contatto, di trattativa e di ordinazione vera e propria.
- ❑ Dato che l'automazione è indirizzata soprattutto al venditore si parla di applicazioni **Sales Force Automation (SFA)**.
- ❑ Questi sistemi nati negli anni '80 sono stati ampiamente utilizzati dai venditori di prodotti complessi (es. informatori medici, promotori finanziari). I venditori vengono dotati di un computer portatile che:
 - Permette di mettere a punto le offerte ai clienti
 - Contiene schede informative e dimostrazioni dei prodotti
 - Raccoglie gli ordini
 - Raccoglie informazioni sull'andamento delle visite ai clienti
 - I dati e le informazioni così raccolte vengono poi trasmesse al sistema centrale dell'azienda che provvede alla loro gestione.

I canali CRM: Voce e corrispondenza

- ❑ Il cliente interagisce via telefono con una rete di **operatori** assistiti dal sistema CRM, e di **sistemi automatici** integrati con gli apparati telefonici (call-center)

- ❑ La componente informatica

- Permette di smistare le chiamate in base al servizio richiesto
- Fornisce risposte e servizi in maniera automatica e con modalità self-service
- Rende trasparente la **multilocalizzazione** dei call-center
- Supporta gli operatori

per esempio in un call center di assistenza post-vendita, a fronte di una chiamata l'operatore legge sullo schermo i dati del clienti e registra su una scheda i dati della richiesta. Tale registrazione genera automaticamente gli ordini di lavoro che sono assegnati alle squadre che eseguiranno la manutenzione. L'operatore può inoltre visualizzare lo stato degli ordini di lavoro per quel cliente o le sue richieste precedenti

- ❑ Nel canale corrispondenza il cliente interagisce via e-mail con l'azienda in cui gli operatori smistano le lettere in entrata. L'azienda può inoltre utilizzare sistemi automatici di invio rendendo possibili campagne di marketing o servizi informazioni altrimenti irrealizzabili

I canali CRM: Web

- ❑ Il **canale web** (detto di *commercio elettronico*) è diventato il principale canale CRM:
 - Vendita self-service 24 ore su 24
 - Possibilità di personalizzazione per singolo utente
 - Evidenza al cliente dello stato degli ordini
 - Registrazione del percorso di navigazione del cliente (*click stream analysis*)
- ❑ I servizi web si classificano in:
 - **Business-to-Customer (B2C)**: punti di accesso per gli utenti finali fortemente orientati all'acquisto
 - **Business-to-Business (B2B)**: punti di accesso per le aziende partner maggiormente orientati ai servizi
- ❑ Oggi in Italia oltre l'80% dei siti di commercio elettronico sono di tipo B2B.
- ❑ Negli anni '90 i progetti CRM-web erano realizzati come sistemi custom si stanno oggi affermando **pacchetti web-enabled front-end** in cui è necessaria la sola fase di personalizzazione.

CRM: il mercato

CRM Software Spending by Vendor

Total Software Revenue Worldwide, 2018 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2018 Revenue	2018 Market Share (%)	2017 Revenue	2017 Market Share (%)
 Salesforce	9,420.5	19.5	7,648.1	18.3
 SAP	4,012.2	8.3	3,474.4	8.3
 ORACLE	2,669.0	5.5	2,492.9	6.0
 Adobe	2,454.8	5.1	2,017.2	4.8
 Microsoft	1,302.0	2.7	1,132.1	2.7
Others	28,371.7	58.8	24,962.0	59.9
Total	48,230.2	100.0	41,726.7	100.0

Source: Gartner (June 2019)