

AREA COMMERCIALE, MARKETING, PROGETTAZIONE, RICERCA & SVILUPPO, INFORMATICA

Viene di seguito riportata una presentazione dei servizi forniti all'interno del portale www.PmiCheck-Up.it in ambito :

**INFORMATICO**

Analisi, Check della situazione aziendale – Come ottimizzare l'architettura del sistema – Come intervenire riducendo e razionalizzando al massimo i costi .

COMMERCIALE

L'analisi della situazione, gli interventi possibili, nuove soluzioni di mercato, la customer satisfaction, i costi, l'inserimento di nuovi strumenti WEB e CRM per operare nel nuovo mercato mondiale.

MARKETING

Il marketing Strategico , Operativo, il WEB marketing, le nuove tecnologie e nuove frontiere basate su internet, sui consorzi "virtuali" di aziende.

POST VENDITA

Il Service , il più grosso patrimonio legato al parco installato che possiede un'azienda a livello di conoscenze, contatti, possibilità di vendite. Come gestirlo e cosa utilizzare.

QUALITA'

Il servizio di CHECK SITUATION QUALITY, per verificare esattamente come e dove intervenire e con quali strumenti, non necessariamente collegata al sistema ISO9000.

PROGETTAZIONE, RICERCA & SVILUPPO

Come accedere al Reverse Engineering , alle Prototipazioni Rapide, alla Gestione di Centri di Lavoro CNC ed a nuove tecnologie di prototipazione , alla ottimizzazione delle Reti di Officina e Rasterizzazioni Disegni.

I servizi sopra elencati vengono forniti dalla Zunelli & Associati e da collaboratori esterni con specifiche esperienze nei settori sopra indicati.

Ulteriori informazioni e referenze sono disponibili nell'area download del sito : <http://consulting.sistemaaziende.it/zunelli.htm>

Di seguito è riportato un approfondimento dei diversi servizi.

FAQ : I SEGNI DELLA CRISI E DEL CAMBIAMENTO

FAQ è un acronimo che significa **Frequently Asked Questions**, cioè le domande più frequenti che vengono poste riferite su uno specifico argomento. Rappresentano uno strumento per comprendere come si deve agire davanti a queste situazioni, quale strada seguire.

Quali sono le FAQ che rappresentano "segnale di crisi e di esigenza di cambiamento" in un'azienda?

Ovvero quali sono le domande che si pongono gli imprenditori e che denotano "crisi" o "esigenza di cambiamento" ?

D: Come faccio a differenziare i miei prodotti ? Non ho una struttura commerciale e marketing che mi possa supportare ! A chi mi posso rivolgere ? Cosa devo fare, cercare agenti, assumere commerciali, fare promozione ...?

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

D: come posso richiedere finanziamenti per ricerca, sviluppo ed innovazione ? A chi mi rivolgo ?

D: Come faccio ad ottimizzare il mio sistema informativo, a sapere cosa esattamente mi serve, senza dovermi rivolgere ad un fornitore interessato solo a vendermi hardware o programmi ?

D: Un fornitore mi ha costretto a certificarmi ISO 9000 se volevo continuare a lavorare con lui. Per risolvere il problema ho "comprato" la certificazione. Ma a chi serve realmente ?

D : I miei programmi ed il mio sistema informativo è cresciuto "a pezzi", come la mia azienda. Adesso mi costa un occhio della testa come assistenza, modifiche ... ed ho paura che si pianti ! Cosa devo fare ? Buttare tutto non è possibile né giusto !

D : Chi devo affiancare ai miei figli ? Sto invecchiando e prima o poi dovrò mollare. Da soli non sono convinto ce la possano fare ! Cosa si può fare ?

La Zunelli & Associati non fornisce risposte. Collabora con le aziende a risolvere i problemi. Ecco come.

SERVIZI INFORMATICI

Riportiamo di seguito sinteticamente quanto viene realizzato nelle fasi di Check e di intervento operativo.

Fase di controllo (check-up del Sistema Informatico)

- Verifica dello stato tecnologico dell'azienda (analisi sui sistemi informativi attivi)
- Analisi SI aziendali e consulenza per la loro ottimizzazione (vedi ultimo punto)
- Protezione dei dati (sistemi di back-up, etc)
- Consulenza sui sistemi di protezione dati e relativa certificazione
- Area certificazione qualità (protezione dati) secondo BS 7799 – ISO17799
- Verifica stato di Integrazione di SI aziendali disomogenei (ERP, produzione, raccolta dati, CRM, CAD, CAM, CAE, marketing, Call Center, Help Desk, PDM)
- Area Service (post vendita) - sistemi di Help Desk
- Area Commerciale – sistemi CRM e SFA
- Area marketing – Gestione Call Center e Contact Center / CRM per campagne di marketing
- Analisi sulle soluzioni adatte a salvaguardare e proteggere qualsiasi tipo di dato, nelle sue forme più diverse, presente in qualsiasi sistema di elaborazione, sia esso un server oppure un semplice PC con applicazioni Office.
- Analisi dei sistemi gestionali amministrativi installati, upgrade, manutenzione, disaster recovery
- Analisi delle architetture informatiche presenti in azienda e definizione delle strategie ottimali per la loro conservazione, manutenzione e massima ottimizzazione (contratti di manutenzione hardware, software, aggiornamenti).



- Fasi di intervento (operative)

Le fasi di intervento sono legate a molteplici parametri aziendali

- budget disponibile
- salvaguardia o meno dei fornitori e dei programmi attivi
- obsolescenza del parco installato e suo limite di adeguamento
- priorità degli obiettivi aziendali

Il Team informatico di **PMI Check-up.it** fornisce alle aziende clienti tutti i parametri affinché possano essere analizzate in dettaglio le diverse possibili fasi operative.

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

SERVIZI COMMERCIALI

LINEE OPERATIVE

L'esperienza acquisita in ambito commerciale dai tecnici ed aziende operanti in **PMI Check-Up.it** permette di differenziare e verticalizzare gli interventi a seconda delle società con cui si opera .

Si possono individuare diverse linee operative e quindi di intervento legate ai "prodotti" ed al settore in cui opera l'azienda :

- 1- società in possesso di prodotti propri e definiti, con trend di mercato in crescita (o considerato potenzialmente tale), sia a livello di nicchia che di grande distribuzione, operanti a livello nazionale o europeo / mondiale;
- 2- società con prodotti consolidati, attive in un mercato in saturazione, dotate di propria organizzazione produttiva, logistica, tecnica, commerciale da riorganizzare e ritarare.
- 3- aziende di servizi o contoterzi (subfornitura), non dotate di prodotti propri ma specializzate in lavorazioni o forniture di servizi

Questi tre esempi rappresentano situazioni limite, nei quali gli interventi da effettuare di natura commerciale sono sostanzialmente diversi e legati ai prodotti, allo stato del mercato, al contesto tipologico dell'azienda.



INTERVENTI DI CONTROLLO ECONOMICO-COMMERCIALE-GESTIONALE

Gli interventi di *controllo* economico possono riguardare diversi contesti aziendali gestionali :



- gestione commesse : sistema di controllo della redditività di commessa e quindi della certificazione dei margini di contribuzione aziendali, di periodo o per commessa;

- per le aziende dotate di prodotti finiti l'analisi economica riguarda i singoli prodotti ed i relativi margini di contribuzione, gli sconti praticati ed i listini commerciali ;

- sistemi di preventivazione ed offertistica informatizzati, tali da fornire ai commerciali interni strumenti certi di analisi ed elaborazione ed alla proprietà un sistema di verifica preciso dei costi ;

- inserimento ed avviamento di applicativi rivolti all'area produttiva finalizzati alla Analisi Costi, Formulazione Listini, Configurazione di Prodotti (BI)

- integrazione delle piattaforme CRM con i sistemi di Controllo di Gestione (trasferimento di dati, rielaborazioni, forecast, business opportunity, indici, andamento vendite, ricambi, assistenza, etc.)

SISTEMI DI VENDITA

Il controllo delle attività e "goals" (obiettivi) di agenti, distributori, rivenditori, è estremamente importante per ogni azienda in quanto "è il polso della situazione" ed opportunamente gestito fornisce gli **indicatori** di settore, azienda per azienda.

Questa attività viene demandata attraverso opportuni strumenti informatici (Query e report di periodo) direttamente ai funzionari commerciali operativi sull'area o sul prodotto, dopo una idonea formazione.

Public Relations

CUSTOMERS SATISFACTION

Il valore e il successo dell'azienda si fonda sulla soddisfazione dei propri clienti. Un cliente soddisfatto porta nuovi clienti, è fedele, acquista di più, è disposto a pagare un prezzo più alto per un livello di soddisfazione ancora maggiore.

La competitività di un'azienda non dipende solo dalla qualità dei prodotti, ormai sempre più simili tra loro, ma dalla superiorità del servizio che li accompagna.

Customer satisfaction management. Una gestione fortemente orientata al cliente e alla sua soddisfazione costituisce il presupposto indispensabile per aumentare la profittabilità dell'azienda in scenari sempre più competitivi.

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

Valutazione della Customer satisfaction. E' fondamentale misurare sistematicamente il grado di soddisfazione dei clienti, utilizzando le tecniche e metodologie più appropriate ed opportune. Il cliente si sente molto più gratificato se tali rilevazioni vengono effettuate da strutture specializzate esterne alla azienda.

Oggi, con l'attuale situazione di mercato, è necessario reimpostare completamente i sistemi di Vendita e Customer Care, spostando sempre di più l'attenzione sul cliente finale, gestendolo come reale patrimonio aziendale.



CUSTOMER ANALYSIS

Per il successo aziendale è fondamentale analizzare e monitorare costantemente la propria clientela effettiva e potenziale, stratificandola in categorie omogenee a seconda del livello di importanza, del comportamento nel tempo, del grado di fidelizzazione, etc.

Ciò è possibile adottando appropriate metodologie e tecniche di Customer analysis.

I risultati ottenuti consentiranno di progettare un marketing mix differenziato per categorie di clienti, e di valutare le performance della struttura commerciale

EFFETTI DEL CONSOLIDAMENTO DI CARATTERE COMMERCIALE-ORGANIZZATIVO

Il consolidamento organizzativo – commerciale dell'azienda permette di ottenere diversi benefici e di attuare nuove strategie di mercato, ad esempio :

- a) la ricerca di partner operanti nello stesso settore o affini, che integrino l'offerta dell'azienda in modo da aumentare la capacità commerciale senza appesantire la struttura aziendale con ulteriori costi fissi
- b) interventi vari sul fronte produttivo, eliminando rami aziendali "secchi" a scarsa redditività

RAZIONALIZZAZIONE E RIDUZIONE DEI COSTI COMMERCIALI

Un servizio commerciale correttamente impostato permette di ottenere una razionalizzazione e riduzione dei costi. Alcuni esempi :

- attraverso la struttura CRM è possibile attivare un controllo sui costi commerciali quali visite, controllo redditività fiere, meeting , viaggi, etc.
- riduzione dei costi di comunicazione telefonica. Una notevole riduzione dei costi di comunicazione telefonica è possibile ottenerla mediante Internet. Attraverso i servizi VoIP (Voice Over IP) è possibile effettuare connessione audio ad esempio con le sedi estere via WEB, effettuare chiamate Internazionali e Nazionali a costo nullo o molto ridotto (ad esempio utilizzando Skype). Questi costi avranno un riduzione considerevole qualora vengano effettuate vendite in mercati esteri o l'azienda sia dotata di filiali estere.
- gestire ordini e posta via WEB permette di ridurre le spese di spedizione, costi tipografici, etc.

I nostri tecnici sono a Vostra disposizione per ogni informazione ed approfondimento

SERVIZI MARKETING

I tecnici e le aziende operanti in **PMI Check-Up.it** sono in grado di fornire interventi a livello di :

- marketing strategico

- strategia di vendita
- analisi legata ai concorrenti, mercati, andamenti, indicatori, etc.
- ricerca di nuovi prodotti
- analizzare nuovi sistemi di vendita basati sulla delocalizzazione, sul decentramento produttivo di semilavorati e know-how, orientandoli in particolare ai mercati esteri;



- marketing Operativo

- introdurre una nuova struttura produttiva, che privilegi non solo aspetti quantitativi ma anche Qualitativi (orientati cioè al cliente)
- inserire Call Center per campagne promozionali
- attivare nuovi sistemi di comunicazione e di immagine aziendale
- gestire strumenti, sistemi interni di promozione e geomarketing

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it

www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

- WEB marketing

- introdurre Internet come sistema di vendita e promozionale;
- introdurre reti Intranet, come servizio alla distribuzione ed ai concessionari, CRM (Service e Sales) ;
- integrare ed aggiornare i sistemi informativi nell'area produttiva, amministrativa, commerciale, marketing (WEB based);
- introdurre sistemi di vendita WEB (cataloghi elettronici CAD in rete, Consorzi Virtuali, etc.)

LE NUOVE TECNOLOGIE

L'esperienza acquisita gestendo ed avviando in diverse aziende sistemi tecnologicamente innovativi di Sales, Direct Marketing, Customer Care e Customer Service basati su tecnologie CRM permette alle aziende clienti di avvalersi di conoscenze, strumenti e tecnologie di avanguardia.

Queste tecnologie permettono di :

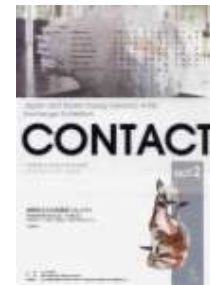
- impostare e gestire sistemi promozionali di marketing mediante Call Center per campagne promozionali
- controllare le attività ed i risultati di agenti, distributori, rivenditori in tempo reale
- gestire efficacemente il post-vendita, cioè di seguire il cliente anche dopo la fornitura in modalità totalmente nuova, molto più efficace dei sistemi tradizionali nei quali in genere fatta la vendita "scompare" il cliente come attenzione e cura.

IL CONTACT CENTER

Le difficoltà del mercato, la concorrenza internazionale, la clientela sempre più attenta agli investimenti, l'aumento dei costi delle risorse tecniche e commerciali, le richieste da parte dei prospect (cioè potenziali clienti) di sempre nuovi servizi, hanno portato all'esigenza di creare nuovi **CONTACT CENTER** "globali", tali da collegare in maniera sempre più stretta le aree commerciali, marketing, service ed informatiche delle aziende con l'area prospect e clienti.

A titolo di esempio riportiamo un possibile flusso CRM di un contatto basato su piattaforma distribuita WEB based . L'esempio è riferito ad un'azienda di mobili che ha uno show-room in città o presso un concessionario e riceve la vista di un prospect (potenziale cliente) :

- 1- Un potenziale cliente visita uno show room da un distributore o presso un'esposizione o in fiera (e non compra)
- 2- Si archivia il nome del cliente su Data Base aziendale (e tutti i rivenditori lo potranno fare dalle loro sedi) segnalando l'interesse al tipo di prodotto e motivando il perchè della registrazione
- 3- Il nominativo viene dato in carico all'area marketing aziendale affinché si pianifichi un contatto di richiamo (Recall)
- 4- Il Service marketing lo ricontatta, gli offre nuove soluzioni, nuove condizioni economiche e di sconto o verifica cosa ha scelto, cerca di vendere la soluzione aziendale (mobile o altro), proponendogli una visita al Vostro sito WEB sull'articolo indicato
- 5- Supponiamo si riesca ad effettuare la fornitura
- 6- L'articolo (mobile) viene in genere consegnato e montato
- 7- Il marketing ne riceverà comunicazione, lo ricontatterà, ne verificherà la soddisfazione
- 8- Per qualsiasi promozione postale o WEB o per e-mail o con altri media questo sarà un cliente fidelizzato, da promuovere su cui effettuare "campagne di marketing" .
- 9- La situazione dei contatti è sotto controllo, con possibilità di interventi ed analisi statistiche sulle diverse situazioni



Questo esempio è applicabile, opportunamente modificato e ritarato, ad ogni settore industriale.

Con queste tecnologie e sistemi organizzativi sarà possibile :

- ◆ Massimizzare l'attività di ogni area manager
- ◆ Controllare l'attività degli agenti e dei commerciali interni e pianificarne il lavoro
- ◆ Controllare l'attività dei distributori
- ◆ Proporre nuove soluzioni marketing

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it

www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

WEB MARKETING – LE NUOVE FRONTIERE

Oggi il mercato rende disponibile nuovi servizi di marketing basati su Internet (da cui il nome di WEB marketing).

Il portale www.pmiCheck-Up.it è un esempio di una struttura associativa che sta sfruttando questa nuova tecnologia per proporre un'importante insieme di servizi alle aziende manifatturiere, commerciali e del terziario del Nord Est.

Attraverso un centro consorziato fornitore di servizi di WEB marketing (cioè che effettua promozione tramite posta elettronica, crea siti WEB, effettua consulenza organizzativa, etc.) tutte le aziende aderenti al sistema/portale possono presentare al mercato, attraverso azioni di *mass marketing*, i propri prodotti e servizi.

Si viene così a creare una sinergia che permette di operare alla stregua di strutture dimensionalmente molto più grosse, con strumenti tecnologici d'avanguardia ed a costi estremamente ridotti.

Ulteriori informazioni possono essere ottenute visitando il sito :

www.sistemaaziende.it

SistemaAziende.it

GESTIONE POST VENDITA

La gestione Post Vendita (o Service) interessa tutti i servizi forniti da un'azienda "da quando il prodotto esce dal portone" della società produttrice fino a quando cessa di esistere.

Oggi Service, se gestito correttamente, significa business, affari, profitto.

Gestire i servizi di post vendita oggi significa :

- coordinare l'attività dell'intera struttura operativa che segue il post-vendita
- definire le impostazioni strategiche e commerciali del servizio
- mantenere il contatto con clienti ed agenti
- verificare la soddisfazione del servizio presso la rete distributiva e clientela
- effettuare il monitoraggio delle attività tecniche ed economiche
- coordinare l'emissione di procedure (per le aziende certificate)
- verificare il rispetto del budget
- seguire i rapporti con il personale
- analizzare e proporre soluzioni di adeguamento tecnico – informatico per l'ottimizzazione delle procedure CRM per l'area Customer Service
- intervenire "organizzativamente" sui sistemi informatici di automazione e controllo delle attività di Call Center, Hot Line & Recall, Help Desk, spedizione ricambi, ottimizzazione qualità prodotto



Una struttura Service moderna e funzionale si basa su sistemi di Help Desk Service (in tecnologia CRM) e sistemi di controllo attività interne sempre CRM based (esempio pianificazione interventi, scadenziari, etc.)

I tecnici operanti nel portale possono effettuare analisi e progettazione di sistemi di Customer Relationship Management (CRM) orientati in particolare all'area Service. Questo significa :

- individuare ed analizzare le diverse problematiche dell'azienda ;
- analizzare in dettaglio lo stato di integrazione Service a livello informatico e gestionale - organizzativo ed indicare cosa potrà essere EFFETTIVAMENTE raggiungibile ed a quali condizioni ;
- conseguente all'analisi indicata ai punti precedenti, fornire un progetto di integrazione dell'area Service totalmente compatibile al contesto aziendale esaminato;
- trasferire il progetto realizzato in uno strumento CRM potente, basato su tecnologia WEB, in grado di essere l'intelaiatura di una struttura personalizzata modulare, scalabile nel tempo.



Solitamente l'area più critica delle aziende ed organizzazioni con cui sono in contatto, siano esse piccole o grandi dimensioni, è il SERVICE.

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

Questa area, se correttamente gestita e dotata di adeguati strumenti (CRM o Help Desk), diventa una notevole fonte di reddito (assistenza, ricambi, manutenzione preventiva, etc.) e parimenti una fonte di ricerca e sviluppo, un sistema per vendere altri prodotti, un sistema di marketing e promozionale continuo.

Per esempio oggi il più grande patrimonio di un'azienda dell'area Machinery è il proprio parco installato. Il prodotto (siano macchine, attrezzature o impianti) è un ottimo venditore di se stesso, se funziona correttamente ed è ben assistito.

Al contrario, il peggior detrattore di un'azienda è una macchina che, seppur ottimamente progettata e costruita, viene mal assistita.

Il CONTACT CENTER rappresenta, per l'area Machinery, il risultato finale di queste attività di analisi ed implementazione, la NUOVA struttura organizzativa e strumentale aziendale .

QUALITA' - CHECK SITUATION QUALITY

Il Servizio "Check Situation Quality", fornito dalle società operanti nel portale, è orientato alla Qualità ed intende fornire una verifica dello standard REALE di qualità interno aziendale, indipendentemente se l'azienda risulta o meno certificata.



L'approccio metodologico è basato sulla macroanalisi quale sistema per:

- individuare ed analizzare le diverse problematiche dell'azienda ;
- analizzare in dettaglio lo stato di integrazione delle diverse aree a livello informatico e gestionale – organizzativo, individuando cosa potrà essere *effettivamente* raggiungibile come qualità ed a quali condizioni ;
- conseguente all'analisi indicata ai punti precedenti, viene fornito un progetto di integrazione totalmente compatibile al contesto aziendale esaminato



Se da questa analisi potrà o meno scaturire da parte dell'azienda l'esigenza per una certificazione ISO 9000 è un aspetto successivo e non necessariamente vincolato al Check Situation Quality.

Questo servizio permetterà all'azienda di valutare se e come risultati necessaria l'introduzione di soluzioni e strumenti organizzativi interni orientati al cliente (CRM), ottimizzazioni gestionali e produttive (in ambito ERP), di controllo di gestione (BI) .

Alcune Note :

Qualità aziendale non significa certificazione ISO9000

ISO9000 non significa automaticamente qualità dei prodotti ed organizzativa

PROGETTAZIONE, RICERCA & SVILUPPO

Le aziende attive sul portale PMI Check-Up sono in grado di operare in ambito progettuale, di ricerca e sviluppo fornendo soluzioni informatiche , servizi di supporto, servizi progettuali in diversi contesti produttivi.

.....i servizi

Progettazione

Attraverso le migliori piattaforme tecnologiche (Pro/ENGINEER, CATIA, AUTODESK etc.) i tecnici che collaborano con il Nostro portale sono in grado di fornirvi capacità ed esperienza nello sviluppo dei Vostri progetti, dall'idea alla produzione, di seguirvi nelle fasi di analisi ed ottimizzazione (Pro/Meccanica, Magma, CETOL), di controllo e sviluppo dei modelli (Pro/E MODELCheck, QChecker), e all'occorrenza, di fornirvi il progetto completo.

L'attività, ove necessario, è indirizzata allo studio, alla progettazione ed alla produzione di stampi,

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329 Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

pressofusione e colata, per l'industria, in accordo alle Vostre specifiche e singole necessità, consegnando il tutto chiavi-in-mano.

Sfruttando i vari sistemi CAD, possono eseguire sviluppi di componenti meccanici e nel settore stampisti, in genere fornendo messe in tavola del pezzo finito e immagini renderizzate a richiesta del cliente.

Reverse Engineering e Prototipazioni Rapide

Avvalendosi di sistemi CAD e prodotti specifici per Reverse Engineering, vengono offerti servizi altamente specializzati in grado di analizzare un qualsiasi oggetto tridimensionale ricavato da altri sistemi CAD o rilevato da tastatura laser, quindi trasferito attraverso potenti software per la gestione di nuvole di punti (Imageware). Successivamente il pezzo prototipo viene poi riprodotto per asportazione di materiale (alluminio, pvc, nylon, ecc.) oppure per deposito di materiale con macchine da steleolitografia (materiale abs, policarbonato, ecc.), oppure realizzando anche stampi in silicone per brevi serie.



Centri di Lavoro CNC e tecnologie di prototipazione

Vengono fornite soluzioni per centri di lavoro :

- per modellazione rapida
- per prototipazione rapida
- per sistemi di scansione laser
- per centri di lavoro CNC
- per sistema di colata per centrifuga.

Reti di Officina

Vengono effettuati collegamenti tra PC e macchine a controllo numerico fornendo oltre al software e al cablaggio dei cavi, a richiesta del cliente, anche l'hardware necessario (ed eventuali sostegni per PC specifici per officina).

Rasterizzazioni Disegni

La Rasterizzazione dei disegni cartacei consente di creare una archivio dei disegni in formato immagine leggibile da i più comuni editor di immagine; la scala del disegno verrà sempre mantenuta in modo che un plottaggio non alteri le dimensioni del progetto cartaceo originale. Su richiesta del cliente, viene fornito database di archiviazione e ricerca delle immagini dei disegni.

..... *gli strumenti*

Sistemi CAD/CAM/ ANALISI / Prototipazione

Per automatizzare lo sviluppo di prodotto ed i processi di fabbricazione (applicazioni automatizzate mirate sia ai processi di progettazione sia di gestione dei dati tecnici correlati) forniamo strumenti quali Pro/ENGINEER, CATIA, AUTODESK, Pro/Meccanica, Magma, CETOL, Pro/E MODELCheck, QChecker, etc.

Project Management - DA Design Automation

L'introduzione di una nuova piattaforma tecnologia, la ridefinizione dei processi di progettazione verso la fabbricazione, la creazione di un ambiente di gestione dei dati e dei flussi progettuali richiede un progetto che ne definisca i modi ed i contenuti.

PDM – Product Data Management

Rappresentano soluzioni che uniscono competenza sulle tecnologie e sui processi, vanno dall'architettura di prodotto alla fase di fabbricazione, in ambiente hardware, software e web.

PLM

Zunelli & Associati

Email: info@sistemaaziende.it www.sistemaaziende.it/consulting

Cell. 347-9133329

Tel. 0434-580117

Sede Friuli VG : Via Monte Sabotino, 4 33084 Cordenons – PORDENONE

Sede Emilia R. : Via Nazionale, 96 44020 Gallo – FERRARA

Riferiti all'ambiente CAD/CAM/CAE/PDM, il Product Lifecycle Management (PLM) fornisce soluzioni di tipo collaborativo per generare, definire e gestire informazioni e processi attraverso l'azienda, intesa in senso esteso, ed attraverso l'intero ciclo di vita del prodotto, dall'idea al mercato.

Il PLM aiuta ad organizzare le informazioni legate al prodotto ed al processo produttivo, fornendo un accesso protetto ed indirizzato ad ogni utente che ne ha bisogno effettivo, a coloro che hanno avviato lo studio e lo sviluppo del progetto, a coloro che devono produrlo in officina o promuoverlo all'esterno (MKTG e vendite), a coloro che devono mantenerlo, alla logistica e a tutti i partners esterni e contoterzisti (Supply Chain Program).”

Manufacturing e Fabbricazione

Spostandoci dalla fase virtuale alla realizzazione fisica del manufatto, per incrementare la produttività dell'azienda, il processo di progettazione deve essere indirizzato alla fabbricazione (DFM Design For Manufacturing). La fabbricazione di prototipi, di componenti meccanizzati e l'attrezzature di produzione, vengono completamente integrate in un unico database CAD/PDM garantendo l'associatività lungo tutto il processo. Vengono supportati tutti i tipi di attrezzature di macchine e viene messa a disposizione un'ampia esperienza nella produzione di PostProcessori, in ambiente sia Pro/E sia CATIA, e nell'integrazione di macchine NC.