



Il Cliente

Fida S.p.A è costituita da tre sedi sul territorio nazionale: Milano, L'Aquila, Roma e basa la sua mission su due Line Of Business:

- Visual Technologies
- Defence, Space & Air Traffic Control.

Nel campo delle Visual Technologies, FIDA è leader del mercato per la fornitura di sistemi e soluzione per la videocomunicazione e il Digital Signage, oltre a fornire un servizio completo per la gestione dell'advertising tradizionale.

Sviluppa e realizza una gamma completa di monitor grafici a colori con tecnologia TFT-LCD per applicazioni speciali quali l'informazione al pubblico e videocomunicazione pubblicitaria, bacheche informative a messaggio variabile.

Il know-how nella meccanica di precisione permette a FIDA di realizzare monitor che integrano un design accattivante con le soluzioni tecnologiche più avanzate.

Per quanto concerne la LOB Defence Space & Air Traffic Control, i sistemi FIDA trovano applicazione nella realizzazione di postazioni di comando e controllo, postazioni radar, stazioni di ricestrasmissione satellitare e shelter logistici aviotrasportabili.

Esigenze

FIDA è costituita da tre sedi distinte sul territorio italiano, e ogni sede, prima dell'implementazione attuale, aveva una propria metodologia applicativa per l'emissione delle offerte.

L'esigenza era di introdurre in azienda nuove tecnologie a supporto della centralizzazione e della normalizzazione delle operazioni rivolte ai propri clienti.

FIDA ha scelto di dotarsi di strumenti informatici senza notevoli personalizzazioni applicative, per consentire al proprio parco utenti un veloce apprendimento delle potenzialità nelle versione standard e individuarne le potenzialità per le auspicabili estensioni.

Nel corso del 2008 è stata consolidata la prima fase del progetto, che ha permesso al cliente di avere un repository univoco per le offerte, un'anagrafica valida e centralizzata di lead, contatti e account, e la possibilità di accesso alle informazioni aggiornate.

Soluzione

La prima fase progettuale, che ha visto la collaborazione tra Brain Force e FIDA, ha permesso alla funzione gestionale delle strutture IT di raccogliere ed elaborare le esigenze dei diversi settori aziendali. FIDA ha visto un consolidamento dell'infrastruttura di rete aziendale, l'introduzione di Microsoft Dynamics CRM per la gestione di Clienti/Offerte e Servizi e l'introduzione di Windows SharePoint Services per la gestione documentale dedicata alla formulazione delle offerte stesse.

Nell'attuale fase progettuale i due prodotti vedono un'integrazione di alto livello, in cui gli utenti hanno la possibilità di passare dinamicamente da un ambiente operativo all'altro grazie a un semplice ma efficace meccanismo di collegamenti.

Gli utenti hanno piena evidenza dei due strumenti adottati, delle potenzialità Out Of The Box presenti e delle modalità di collaborazione fornite dalle due piattaforme applicative.

Benefici

Nella prima fase progettuale è stato definito un quadro di massima delle aspettative funzionali per la definizione di un sistema informativo completo e soprattutto integrato nelle sue componenti fondamentali.

La fase attuale ha comunque evidenziato oggettivi vantaggi nella gestione centralizzata delle informazioni rendendo disponibile un quadro aggiornato e attendibile delle attività sui propri clienti: grazie all'utilizzo delle funzionalità proprie di Microsoft Dynamics CRM sono infatti gestite tutte le fasi propedeutiche all'emissione delle offerte, dandone visibilità e controllo alle funzioni aziendali di monitoring.

La disponibilità di uno strumento di archiviazione documentale basato sull'utilizzo organico di Windows SharePoint Services ha permesso la condivisione delle informazioni tra i diversi settori aziendali per una più efficiente gestione del know how interno.

Il Partner

BRAIN FORCE

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics

BRAIN FORCE - Via A. Volta, 16 - 20093 Cologno Monzese (MI) - tel. 02.231621 - www.brainforce.it