



Workbook

Assumi il controllo dei dati dei tuoi fornitori: guida all'adozione strategica in 5 fasi

Il tuo playbook per creare un ecosistema di fornitori affidabili e ottenere un vantaggio strategico

Sommario

Executive summary	3
Comprendere le sfide nella gestione dei fornitori	4
Passaggio 1: Definisci la strategia, stabilisci gli obiettivi aziendali e componi il tuo team	5
Passaggio 2: Scegli il progetto pilota, pianifica la roadmap e gestisci le modifiche	7
Passaggio 3: Esegui il progetto pilota e promuovi l'adozione	10
Passaggio 4: Misura il successo, ottimizza e scala	12
Passaggio 5: Crea un business case e un supporto sicuro degli executive	15
Congratulazioni!	17
Chi siamo	18

Executive summary

I dati dei fornitori svolgono un ruolo decisivo nella costruzione della resilienza della supply chain e nell'incremento dell'efficienza operativa. Troppo spesso, dati sparsi e procedure manuali rallentano l'onboarding dei fornitori, ostacolano la visibilità dei rischi e l'impegno nell'ambito della conformità.

La soluzione **Intelligent Data Management Cloud™ (IDMC) di Informatica** consolida la gestione dei dati su un'unica piattaforma integrata, offrendo una visione completa e affidabile a 360° dei tuoi fornitori, che garantisce informazioni utili e decisioni più rapide.

Questa guida illustra in modo chiaro e pratico come adottare una visione unificata, concentrandosi su risultati misurabili, collaborazione tra più team e crescita scalabile. Consente di creare un ecosistema di fornitori basato sui dati che mitiga i rischi, migliora la conformità e riduce i costi.

Accelera oggi stesso la trasformazione dei dati dei tuoi fornitori. Allinea la tua strategia alle best practice del settore e sfrutta l'expertise di Informatica per accelerare l'adozione e generare valore aziendale.



Comprendere le sfide nella gestione dei fornitori

Per prima cosa, cerchiamo di capire cosa non sta andando come previsto. Molte organizzazioni faticano a gestire i dati frammentati dei fornitori che causano lacune significative, nonostante la gestione dei fornitori sia fondamentale per il successo. Le informazioni sui fornitori sono spesso confinate in sistemi scollegati, causando incoerenza dei dati e scarsa qualità. Questa frammentazione non solo complica la valutazione dei rischi, ma nasconde pericolose dipendenze eccessive da singoli fornitori o aree geografiche. Inoltre, senza una chiara visibilità sul paese di origine, le organizzazioni non sono in grado di gestire in modo proattivo la potenziale volatilità dei costi, causata dai cambiamenti dei dazi e delle politiche commerciali, che influenza direttamente la redditività.

I processi manuali per la gestione dei dati dei fornitori peggiorano solo il problema. Flussi di lavoro lenti, inefficienti e soggetti a errori umani possono comportare costi non previsti, sanzioni normative e interruzioni operative. Dal momento che le aziende faticano ad adattarsi a improvvisi cambiamenti del mercato e a garantire la conformità, le conseguenze diventano sempre più gravi.

I dati più recenti del settore mettono in evidenza una realtà sconcertante.

- Una percentuale inferiore all'8 % delle aziende ritiene di avere il pieno controllo sui rischi legati alla propria supply chain, e molte registrano perdite superiori alle aspettative.¹
- L'86 % delle organizzazioni ha indicato il miglioramento delle informazioni e degli strumenti di gestione dei rischi interni come la sfida principale della supply chain nel 2025.¹
- Anche le pressioni sui costi incidono pesantemente. Il 64 % delle aziende segnala un aumento dei costi a causa dei dazi come principale preoccupazione, mentre il 45 % evidenzia interruzioni dirette nella supply chain.²

La problematica della visibilità persiste. L'instabilità geopolitica e le pressioni economiche continuano a gravare sui team operativi, rendendo più difficile costruire supply chain resilienti e reattive.

Comprendere queste sfide è il primo passo verso la pianificazione di una strategia di gestione dei fornitori più solida e agile. Riconoscendo i limiti dei silos di dati e dei flussi di lavoro manuali, è possibile prendere decisioni informate e sfruttare le moderne soluzioni di gestione dei dati basate sull'IA per ridurre i rischi, incrementare la conformità e promuovere l'agilità operativa.



Consulta il **Solution brief per la supply chain** e la **Guida per i CIO** di Informatica per comprendere in che modo queste informazioni consentono strategie attuabili.

¹ WTW Global Supply Chain Risk Report 2025

² ICC Pulse Survey 2025

Passaggio 1: Definisci la strategia, stabilisci gli obiettivi aziendali e componi il tuo team

Determina la direzione del progetto di adozione della gestione dei fornitori con una strategia solida. Inizia chiarendo le tue priorità principali. Vuoi concentrarti sulla riduzione dei tempi di onboarding dei fornitori, sul consolidamento della conformità o sul perseguimento di obiettivi più strategici? Ad esempio, stai valutando la possibilità di diversificare la base di approvvigionamento per incrementare la resilienza e mitigare gli impatti sui dazi per proteggere i margini?

- Traduci i tuoi obiettivi in indicatori misurabili, come la riduzione dei tempi di ciclo, la percentuale di pulizia dei dati o i traguardi di conformità. In questo modo puoi classificare le iniziative come fondamentali (pulizia e integrazione dei dati), trasformative (automazione dei flussi di lavoro) oppure orientate alla conformità (garanzia di rispetto normativo).
- Altrettanto importante è comporre il team adatto. Coinvolgi gli stakeholder di approvvigionamento, IT, conformità, finanza, governance dei dati e gli specialisti di IA con competenze in agent engineering e data science. Definisci ruoli chiari per i membri del team responsabili di proprietà dei dati, gestione e governance dell'IA, per garantire una distribuzione efficace delle responsabilità.
- Considera l'inclusione di AI Agent autonomi come iniziativa di trasformazione principale nella tua roadmap strategica. Questi agenti possono automatizzare complessi flussi di lavoro di gestione dei fornitori e migliorare la valutazione dei rischi monitorando continuamente i dati dei fornitori e i fattori esterni. Consentono inoltre di prendere decisioni proattive con un intervento umano minimo.
- Crea un framework di governance con responsabilità definite e comunicazione aperta.
- Pianifica il coinvolgimento regolare degli stakeholder.



Assumi il controllo dei dati dei tuoi fornitori: guida all'adozione strategica in 5 fasi

Utilizza la tabella di autovalutazione riportata di seguito per verificare la preparazione del tuo programma e identificare le aree che necessitano di attenzione. In questo modo potrai individuare i potenziali rischi in anticipo e affinare l'approccio al lancio.

Autovalutazione: Strategia e preparazione del team

Istruzioni: Per ciascuna area, rispondi sinceramente alla domanda in base allo stato attuale del programma. Utilizza la scala di punteggio riportata di seguito per valutare la tua preparazione. In questo modo potrai identificare i punti di forza e le aree che richiedono attenzione prima di lanciare il tuo programma di adozione.

Area	Domanda guida	Punteggio (0-3)	Note/azioni (opzionale)
Classificazione delle iniziative	Le tue iniziative hanno definizioni chiare, priorità assegnate e sono allineate agli obiettivi aziendali?	0 = Non avviata 1 = In pianificazione 2 = Parzialmente completata 3 = Completamente implementata	<i>Esempio: Elenca le iniziative e i loro livelli di priorità</i> Note:
Allineamento ai KPI	Hai stabilito KPI aziendali pertinenti e misurabili per monitorare il successo?	0 = Nessun KPI 1 = KPI definiti, ma non misurabili 2 = KPI definiti e parzialmente misurati 3 = KPI completamente definiti	<i>Esempio: Definisci I KPI come la riduzione del tempo di onboarding</i> Note:
Definizione delle priorità	L'allocazione delle risorse è incentrata su iniziative con il maggiore impatto aziendale?	0 = Nessuna assegnazione di priorità 1 = Assegnazione di priorità iniziali 2 = Assegnazione di priorità parziali 3 = Assegnazione di priorità e allineamento completi	<i>Esempio: Alloca le risorse in base al ROI previsto</i> Note:
Composizione del team	Tutti i principali stakeholder, aziendali e IT, hanno ruoli assegnati e sono attivamente coinvolti?	0 = Nessun team assegnato 1 = Identificazione parziale del team 2 = Team assegnato, ma con coinvolgimento limitato 3 = Team completo coinvolto con ruoli chiari	<i>Esempio: Conferma l'elenco degli stakeholder e il programma di coinvolgimento</i> Note:
Pianificazione della comunicazione	Esiste un piano di comunicazione chiaro e personalizzato per tenere informati e coinvolti tutti i team?	0 = Nessun piano 1 = Bozza di piano 2 = Piano parzialmente eseguito 3 = Piano completo seguito attivamente	<i>Esempio: Pianifica aggiornamenti regolari e sessioni di feedback</i> Note:

Passaggio 2: Scegli il progetto pilota, pianifica la roadmap e gestisci le modifiche

La scelta del progetto pilota giusto è una decisione fondamentale che può determinare la traiettoria dell'intera iniziativa di gestione dei fornitori. Un progetto pilota di successo genera slancio, dimostra valore e crea sostenitori interni.

Concentrati su progetti con una solida sponsorizzazione degli executive, un chiaro obiettivo aziendale e un ambito gestibile in grado di fornire risultati misurabili in tempi rapidi. Buoni candidati per un progetto pilota spesso includono processi caratterizzati da lavoro manuale, come l'onboarding dei fornitori o la verifica della conformità, in cui è possibile quantificare facilmente i miglioramenti.

Un modo strategico per considerare i potenziali progetti pilota consiste nel valutarli in base a criteri chiave. In questo modo, potrai scegliere un progetto con le più alte probabilità di successo e di impatto.



Assumi il controllo dei dati dei tuoi fornitori: guida all'adozione strategica in 5 fasi

Scheda di valutazione del progetto pilota semplice

Istruzioni: Per ogni domanda riportata di seguito, valuta il tuo progetto pilota su una scala da 1 a 5, dove 1 indica "Non ancora pronto/debole" e 5 "Completamente pronto/solido". Aggiungi i punteggi per ottenere il totale. Maggiore è il totale, migliore è il candidato al progetto pilota.

Area di valutazione	Domanda guida	Punteggio (1-5)			
Supporto della leadership	I dirigenti più importanti sostengono e sponsorizzano attivamente questo progetto?	1	2	3	4
Vantaggio aziendale definito	Questo progetto migliorerà significativamente le operazioni o ridurrà i rischi?	1	2	3	4
Disponibilità dei dati	I dati dei fornitori necessari sono disponibili e affidabili?	1	2	3	4
Misurabilità dell'impatto	Possiamo misurare risultati chiari in un breve lasso di tempo?	1	2	3	4
Fattibilità dell'ambito	L'ambito del progetto è realistico, considerando tempistiche e risorse?	1	2	3	4
Compatibilità con l'IA agentica	Il progetto pilota consente agli AI Agent autonomi di collaborare e prendere decisioni all'interno della gestione dei fornitori?	1	2	3	4
Punteggio totale:					

Crea la tua roadmap per l'adozione in fasi

Una roadmap a fasi suddivide una trasformazione di ampia portata in step gestibili, consentendo alla tua organizzazione di sviluppare le proprie capacità in modo progressivo. Questo approccio riduce al minimo i rischi e aiuta i team ad adattarsi in modo più agevole.

1. Le basi: Stabilisci un'unica fonte attendibile

La prima fase si concentra sulla centralizzazione e sulla pulizia dei dati principali dei fornitori. Utilizzando gli strumenti basati sull'IA nell'Intelligent Data Management Cloud (IDMC) di Informatica, puoi automatizzare il processo di identificazione dei duplicati, standardizzazione dei formati e correzione delle imprecisioni tra sistemi diversi. L'obiettivo è creare un record master affidabile per ogni fornitore, che funge da base per tutti i futuri miglioramenti.

2. Arricchimento e governance: Aggiungi contesto e controllo

Una volta ottenuta una base dati pulita, puoi iniziare ad arricchirla con livelli aggiuntivi. Ciò include l'integrazione di dati di terze parti per lo screening dei rischi, la verifica della conformità e le performance ambientali, sociali e di governance (ESG). Inoltre, definisci policy di governance dei dati, flussi di lavoro di gestione e framework di attendibilità dei dati essenziali per supportare prestazioni affidabili degli AI Agent autonomi che operano su vasta scala.

3. Automazione e scalabilità: Promuovi efficienza e insight

Grazie a profili di fornitori affidabili e completi, è possibile automatizzare i processi aziendali chiave. Progetta la tua automazione seguendo i principi dell'IA agentica, consentendo a più agenti autonomi di collaborare, comunicare tramite standard aperti (ad esempio, Model Context Protocol) e prendere decisioni in tempo reale. Integra funzionalità di orchestrazione degli agenti e monitoraggio continuo nella tua roadmap fin dall'inizio per garantire trasparenza, governance e scalabilità.

In pratica

⚠️ La sfida

Una società globale di beni di consumo ha dovuto affrontare notevoli ritardi e rischi operativi a causa della frammentazione dei dati dei fornitori gestiti in molteplici sistemi ERP e fogli di calcolo. L'onboarding dei fornitori consisteva in una procedura manuale e richiedeva diverse settimane, mentre la visibilità su rischi e conformità era limitata, esponendo l'azienda a potenziali interruzioni della supply chain e a sanzioni normative.

💡 Soluzione

Per affrontare queste sfide, l'azienda ha lanciato un progetto pilota basato su Supplier 360 di Informatica all'interno dell'IDMC. Il progetto pilota ha adottato un approccio basato su una roadmap a fasi:

- **Unificazione e pulizia.** Abbiamo consolidato e ripulito i record dei fornitori provenienti da sistemi eterogenei utilizzando le funzionalità di gestione dei dati master di Supplier 360, per creare un profilo unificato e affidabile dei fornitori.
- **Arricchimento e governance.** Abbiamo integrato dati di terze parti per lo screening automatizzato dei rischi e della conformità e consolidato flussi di lavoro di gestione per garantire la qualità dei dati continua e la conformità alle normative.
- **Automazione e scalabilità.** Abbiamo automatizzato il consolidamento dei dati dei fornitori e i processi di monitoraggio dei rischi, per una maggiore efficienza operativa e un'identificazione proattiva dei rischi per la supply chain.

✅ Risultati

Nell'arco di tre mesi, il progetto pilota ha consentito una riduzione del 75 % dei tempi di onboarding dei fornitori e ha migliorato significativamente la visibilità dei rischi. I controlli automatici sulla qualità dei dati hanno ridotto al minimo gli errori, garantendo la conformità agli standard di settore. Il progetto pilota ha generato una solida sponsorizzazione degli executive e un allineamento interfunzionale, aprendo la strada a un'implementazione di successo a livello aziendale.

Passaggio 3: Esegui il progetto pilota e promuovi l'adozione

La fase pilota è il momento in cui la strategia incontra la realtà. Il successo dipende non solo dalla tecnologia, ma anche dal modo in cui i team utilizzano i nuovi strumenti. Questa è la tua occasione per dimostrare valore reale, rafforzare la sicurezza e creare sostenitori per un'implementazione più ampia.

Best practice



Offri strumenti e coinvolgimento al team

Un'adozione efficace richiede un'abilitazione mirata. Fornisci formazione specifica per i ruoli di gestione dei dati, team di approvvigionamento ed executive, affinché ciascun gruppo comprenda in che modo Supplier 360 migliora il proprio lavoro. Involgi il gruppo pilota con una comunicazione coerente. Condividi gli aggiornamenti settimanali sui progressi e organizza sessioni di domande e risposte per stare al passo con i tempi. La comunicazione bidirezionale è fondamentale per far sentire gli utenti ascoltati e coinvolti nel risultato.



Gestione di nuovi flussi di lavoro in tempo reale

Il progetto pilota introdurrà nuove attività come la gestione delle richieste di dati sui prodotti e l'applicazione delle classificazioni dei dati. I data steward sono in prima linea e devono essere in grado di rispondere rapidamente. La loro reattività offre affidabilità e dimostra l'efficienza del sistema. Un processo lento può compromettere la fiducia degli utenti prima che il programma dimostri tutto il proprio valore.



Monitoraggio dell'adozione e raccolta dei feedback

Per misurare il successo, è necessario tenere traccia di ciò che sta accadendo e del perché. Utilizza le dashboard dell>IDMC per monitorare metriche concrete come i dati sulle attività degli utenti, le richieste evase e i tempi di risoluzione dei problemi. Questi dati forniscono una prova concreta delle prestazioni. Allo stesso tempo, raccogli feedback qualitativi attraverso brevi sondaggi e interviste per comprendere l'esperienza degli utenti. Ottieni informazioni sulle modifiche ai carichi di lavoro quotidiani o sulle sfide che rimangono da affrontare. Questo feedback è prezioso per identificare i problemi nascosti prima di un'implementazione su larga scala.

Assumi il controllo dei dati dei tuoi fornitori: guida all'adozione strategica in 5 fasi

La tua scheda di valutazione del progetto pilota

Utilizza questa tabella di autovalutazione per tenere traccia dell'andamento del progetto pilota rispetto ai suoi obiettivi principali. Fornirà un record chiaro e supportato dai dati dei tuoi progressi.

Metrica	Obiettivo	Stato corrente	Note/azioni
Tempistiche di onboarding dei fornitori	Riduzione del 50 %		<i>Tieni traccia del tempo medio dall'inizio all'approvazione finale.</i> Note:
Punteggio sulla qualità dei dati	Superiore al 95 %		<i>Utilizza la dashboard sulla qualità dei dati dell>IDMC per monitorare l'accuratezza e la completezza.</i> Note:
Tasso di conformità	Raggiungimento degli obiettivi		<i>Conferma l'adesione alle nuove verifiche di conformità e rischi.</i> Note:
Soddisfazione dell'utente	Alta (ad es., > 8/10)		<i>Misurazione tramite sondaggi post-progetto pilota e feedback diretto.</i> Note:
Risparmi	Quantificazione del ROI		<i>Calcola i risparmi grazie a un minore sforzo manuale e alla correzione degli errori.</i> Note:



Experience Lounge consente di esplorare le funzionalità di Informatica attraverso demo interattive di funzionalità come l'onboarding automatizzato e le dashboard per la qualità dei dati in tempo reale, dimostrando in che modo promuovono il successo e supportano soluzioni quali IDMC per la gestione dei fornitori e **l'ottimizzazione della supply chain**.

Passaggio 4: Misura il successo, ottimizza e scala

La misurazione del successo del progetto pilota è essenziale per convalidare il tuo investimento, garantire un supporto più ampio e guidare la tua strategia di espansione. Non si tratta solo di raggiungere gli obiettivi, ma di apprendere e adattarsi. Utilizza una combinazione di dati quantitativi e feedback per creare un quadro completo dei tuoi progressi.

Trasforma la misurazione in una conversazione

Invece di limitarti a segnalare i numeri, utilizzali per avviare le conversazioni. Le dashboard di Informatica possono aiutarti a visualizzare le tendenze nelle metriche chiave, facilitando l'individuazione rapida dei successi e dei potenziali problemi.

Indicatori chiave di performance da monitorare:

Metriche quantitative ("cosa"):

- **Tempistica di onboarding:** Il tempo medio per l'onboarding di un nuovo fornitore, dal contatto iniziale alla piena operatività.
- **Punteggio sulla qualità dei dati:** La percentuale di record dei fornitori, completa, accurata e priva di duplicati.
- **Conformità:** Il tasso di conformità alle normative principali (ad es., ESG, screening finanziario).

- **Riduzione dei costi operativi:** Riduzione di lavoro manuale, numero di errori e costi operativi.
- **Rischio di concentrazione sui fornitori:** Percentuale di spesa legata a un singolo fornitore o una singola area geografica per componenti critici.
- **Riduzione dell'impatto dei dazi:** Riduzione dei costi quantificata grazie allo spostamento delle attività di approvvigionamento da aree geografiche soggette a dazi elevati.
- **Tempo per trovare e qualificare un fornitore alternativo:** Il tempo medio necessario per identificare e creare una valida alternativa per un fornitore ad alto rischio.



Metriche qualitative ("perché"):

- **Fiducia degli utenti:** In che misura i tuoi team di approvvigionamento, finance e conformità si fidano dei dati dei fornitori che utilizzano?
- **Coinvolgimento degli stakeholder:** Gli utenti utilizzano attivamente il nuovo sistema e forniscono feedback?
- **Soddisfazione dei team:** In che modo il nuovo processo ha influito sul lavoro quotidiano e sul morale dei team coinvolti?

Assumi il controllo dei dati dei tuoi fornitori: guida all'adozione strategica in 5 fasi

Revisione interattiva del successo

Utilizza questa lista di controllo durante le riunioni di revisione del progetto pilota per facilitare la discussione e identificare le fasi successive.

Area di successo	Spunto di discussione	Azione/passaggio successivo (Note del team)
Obiettivi del progetto pilota	Abbiamo raggiunto gli obiettivi originali del progetto pilota? In caso contrario, quali erano gli ostacoli?	
Feedback degli utenti	Qual è il feedback diretto degli utenti? Quali sono i loro principali punti critici e successi?	
Prestazioni in KPI	Quali KPI sono migliorati maggiormente? Quali sono rimasti indietro e perché?	
Valore imprevisto	Abbiamo riscontrato vantaggi imprevisti, come nuove informazioni o miglioramenti dei processi?	

Dall'ottimizzazione alla scalabilità

Utilizza le informazioni ricavate dal tuo progetto pilota per perfezionare i flussi di lavoro e colmare eventuali lacune nei processi. Una volta ottenuto un modello collaudato e ottimizzato, puoi prepararti a scalarlo. Questo implica:

1. Definizione di un modello operativo sostenibile:

Definisci responsabilità, policy di governance e ruoli chiari per la gestione dei dati dei fornitori in tutta l'azienda. In questo modo, garantisci coerenza e responsabilità durante l'espansione.

2. Promozione di una cultura basata sui dati:

Vai oltre il gruppo pilota creando forum per la condivisione delle conoscenze, per celebrare i successi e offrire una formazione continua.

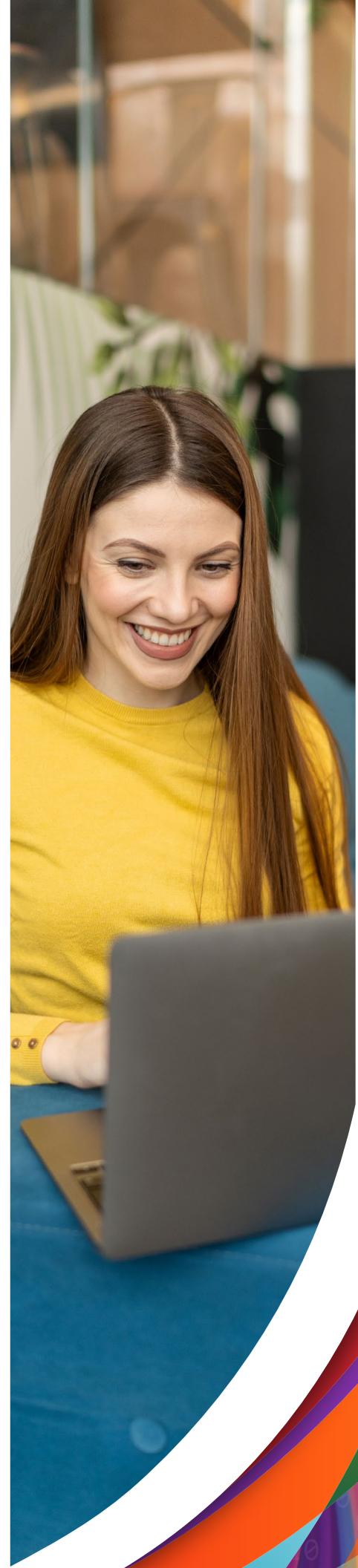
3. Mantenimento dello slancio:

Continua a sfruttare canali di feedback e analytics sull'utilizzo per guidare l'espansione e dimostrare valore crescente.



Accelerata la trasformazione della gestione dei fornitori con strategie di scalabilità personalizzate, guida di esperti, strumenti interattivi e best practice. Accedi a risorse personalizzate per creare una roadmap attuabile che favorisce l'adozione a livello dell'organizzazione e un valore aziendale misurabile.

Inizia subito il tuo viaggio con il **Success Portal di Informatica**.



Passaggio 5: Crea un business case e un supporto sicuro degli executive

Un business case convincente non solo richiede finanziamenti, ma racconta una storia di trasformazione. Connette le iniziative di gestione dei dati dei fornitori direttamente agli obiettivi aziendali strategici, come l'efficienza operativa, la mitigazione dei rischi e una maggiore redditività. Per ottenere il consenso dei dirigenti, è necessario adottare il loro linguaggio: valore, ritorno sugli investimenti (ROI) e impatto strategico.

Sfrutta la valutazione del valore aziendale (BVA) di Informatica

Non dovrà creare il business case da zero. La **valutazione del valore aziendale (BVA)** di Informatica è un servizio di consulenza progettato per aiutarti a identificare, quantificare e articolare il valore del tuo investimento nella gestione dei dati. Attraverso workshop interattivi, i nostri consulenti collaborano con i tuoi stakeholder per:

- **Identificare le opportunità e assegnarvi una priorità.** Individua le aree di miglioramento con il massimo impatto, dalla riduzione dell'impegno di onboarding dei fornitori all'incremento delle spese con i fornitori preferiti.
- **Quantificare il valore potenziale.** In base ai dati specifici della tua organizzazione, sviluppa un modello finanziario che proietta scenari di ROI basso, medio e alto.
- **Creare una roadmap strategica.** Definisci un piano chiaro che delinea le vittorie a breve termine e la realizzazione di valore a lungo termine.

Offrire interattività. Calcola il tuo potenziale risparmio

Utilizza il pratico calcolatore riportato di seguito insieme al tuo team per creare una stima preliminare dei guadagni in termini di efficienza. Questo esercizio fornisce un valore tangibile e ti prepara per un'analisi più approfondita con il team di valutazione del valore aziendale.

Parte 1: Quantificare i potenziali miglioramenti in termini di efficienza

• Onboarding dei fornitori:

- **Stato attuale:** Quante ore trascorrono i tuoi team a effettuare manualmente l'onboarding di un singolo fornitore?
- **La tua stima:** ___ ore/fornitore × ___ nuovi fornitori/anno = ___ potenziali ore risparmiate all'anno.

• Correzione dei dati:

- **Stato attuale:** Quanto tempo viene dedicato alla ricerca manuale e alla correzione di record dei fornitori duplicati o inaccurati ogni mese?
- **La tua stima:** ___ ore/mese × 12 = ___ potenziali ore risparmiate all'anno.

Passaggio 5: Crea un business case e un supporto sicuro degli executive (continua)

Parte 2: Connettersi al valore strategico

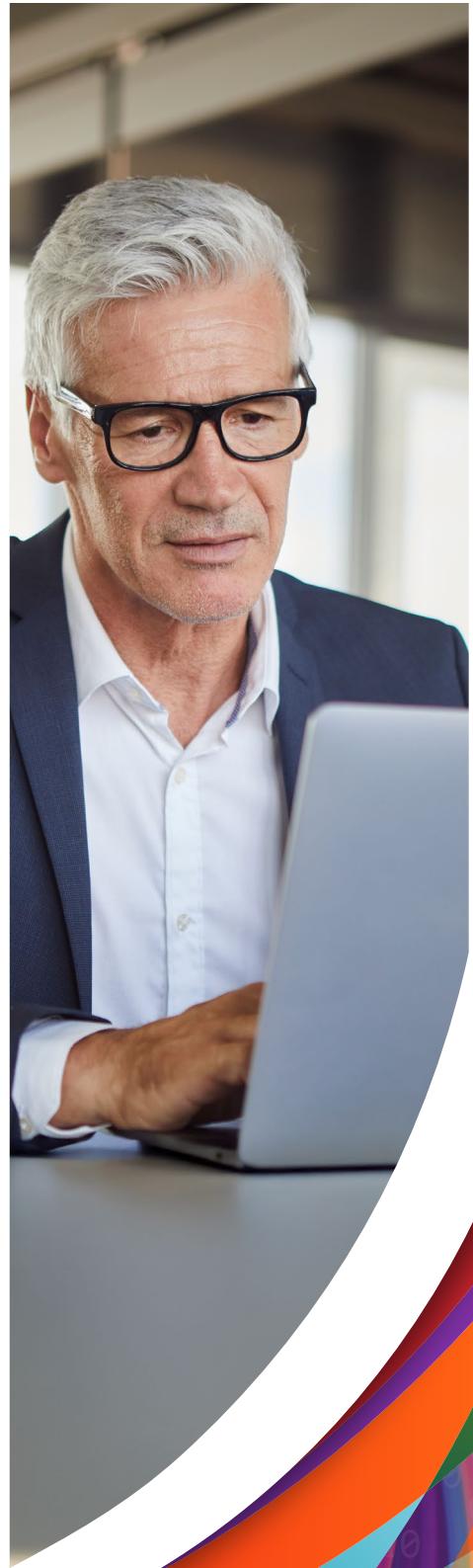
Oltre a risparmiare ore, considera l'impatto strategico.

Utilizza questi suggerimenti per inquadrare il valore aziendale più ampio:

- **Riduzione dei rischi:** "Automatizzando i controlli di conformità, possiamo ridurre la nostra potenziale esposizione alle sanzioni normative di circa un ____%."
- **Miglioramento dei margini:** "Con una migliore visibilità sulle prestazioni dei fornitori, possiamo migliorare la nostra posizione di negoziazione e potenzialmente aumentare i margini di ____."
- **Ottimizzazione della spesa:** "Consolidando le spese con i fornitori preferiti, prevediamo di ridurre i costi di approvvigionamento di un ____%."
- **Resilienza della supply chain:** "Identificando e qualificando i fornitori alternativi in diverse aree geografiche, possiamo ridurre il rischio sui ricavi derivante da un'interruzione di una singola fonte di un valore stimato di ____ milioni \$."
- **Ottimizzazione delle tariffe e dei dazi:** "Grazie alla visibilità completa sulle sedi di produzione dei nostri fornitori, possiamo spostare strategicamente gli approvvigionamenti per evitare circa un ____% in dazi, proteggendo direttamente i margini lordi."

Presentazione del caso

Quando incontri i dirigenti, presenta risultati strategici. Imposta la discussione su come la gestione efficace dei dati dei fornitori consenta all'azienda di diventare più agile, resiliente e redditizia. Utilizza i risultati della valutazione del valore aziendale (BVA) e i calcoli interni per fornire una narrazione credibile e supportata dai dati.



Congratulazioni!

Complimenti per i traguardi raggiunti nella gestione dei dati dei fornitori. Questa guida ti ha aiutato a risolvere i problemi relativi ai silos di dati, a migliorare la visibilità dei rischi, a velocizzare l'onboarding dei fornitori e a definire le fondamenta per un ecosistema di fornitori resiliente ed efficiente, basato su dati affidabili, essenziali per mantenere agilità e competitività nelle attuali supply chain.

È in corso il programma di Supplier 360 con l'**Intelligent Data Management Cloud (IDMC)** di Informatica. La piattaforma si adatta alla tua organizzazione, consentendo decisioni più rapide e operazioni più fluide. Inizia con progetti pilota mirati che offrono risultati misurabili, coinvolgi gli stakeholder per creare slancio ed espandi i successi con fiducia.

Accelera i tuoi progressi con workshop, demo personalizzate o progetti pilota guidati da esperti Informatica. Consolida la gestione dei fornitori e promuovi lo sviluppo con IDMC e Supplier 360 di Informatica.

Avvia oggi stesso la tua trasformazione.



Assumi il controllo dei dati dei tuoi fornitori: guida all'adozione strategica in 5 fasi

Chi siamo

Informazioni su Informatica

Informatica di Salesforce è leader nella gestione dei dati cloud aziendali basata sull'IA. La sua piattaforma Intelligent Data Management Cloud (IDMC) consente alle organizzazioni di connettere, gestire e unificare i dati predisposti per l'IA in tutta l'azienda. Con funzionalità che coprono catalogazione, integrazione, governance, qualità e privacy dei dati, fino alla gestione dei metadati e dei dati master, Informatica supporta un ampio ecosistema di partner e aiuta i clienti a sfruttare appieno il potenziale dei dati e delle iniziative di IA.

Informazioni su Salesforce

Salesforce è il leader del mercato per le soluzioni CRM basate su IA e consente alle aziende di connettersi con i propri clienti attraverso la potenza di intelligenza artificiale, dati e fiducia. Per ulteriori informazioni su Salesforce (NYSE: CRM), visita: www.salesforce.com.

Where data & AI come to



Informatica Software Italia
Piazza della Repubblica 14/16,
20124 Milano
Tel: +39 02 37 05 80 00
Fax: +39 02 37 05 80 99
Numero verde negli Stati Uniti:
1.800.653.3871

informatica.com/it
linkedin.com/company/informatica
x.com/InformaticaITA

CONTATTACI

IN18-5275-1225

© Copyright Informatica LLC 2025. Informatica e il logo Informatica sono marchi o marchi registrati di Informatica LLC negli Stati Uniti e in altri Paesi. Un elenco aggiornato dei marchi commerciali di Informatica è disponibile sul Web all'indirizzo <https://www.informatica.com/it/trademarks.html>. Gli altri nomi di aziende e di prodotti potrebbero essere nomi commerciali o marchi commerciali dei rispettivi proprietari. Le informazioni di questa documentazione sono soggette a modifiche senza preavviso e vengono fornite "nello stato in cui si trovano", senza alcuna garanzia, esplicita o implicita.