



## IL MODELLO ORGANIZZATIVO

Il modello organizzativo adottato nella nostra Azienda, è un **modello dinamico**, in grado di svilupparsi a seconda dei cambiamenti degli scenari tecnologici e degli sviluppi del mercato.

Per rispondere al meglio alle aspettative del nostro Cliente ed alla sua centralità rispetto alle soluzioni proposte ed alla evoluzione della Partnership, il nostro modello è articolato sulle seguenti principali fasi, determinanti nella **costruzione del Valore aggiunto** della STI rispetto alla concorrenza del mercato:

### ANALISI E PIANIFICAZIONE



- verifica dell'**ambiente tecnologico** di partenza del Cliente
- identificazione dei possibili **recuperi di efficienza** nei costi e nell'organizzazione
- identificazione di conseguenti **strategie di ottimizzazione**

### DESIGN E PROGETTAZIONE



- sviluppo di **soluzioni progettuali** che tengano conto delle relazioni tra tecnologia, risorse umane e processi aziendali
- proposta di **soluzioni finanziarie** in acquisto o a **nolegg** lungo termine comprensive di polizze assicurative

### IMPLEMENTAZIONE & DELIVERY



- implementazione della soluzione tecnica scelta in accordo con il Cliente
- avviamento dei servizi assicurando il **minimo disservizio** per il business del Cliente
- rilascio **documentazione e certificazione** secondo normative vigenti

### SUPPORTO ED ASSISTENZA



- servizi di **assistenza tecnica** on site e da remoto
- replacement delle **parti guasti** ed anticipo in conto riparazione
- utilizzo di Internet per la **gestione del trouble ticketing**
- definizione del **Service Level Agreement (SLA)** e orari di copertura in linea con le esigenze espresse dal Cliente

### MANAGEMENT E CUSTOMER CARE



- finalizzato ad un'adeguata **gestione delle infrastrutture** di tlc e delle performance conservando elevati standard di affidabilità
- **iniziative personalizzate** ed informative tecnico-commerciali su soluzioni implementabili ai fini del continuo arricchimento della soluzione adottata in apposita **area Interactive del sito**
- **proposte di co-marketing** a sostegno della Partnership con il nostro Cliente

CREAZIONE DEL VALORE AGGIUNTO

