

# Adotta modelli di business innovativi



Quanto rapidamente la tua azienda può lanciare un nuovo modello di business? È una domanda importante che può influire sulla valutazione di un'azienda. Secondo un [sondaggio di McKinsey & Company](#), i business che sono stati avviati negli ultimi cinque anni costituiscono il 12% dei ricavi delle loro aziende e il 21% del valore aziendale. In altre parole, ogni dollaro dei ricavi di un nuovo business ha generato quasi il doppio del valore rispetto a ogni dollaro dei ricavi dei business di base.

Le aziende che hanno investito in nuovi modelli di business hanno il doppio delle probabilità di raggiungere tassi di crescita superiori al 10% rispetto alla media di mercato. E continuano a superare i competitor anche in periodi economici incerti. A quanto pare avviare nuovi business è un'ottima idea.

Il numero di innovazioni è tanto grande quanto il numero di aziende e idee. Alcuni esempi di nuovi modelli di business includono:

- Creare un nuovo prodotto
- Fornire un nuovo servizio
- Aggiornare o riadattare un prodotto esistente
- Aggiungere servizi di abbonamento a un prodotto esistente, ad esempio, offrendo corsi di fitness con attrezzature sportive
- Espandersi in nuovi mercati
- Vendere attraverso nuovi canali
- Fare uno spin-off di un'azienda specializzata

Anche le aziende B2B, come ad esempio i produttori di aerei, stanno ricorrendo a nuovi modi di fare business. Invece di vendere motori a reazione, vi stanno integrando software, monitorando costantemente i motori tramite sensori Internet of Things (IoT) e programmando in anticipo la manutenzione, il tutto a fronte di una tariffa di abbonamento "as-a-service".



# Sfide per il lancio di nuovi modelli di business

Tuttavia, non è sempre facile lanciare un nuovo modello di business. Ecco alcune delle sfide da affrontare:

- Processi aziendali complessi che interessano tutte le applicazioni, come la quotazione in contante e la gestione degli abbonamenti
- Tecnologie disconnesse alle fondamenta
- Sistemi obsoleti

Per queste e altre ragioni, molte aziende hanno difficoltà a innovare. Difatti, McKinsey ha rilevato che [solo il 6% dei CEO è soddisfatto degli sforzi di innovazione della propria azienda](#). Uno dei motivi principali indicati nell'articolo è che "le aziende seguono troppo spesso un approccio tradizionale e basato su compartimenti stagni che crea punti ciechi, problemi di consegna e inefficienze. Tutti questi scenari hanno un impatto significativo sui ricavi, sulla redditività e sul ROI".



Essendo l'azienda ad aver provato per prima, oltre un secolo fa, la tecnologia per l'ufficio, Xerox voleva adottare nuovi modelli di business su larga scala. L'azienda ha creato un centro di incubazione per "imprese ad alto impatto che risolvono problemi del mondo reale su vasta scala", secondo Naresh Shanker, senior vice president e chief technology officer. Xerox non vuole essere rallentata dai sistemi IT legacy. Ha bisogno di velocità.

Per velocizzare i nuovi business, Xerox si affida a un set connesso di soluzioni Oracle Cloud, tra cui un negozio online, finance, contabilità, definizione del budget, pianificazione finanziaria e un'infrastruttura cloud integrata alla base di tutto. "Questo evita i problemi causati dal dover gestire troppi fornitori e piattaforme", afferma Sreedhar Vaidyanathan, vice president of digital transformation. "Le soluzioni Oracle semplificano il ritorno dei nuovi business alla nave madre e viceversa. È facile monitorare le prestazioni".

Ora, Xerox può avviare una nuova attività in poche settimane e può iniziare fin da subito le transazioni. "Non bisogna attendere per generare fatture e iniziare a raccogliere entrate, e siamo in grado di ridimensionare nella misura necessaria", afferma Vaidyanathan. "Possiamo replicare questo processo per qualsiasi nuova attività. Non dobbiamo implementare una piattaforma diversa ogni volta che ne lanciamo una".

[Scopri di più sulla storia di Xerox.](#)

# I nuovi modelli di business richiedono relazioni migliori con i clienti

---

Una volta, al momento della consegna di un prodotto finito le interazioni con i clienti terminavano. Ora la consegna è solo l'inizio di una relazione duratura. Il passaggio a nuovi modelli di business, quali product-as-a-service, pagamento in base al consumo e qualsiasi cosa come abbonamento, offre un modo migliore per prevedere i ricavi, generare la fidelizzazione dei clienti e fornire un flusso più costante di attività di assistenza post-vendita. Ma in un momento in cui le risorse sono limitate, come fai a essere sicuro che i tuoi investimenti nell'innovazione ripagheranno? .



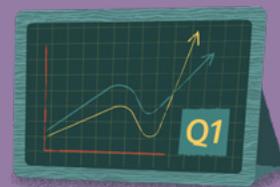
# Il valore di una piattaforma di innovazione unificata

Una volta, al momento della consegna di un prodotto finito le interazioni con i clienti terminavano. Ora la consegna è solo l'inizio di una relazione duratura. Il passaggio a nuovi modelli di business, quali product-as-a-service, pagamento in base al consumo e qualsiasi cosa come abbonamento, offre un modo migliore per prevedere i ricavi, generare la fidelizzazione dei clienti e fornire un flusso più costante di attività di assistenza post-vendita. Ma in un momento in cui le risorse sono limitate, come fai a essere sicuro che i tuoi investimenti nell'innovazione ripagheranno? .

Il valore di una piattaforma di innovazione unificata

Uno dei modi più efficaci per aumentare il ROI è quello di avere una piattaforma unificata che connette clienti, asset e dati. Prendi in considerazione l'idea di investire in applicazioni cloud connesse che supportano l'innovazione dei modelli di business e la collaborazione tra aziende, come:

- **Finance:**
  - Pianificazione e definizione del budget per modellare nuovi scenari e analizzare costi e redditività di nuovi prodotti, servizi o linee di business.
  - Strumenti di gestione dei costi per trasformare le spese in conto capitale (CapEx) in spese operative (OpEx), supportando il passaggio da asset fisici a asset digitali, come i modelli di abbonamento.
  - Strumenti di gestione dei progetti per monitorare lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi e fare in modo che i progetti rispettino il budget.
  - Strumenti di fatturazione e gestione dei ricavi per riconoscere e creare report sui ricavi ricorrenti annuali in conformità con gli standard di contabilità.
  - Gestione dei dati aziendali per controllare le modifiche apportate alla contabilità generale e ai piani dei conti.
  - Miglioramento della gestione e della mitigazione del rischio correlato alle nuove innovazioni

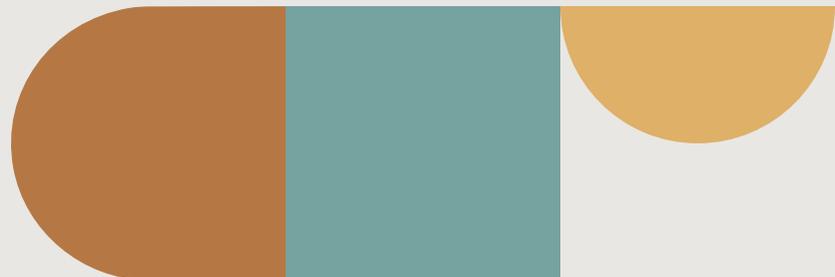


- **Customer experience (CX):**

- Funzionalità CX basate sul cloud, tra cui [gestione degli abbonamenti](#) e [configure, price, quote](#), per aiutare i team che generano ricavi a lanciare modelli di abbonamento, creare preventivi professionali per prodotti complessi, semplificare scenari complessi di provisioning e autorizzazione, fatturare in modo accurato i clienti in base all'uso e fornire strumenti self-service in modo che i clienti possano gestire i propri account online.

- **Supply chain**

- Gestione degli ordini nel cloud per ottimizzare le attività commerciali e l'evasione omnicanale, coordinare l'orchestrazione di ordini complessi ed evadere ordini misti che uniscono beni tangibili, abbonamenti e coperture di garanzia.
- Funzionalità di gestione degli ordini all'interno della gestione degli abbonamenti per aiutare a ridurre il numero di punti di integrazione tra le applicazioni e centralizzare le regole per orchestrare l'evasione degli ordini attraverso tutti i sistemi, inclusi abbonamenti, supply chain e finance.
- Soluzioni di product lifecycle management basate sul cloud per aiutare i team operativi a progettare e lanciare rapidamente nuovi prodotti e soluzioni IoT utili a migliorare i prodotti esistenti tramite la raccolta di dati dai dispositivi connessi.
- **Human resources:** human capital management cloud per aiutare i recruiter a assumere i talenti giusti per nuovi ruoli, come engineer o data scientist.
- Una piattaforma di innovazione unificata ti offre una visione completa del tuo business e ti aiuta a monetizzare in nuovi modi. Permette di creare una base solida e scalabile per lanciare nuovi business, incorporando feedback provenienti da clienti e asset connessi sul campo. La raccolta e l'analisi dei feedback provenienti da qualsiasi fonte è fondamentale per creare un ciclo di miglioramento continuo.



# In che modo Oracle può aiutarti

Una suite di applicazioni strettamente integrate semplifica lo spostamento dei dati da un sistema all'altro o anche da una consociata all'altra. [Oracle Fusion Cloud Applications](#) si basano su un modello di dati comune, pertanto la condivisione dei dati è impeccabile. È importante notare che, utilizzando le nostre applicazioni standardizzate, puoi sviluppare un processo rapido e ripetibile per il lancio di nuovi business. Fra le funzionalità trasversali di Oracle ci sono:

- **Pianificazione degli scenari:** Simula differenti scenari per vedere in che modo il nuovo business proposto impatterà risorse, budget, ricavi e così via.
- **Gestione dei costi e della redditività:** Analizza nuovi prodotti e servizi per la redditività e il ROI.
- **Gestione del progetto:** Monitora lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi, individua e assegna le giuste risorse al progetto e fai in modo che questo rispetti il budget.
- **Configure, price, quote:** Configura e assegna rapidamente prezzi a prodotti complessi.
- **Gestione degli abbonamenti:** Avvia, gestisci e ottimizza le attività di abbonamento e rinnovo garantendo una fatturazione accurata.
- **Gestione degli ordini:** Orchestra ed evadi ordini complessi per accelerare il time-to-market di nuovi modelli di business, come quelli omnicanale, direct-to-consumer e basati su abbonamenti.
- **Product lifecycle management:** Raccogli le idee dei dipendenti, sviluppa e commercializza il prodotto/servizio, configuralo per la vendita e individua gli aspetti potenzialmente migliorabili.
- **Human capital management:** Assumi i talenti giusti per ruoli di innovazione continua (sviluppatori, ingegneri, project manager, finance manager, ecc.)
- **Gestione dei dati aziendali:** Gestisci le modifiche apportate ai registri e ai piani dei conti nei vari sistemi.
- **Analytics:** Metti insieme i dati di tutte le nostre applicazioni per rispondere a domande chiave sulle prestazioni aziendali.
- **IoT:** Raccogli dati dai dispositivi connessi per migliorare i prodotti esistenti.
- **Oracle Cloud Infrastructure:** include il nostro Autonomous Database e i nostri strumenti di integrazione, sviluppo, computazione, storage, sicurezza e molto altro ancora.

## Per iniziare

---

Con Oracle Cloud Applications e Oracle Cloud Infrastructure, ottieni una piattaforma comune per l'innovazione di tutti i tuoi team, tutte le linee di business e tutte le entità. I team finance, HR, e quelli che generano ricavi (vendite, prodotti e marketing) e i leader della supply chain possono collaborare per avviare rapidamente nuovi business, lanciando nuovi prodotti e servizi che portano a relazioni durature con i clienti e ai ricavi ricorrenti che ne derivano.

Per saperne di più su come Oracle Fusion Analytics può aiutarti a innovare e competere, visita [il nostro sito web](#).

Vuoi saperne di più? [Contattaci](#).

**Richiedi una demo live**



Copyright © 2023 Oracle, Java, MySQL e NetSuite sono marchi registrati di Oracle e/o delle relative consociate. Altri nomi possono essere marchi registrati dei rispettivi proprietari. Il presente documento è fornito solo a scopo informativo e i suoi contenuti sono soggetti a modifiche senza preavviso. Non si garantisce che questo documento sia privo di errori, né soggetto ad altre garanzie o condizioni, espresse oralmente o implicite nella legge, comprese garanzie e condizioni implicite di commerciabilità o idoneità per uno scopo particolare. In particolare, Oracle declina ogni responsabilità nei confronti del presente documento che non determina, direttamente o indirettamente, nessun obbligo contrattuale. Il presente documento non può essere riprodotto o trasmesso in alcuna forma o con alcun mezzo, elettronico o meccanico, per alcuno scopo, senza previa autorizzazione scritta da parte di Oracle.

