

IL MODELLO ORGANIZZATIVO



Il modello organizzativo di STI è dinamico e si sviluppa in relazione all'evoluzione degli scenari tecnologici e del mercato. Il Cliente è al centro delle soluzioni proposte e della partnership: le cinque fasi che seguono concorrono alla creazione del valore aggiunto.

ANALISI E PIANIFICAZIONE

01

- Verifica dell'ambiente tecnologico di partenza del Cliente.
- Identificazione dei possibili recuperi di efficienza nei costi e nell'organizzazione.
- Identificazione delle conseguenti strategie di ottimizzazione.

DESIGN E PROGETTAZIONE

02

- Sviluppo di soluzioni progettuali che tengano conto delle relazioni tra tecnologia, risorse umane e processi aziendali.
- Proposta di soluzioni finanziarie in acquisto o a noleggio a lungo termine, comprensive di polizze assicurative.

IMPLEMENTAZIONE & DELIVERY

03

- Implementazione della soluzione tecnica scelta in accordo con il Cliente.
- Avviamento dei servizi assicurando il minimo disservizio per il business del Cliente.
- Rilascio di documentazione e certificazione secondo le normative vigenti.

SUPPORTO ED ASSISTENZA

04

- Servizi di assistenza tecnica on site e da remoto.
- Sostituzione delle parti guaste e anticipo in conto riparazione.
- Utilizzo di Internet per la gestione del trouble ticketing.
- Definizione dei Service Level Agreement (SLA) e degli orari di copertura in linea con le esigenze espresse dal Cliente.

MANAGEMENT E CUSTOMER CARE

05

- Gestione delle infrastrutture di telecomunicazione e delle relative performance, conservando elevati standard di affidabilità.
- Iniziative personalizzate e informative tecnico-commerciali su soluzioni implementabili per il continuo arricchimento della soluzione adottata, attraverso un'apposita area interattiva del sito.
- Proposte di co-marketing a sostegno della partnership con il Cliente.

CREAZIONE DEL VALORE AGGIUNTO