

Storie di Innovazione
No-code con Jamio



NORDCOM, società che lavora nel settore della **Digital Transformation** nei **trasporti** e nella **sanità**, da diversi anni ha scelto la piattaforma **Jamio** a supporto dei progetti di digitalizzazione dei processi aziendali coinvolgendo, in tutti i suoi reparti, **l'intera organizzazione**



*“**Jamio ha completamente cambiato il nostro paradigma. In meno di una settimana è possibile approcciare ad un utilizzo base di Jamio. Ci permette di realizzare applicazioni in giornate o anche in poche ore. Modificare un processo con Jamio è un procedimento banale, ultimabile in pochi minuti.**”*

Luciano Sulis – Responsabile Area Fabbrica del Software,
Nordcom

Quali necessità organizzative e quali soluzioni?

Nordcom opera in un mercato complesso e in continua evoluzione interagendo con molti interlocutori sia **pubblici** che **privati**, richiedendo **elevati standard professionali** e di qualità del servizio.

L'esigenza di **Nordcom** è quella di poter **gestire** correttamente e **ottimizzare** ogni fase dei **processi** tipici di un'azienda **d'innovazione**, in totale **autonomia**, con il supporto di una **piattaforma** che possa adattarsi continuamente al suo modello di business e con esso, gestire flussi e dati in modo controllato e avere un monitoraggio certo e costante su costi e ricavi delle attività.



GESTIONE FLUSSI DI VENDITA E DELIVERY PROGETTI

La **soluzione**, progettata da Nordcom, prevede la gestione di tutte le fasi relative all'**emissione dell'offerta** a partire dalla fase di prevendita, delivery dei progetti, vendita fino a giungere alla rivendita del bene o servizio. Il **workflow** prevede la partecipazione iniziale di una figura commerciale che apre l'**opportunità**; l'**analisi del progetto** passa quindi al proposal manager che dovrà ricevere l'**approvazione** dell'analisi da parte del suo responsabile d'area per poter passare alla gestione del vero e proprio documento di offerta con i successivi iter di **approvazione**. Una volta ricevuto l'ordine dal cliente il tutto confluisce nel **workflow** finale di delivery del progetto.



REGISTRO VISITATORI AZIENDALI

La **soluzione** di gestione e **registro dei visitatori** aziendali prevede un'interfaccia molto semplice con la possibilità di registrare **rapidamente** l'anagrafica del visitatore gestendo il tutto in modo **GDPR compliant**. La soluzione è stata **integrata ad un hardware** per la **firma grafica semplice** a supporto della **validazione** dei dati.



I vantaggi

L'organizzazione, grazie all'adozione di **Jamio**, **ottimizza la gestione dei documenti** indirizzando i flussi informativi e i **workflow**, riducendo nel contempo gli errori nei trattamenti.

Inoltre, il controllo di gestione può estrarre in qualsiasi momento il suo **report** per avere a disposizione lo stato attuale dei costi e dei ricavi. Al tempo stesso è possibile effettuare un calcolo accurato e monitorato dei **tempi di emissione di offerta**.

Ulteriori **vantaggi** che l'azienda ha riscontrato sono:

- ✓ **Velocità di sviluppo** grazie all'approccio **no-code**
- ✓ **Maggiore Efficienza** organizzativa
- ✓ **Automazione** attività ripetitive a basso valore
- ✓ **Condivisione** di Dati, Informazioni e Documenti in modo controllato e centralizzato
- ✓ **Storicizzazione** dei dati raccolti in forma aggregata
- ✓ **Monitoraggio** dei KPI
- ✓ **Scalabilità** della piattaforma
- ✓ **Tempi rapidi** di apprendimento e rilascio



PERCHÉ JAMIO?



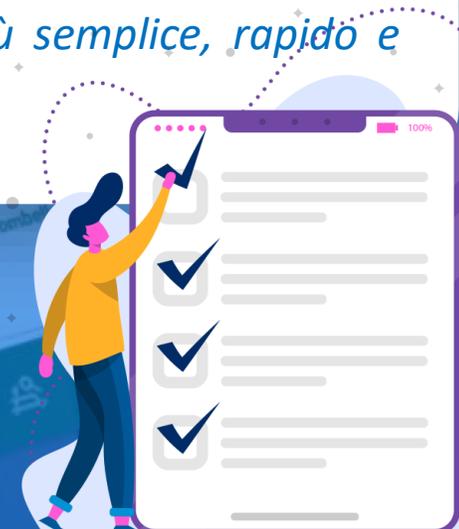
“Jamio aiuta a dematerializzare tutti i flussi senza cospicui investimenti. Uno dei punti di forza è sicuramente la scalabilità della piattaforma che permette di iniziare a sviluppare un prototipo, arricchendolo nel tempo, con la verifica da parte del cliente in modalità agile, con rilasci continui e rapidi”

Luciano Sulis – Responsabile Area Fabbrica del Software, Nordcom



La differenza è nel come

“In effetti quello che abbiamo realizzato poteva essere costruito con tanti approcci con vantaggi abbastanza simili. Tuttavia rispetto ad applicazioni verticali già codificate non c’è paragone, perché Jamio dà la possibilità di rispondere su misura alle esigenze aziendali in modo più semplice, rapido e mirato.”



L'AZIENDA



NORDCOM è una **Digital Company**, joint venture fra il gruppo **FNM** e **TIM**, con soluzioni personalizzate che opera da più di **15 anni** affiancando le Aziende di Trasporto e gli Enti della Pubblica Amministrazione per vincere la sfida della digitalizzazione.

Opera in un mercato complesso e in continua evoluzione, un contesto che richiede un alto profilo di **responsabilità** sociale e morale e impone uno schema di valori basato su **eticità, trasparenza, correttezza** negli affari, elevata **qualità** professionale e orientamento al servizio. L'esperienza di **NORDCOM** dà forma a soluzioni innovative in ambiti specifici come il **trasporto pubblico**, le reti di connessione in **fibra ottica** e soluzioni di intelligenza artificiale.

Mobilità e innovazione

Per **Nordcom** la **Digital Transformation** nel settore della Mobilità rappresenta la principale spinta verso l'innovazione della **Customer Experience** dei viaggiatori, mettendo a disposizione **consulenza** e **soluzioni digitali** sviluppate su misura per ottimizzare i processi degli operatori della mobilità.

Fibra Ottica

La **Dark Fiber** di **NORDCOM**, insieme agli spazi tecnici nelle stazioni per il collocamento di apparati trasmissivi o antenne per la telefonia mobile, è disponibile lungo i binari della rete ferroviaria di FERROVIENORD. È una **fibra ottica monomodale**, cosiddetta 'spenta', cioè disponibile come infrastruttura ma in attesa della connettività fornita dagli operatori **TelCo**, supportata da un servizio di **manutenzione** e pronto intervento dedicato e attivo tutti i giorni, a ogni ora.

openwork
Just solutions



Think, Create, Use



www.openworkbpm.com

www.jamio.com