





## CHI SIAMO

Specializzati in consulenza, soluzioni e supporto per l'**automazione di processi**, la **digitalizzazione** e l'**innovazione**, LCS nasce con la **mission di supportare i clienti (piccole/medie imprese e PA) nell'implementazione delle migliori soluzioni, altrimenti appannaggio esclusivo delle grandi organizzazioni, per renderli maggiormente efficaci, efficienti, in linea con i loro obiettivi.**

Impegnati costantemente, ad ogni livello, per generare valore aggiunto, affinché il nostro contributo produca risultati concreti, tangibili, superiori agli investimenti, consapevoli che soltanto producendo risultati al di sopra delle aspettative riusciremo a garantire il più alto livello qualitativo per affrontare le sfide e trasformandole in soluzioni ed opportunità.

Studiamo, pianifichiamo e sviluppiamo soluzioni innovative orientate ai risultati e all'efficientamento attraverso la creazione di nuovi ed innovativi servizi, sistemi, processi e prodotti, finalizzati alla crescita dei **margini competitivi ed economici**. Identifichiamo, mappiamo e digitalizziamo processi, per rendere l'organizzazione governabile attraverso regole e dati oggettivi.

## APPROCCIO «CUSTOMER FIRST»

Nel cuore della nostra filosofia aziendale risiede l'impegno continuo per la soddisfazione del cliente (interno ed esterno).

**I clienti interni:** dipendenti, collaboratori, soci, e tutti gli stakeholder;

**I clienti esterni** per i quali siamo fornitori di prodotti e servizi, imprescindibili per garantire l'evoluzione della nostra struttura ed il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Non consideriamo il nostro lavoro come un semplice servizio, ma come una missione dedicata a coloro che serviamo, dedichiamo loro "tempo" e lavoriamo costantemente canalizzando tutte le nostre risorse, le nostre energie ed il nostro entusiasmo con lo scopo di generare valore e garantire la soddisfazione delle loro esigenze.

## VALORI, DATI, ETICA, APPARTENENZA

L'integrità è un principio fondamentale, tanto per l'azienda stessa quanto per le persone che ne fanno parte.

Le nostre **decisioni sono il risultato di riflessioni basate esclusivamente su dati (Cultura Data Driven)** ed allineate ai valori che condividiamo. Non prendiamo mai decisioni basate sull'opportunità personale o sull'impulsività del momento non lasciando così margini per le eccezioni o l'approssimazione.

Nel nostro quotidiano impegno e in ciascuno dei nostri progetti, promuoviamo lo sviluppo di una nuova filosofia che favorisca la crescita culturale dell'organizzazione trasformando la realtà lavorativa e proiettandola verso un futuro che abbracci i cambiamenti positivi e li rifletta a livello sociale, ambientale ed economico.

Ognuno di noi in LCS, indipendentemente dalla propria funzione, contribuisce attivamente al successo di ogni progetto e questa consapevolezza radicata si traduce naturalmente nel successo dei nostri clienti.

## INNOVATORI

Inventiamo nuove strade, le costruiamo, le percorriamo e le testiamo per primi, **guidando i nostri clienti verso il cambiamento.**

Gli obiettivi che ci poniamo e raggiungiamo non segnano mai la fine di un percorso, ma piuttosto l'inizio di un nuovo capitolo.

La formazione, la determinazione, le lezioni apprese dagli errori, dai successi, e da ogni azione intrapresa, si trasformano in un'offerta preziosa che condividiamo con i nostri clienti.

## DATI = VALORE

Nel processo di evoluzione nelle organizzazioni, LC mira a far comprendere l'importanza di trasformare il reparto IT da una componente isolata fatta di software e sistemi hardware, ad **Asset Strategico** fondamentale per la crescita, lo sviluppo ed il miglioramento dei margini competitivi ed economici.

L'approccio basato sull'automazione, la digitalizzazione e l'innovazione rivoluziona la visione tradizionale di gestione attingendo dall'esperienza delle unità amministrative, operative e di business, coinvolgendo chi conosce a fondo i processi, riconoscendo il reparto "digitale" come una parte strutturale ed i **DATI** come il vero valore delle organizzazioni stesse.

**METODO LC****1 Voice Of Customer / Obiettivi**

Ascoltiamo il cliente per comprenderne esperienza ed organizzazione, le problematiche e le esigenze, gli obiettivi da raggiungere e la visione che si prospetta nel medio e lungo termine.

**2 Analisi, Consulenza e Pianificazione**

Analizziamo la realtà attuale dell'organizzazione ed i flussi operativi (Mappatura), individuiamo i processi da efficientare e/o re-ingegnerizzare, le potenziali aree di miglioramento e le soluzioni da adottare per raggiungere gli obiettivi prefissati.

**3 Implementazione delle soluzioni**

Personalizzazione ed Implementazione delle soluzioni individuate --> "GO LIVE"

**4 Controllo, Formazione e Supporto**

Formazione e supporto di tutte le figure coinvolte per sfruttare al meglio le soluzioni implementate e per la riorganizzazione efficiente dei flussi nelle organizzazioni --> "POST GO LIVE"

**5 Report e Scalabilità**

Monitoraggio delle performance, report, analisi dati e proiezioni al fine di individuare nuove opportunità di crescita ed espandere l'automazione e l'innovazione tecnologica ad altre attività o aree finora inesplorate in un'ottica di miglioramento continuo.



**CONSULENZA**

Partner di riferimento per imprese private & PA, LCS fornisce consulenza finalizzata al miglioramento ed alla crescita delle organizzazioni. Temporary Manager, Analisti di processo, Account ed altre professionalità per garantire soluzioni utili a **rendere più efficienti ed efficaci processi, massimizzare la produttività ed aumentare margini competitivi ed economici**, promuovendo la “Trasformazione Digitale” ad **Asset Strategico**, essenziale per il raggiungimento degli obiettivi.

## OBIETTIVI

Analisi del contesto delle organizzazioni (**As Is**) e rilevazione di bisogni, criticità, obiettivi da raggiungere, punti di forza e di debolezza, minacce e opportunità, per individuare ed implementare le migliori soluzioni in risposta alle esigenze. Mappatura e re-ingegnerizzazione dei processi con un approccio BPM (Business Process Management) per automatizzarli, digitalizzarli, rendendoli efficaci ed efficienti (**To Be**).

Gestiamo il cambiamento supportando l'organizzazione, fornendo assistenza e formazione fino al raggiungimento dei risultati attesi, monitorando dati e performance in un'ottica di miglioramento continuo.

## IL NOSTRO MODELLO DI AUDIT

### Dati, studio ed analisi

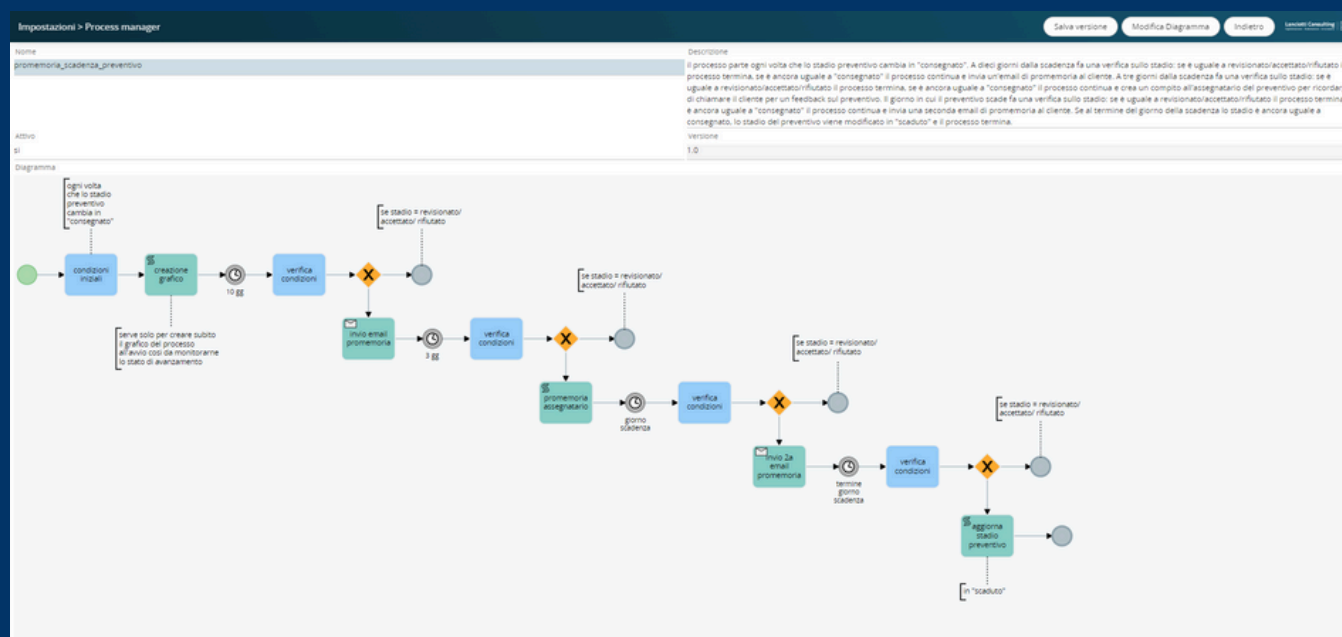
- Rilevazione: analisi dei bisogni, delle criticità e degli obiettivi;
- Valutazione;
- Analisi dei flussi operativi;
- Individuazione e studio delle soluzioni e analisi delle performance;
- Identificazione e misurazione KPI;
- Individuazione di soluzioni per la sostenibilità dei progetti per l'integrazione o lo sviluppo di nuovi ed innovativi sistemi (digitali e tecnologici) e metodologie legate all'efficientamento.

## PROCESSI

Ottimizzare, Innovare, Espandere, Re-Ingegnere e Digitalizzare processi per mettere in comunicazione stakeholder in tutte le aree funzionali facilità la creazione di organizzazioni più efficienti ed efficaci, in grado di abbattere le barriere interne, ridurre i tempi di gestione ed i colli di bottiglia, permettendo alle risorse di lavorare seguendo flussi di lavoro chiari e condivisi, **massimizzando così la produttività ed incrementando margini competitivi ed economici.**



Ogni reparto deve misurarsi sulla base di dati oggettivi e digitalizzati attraverso i processi.







# **SOLUZIONI**

**Automazione & Digitalizzazione Processi**

**CRM**

**Intelligenza Artificiale (AI)**

**Business Intelligence (BI)**



**AUTOMAZIONE – DIGITALIZZAZIONE  
DEI PROCESSI**

**Soluzioni per automatizzare processi inefficienti, ottimizzare le attività ed azzerare gli errori nelle organizzazioni.**

## OBIETTIVI

- Migliorare l'efficienza operativa e la comunicazione interna;
- Aumentare produttività e marginalità;
- Eliminare l'errore umano;
- Accelerare i tempi di esecuzione;
- Sollevare le risorse da compiti manuali e ripetitivi per concentrarsi su attività più strategiche e creative.

**Semplificare ed ottimizzare le operazioni, ridurre la dipendenza dalle attività manuali** e consentire alle organizzazioni di essere più agili, efficienti e competitive. L'automazione può coinvolgere una vasta gamma di processi come la gestione delle risorse umane, impianti e manutenzioni, fatturazione, preventivazione, recupero crediti, customer care, gestione delle vendite del marketing e molto altro.

**Più dell'80% dei processi può essere automatizzato**

Processi & Caratteristiche:

1. Comprendono attività prevedibili e ripetibili;
2. Prevedono regole e procedure ben definite;
3. Non necessitano di empatia per essere svolti.

**“Il tempo normalmente impiegato da collaboratori per attività ripetitive di basso valore (secondo una ricerca di McKinsey & Co.) è pari al 40%, ovvero 2 giorni lavorativi su 5”**

## TECNOLOGIE

Tecnologie diverse per diverse esigenze:

**BPM - RPA - AI**

## **BPM – BUSINESS PROCESS MANAGEMENT**

Abbatte le barriere interne, riduce i tempi di gestione e i colli di bottiglia permettendo alle risorse di lavorare su un'unica piattaforma sicura e condivisa seguendo flussi di lavoro chiari.

**Business Process Management (BPM):** soluzioni che permettono di mappare, digitalizzare, automatizzare e monitorare i processi interni alle organizzazioni in un'ottica di miglioramento continuo. Un approccio, quello BPM, che permette di delineare le attività che compongono ogni flusso lavorativo, connettendo e assegnando i corretti task a tutti gli stakeholder coinvolti.

## **RPA – ROBOTIC PROCESS AUTOMATION**

**Flessibilità e Integrazione tra i sistemi per semplificare e automatizzare i processi.**

La Robotic Process Automation (RPA) utilizza tecnologie di automazione intelligenti per eseguire attività a basso valore aggiunto in maniera automatica, sollevando il personale da tutte le incombenze ripetitive e routinarie dei processi interni all'organizzazione, come acquisizione e inserimento dati, controlli, ecc.

Le soluzioni RPA non sostituiscono i software preesistenti nell'organizzazione (ERP, CRM o altri sistemi di gestione), si affiancano alle persone eliminandone il lavoro ripetitivo, potenziandone l'efficienza, produttività ed accuratezza riducendo drasticamente costi di gestione, tempi ed errori, imitandone il comportamento ed interagendo con gli applicativi stessi.

## **AI – INTELLIGENZA ARTIFICIALE**

**Acceleratore di Processi**

L'AI è la tecnologia che consente di simulare i processi dell'intelligenza umana attraverso la creazione e l'applicazione di algoritmi



**CRM**  
**(Customer Relationship Management)**

## Massimizzare la Customer Experience, abbattere le barriere interne digitalizzando i processi CRM

**Customer Relationship Management (CRM):** Archiviare e gestire i dati di clienti e lead, funnel di vendita, campagne di marketing e richieste di assistenza in un unico ambiente di lavoro centralizzato, dando la possibilità alle organizzazioni di avere una **visione completa delle interazioni** e fornendo ai clienti una **Customer Experience di qualità**.

### Funzionalità:

- Dati aggiornati in tempo reale da qualsiasi dispositivo;
- Assegnazione automatica dei lead al gruppo o commerciale di competenza;
- Tracciamento e storicizzazione di ogni interazione con clienti e lead;
- Schedulazione di report automatici per misurare il rendimento dell'attività di marketing, vendite e assistenza;
- Creazione di un ciclo di vendita standard e automatizzato;
- Gestione su un'unica piattaforma di richieste di assistenza da più fonti;
- Gestione automatizzata del processo di Lead Nurturing.

### Benefici:

- Aumento delle vendite;
- Centralizzazione delle informazioni;
- Ricerca e condivisione rapida delle informazioni e dei documenti;
- Clienti più soddisfatti;
- Aumento delle conversioni e fidelizzazioni;
- Gestione tempestiva delle richieste;
- Efficientamento dei processi legati al cliente;
- Comunicazione interna proficua;
- Monitoraggio delle attività;
- Gestione efficace dei contatti;
- Maggiore produttività;

CRM per gestire in un'unica piattaforma tutte le attività in cui il cliente (interno/esterno) è coinvolto: dal marketing fino al post vendita, passando per la pipeline di vendita e l'assistenza.



### Funnel di vendita

Contatta i lead, converti i clienti analizzando lo stato di opportunità e performance di vendita



### Coordina il tuo team

Pianifica gli appuntamenti, le riunioni e definisci le task efficacemente e facilmente con il calendario condiviso del team e la chat interna



### Mobile app

Aggiorna anagrafiche, fissa appuntamenti, monitora i progetti e porta tutte le tue attività sempre con te



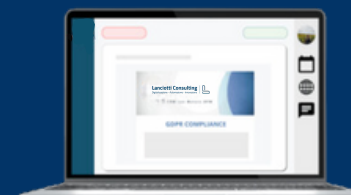
### Assistenza tramite ticket

Gestisci puntualmente le richieste dei clienti tramite ticket, crea report delle performance e traccia le attività attraverso rapportini d'intervento con la firma dell'incaricato



### Customer Service

Fornisci ai tuoi clienti un portale cliente riservato per aprire e monitorare lo stato di avanzamento delle richieste in tempo reale, accedere a risorse importanti come documenti, FAQ e storico



### GDPR Compliant

Invia email e newsletter a più indirizzi email garantendone la conformità alle normative GDPR



**INTELLIGENZA ARTIFICIALE (AI)**



**L'Intelligenza Artificiale (AI):** tecnologia in grado di apprendere da grandi quantità di dati e svolgere task simulando capacità cognitive, decisionali, normalmente affidate alle persone.

## AUTOMATISMI PER MIGLIORARE EFFICIENZA, PRODUTTIVITÀ E COMPETITIVITÀ

### SERVICE CHATBOT

Soluzioni progettate per supportare i processi di Customer Care interni alle organizzazioni e a supporto dei clienti esterni. Algoritmi di AI, basati sul linguaggio naturale in grado di comprendere il significato del linguaggio umano (scritto o parlato), valutandolo e contestualizzandolo per garantire un dialogo realistico.

- **Process Bot:** Sulla base dello storico delle precedenti scelte prese e delle domande e risposte effettuate invia messaggi mirati e personalizzati;
- **FAQ Bot:** Istruito attraverso le FAQ risponde alle domande più frequenti di clienti e utenti in modo automatico e rapido 24/7.

### CLASSIFICATORI

Assegnare automaticamente categorie o etichette a dati specifici in base a caratteristiche definite basandosi su pattern con etichette già note.

- **Classificatore ticket:** legge le richieste di supporto (o mail) in entrata e le classifica in automatico secondo parametri prestabiliti dall'organizzazione (es. lingua, categoria, urgenza, reparto ecc.) assegnandole all'operatore o al team di competenza;
- **Classificatore lead:** cataloga i lead in base a fattori stabiliti (es. demografici, comportamentali) identificando i potenziali clienti ideali per l'organizzazione, permettendo di concentrarsi unicamente sui lead maggiormente in target.

## ALGORITMI VENDITORI

Consentono di supportare la forza commerciale, integrandosi anche con CRM preesistenti, per automatizzare attività di notifica, suggerimenti ed azioni di next-step rispetto a Lead e/o clienti.

Nello specifico si tratta di algoritmi di:

- Suggerimento commerciale al venditore in base alle caratteristiche del cliente e/o dei prodotti acquistati favorendo il cross selling;
- Preventivatori automatici;
- Configuratori di offerta nel caso di soluzioni complesse;
- Coaching online per i venditori;
- Agenti di supporto cliente volti ad offrire informazioni ma anche supporto commerciale.

## LETTORE DATI E IMMAGINI – OCR

Algoritmi OCR per digitalizzare caratteri presenti in immagini, pdf o documenti cartacei, per convertirli in formati digitali con testo modificabile in modo semplice e rapido.

**Computer Vision:** Gli algoritmi di Computer Vision possono estrarre dati scansionando documenti come fatture, ricevute, buste paga o contratti, consentendo di gestire i dati in modo digitale e rapido e creando in automatico nuove entità digitali riportando i dati direttamente all'interno dell'ambiente di lavoro (CRM, ERP, ecc.).

## VANTAGGI

Algoritmi integrabili fra loro grazie al motore BPM integrato consentono di gestire ed automatizzare direttamente i processi in cui sono coinvolti più sistemi. Nativamente integrate con connettori che permettono di collegare facilmente le soluzioni AI con qualsiasi sistema presente in azienda (CRM, ERP, E-Commerce ecc.), caratteristiche queste che rendono realizzabile qualsiasi tipologia di business case in qualsiasi area aziendale.

### **Ridurre tempi di risposta e migliorare il Customer Service**

- Riduzione tempi di presa in carico classificando i ticket in base a tipo di problema, lingua e tema principale e smistandoli in automatico al team o all'operatore di riferimento;
- Delegare all'IA le richieste di primo livello permettendo agli operatori di concentrarsi solo sulle problematiche più complesse;
- Fornire assistenza 24/7 e riduci i tempi di attesa con risposte immediate;
- Rendere il tuo Customer Service scalabile.

### **Ridurre errori con il riconoscimento testuale delle immagini**

- Classificare, smistare ed archiviare dati da documenti, immagini o PDF direttamente all'interno dell'ambiente di lavoro (CRM, ERP, Gestionale ecc.).

### **Velocizzare il processo di Onboarding**

- Supportare i neoassunti con un assistente digitale che risponde ai loro dubbi fornendo in qualsiasi momento informazioni utili su manuali e procedure.

### **Migliorare la Lead Generation e la classificazione dei Lead**

- Generare lead qualificati dal sito 24/7;
- Classificare i lead e concentrarsi sui target;
- Incrementare le vendite;
- Guidare utenti suggerendo prodotti e servizi;
- Monitorare e raccogliere dati sulle abitudini dei clienti per pianificare attività di cross- e up-selling mirate.



**BUSINESS INTELLIGENCE (BI)**

## Potenziare il processo decisionale attraverso strategie data-driven

**Business Intelligence (BI):** aggregare e normalizzare i dati prodotti dalle organizzazioni derivanti da più fonti per trasformarli in informazioni utili, presentarli in formati visivi intuitivi, chiari, facili da trovare, **rappresentando previsioni per supportare i processi decisionali.**

Grazie alla BI, i dati vengono sfruttati per stimolare il cambiamento, eliminare le inefficienze, attuare un rapido adattamento ai cambiamenti. La BI mantiene al corrente delle evoluzioni mostrando in rappresentazioni chiare, immediate ed esaustive chi fa cosa, dove, quando, perché e come.

### COME LA BI MIGLIORA LE TUE ATTIVITÀ

- **Customer Experience:** accedere a tutte le informazioni dei clienti in un'unica posizione, in modo da poter indirizzare le risorse alle aree chiave che avranno un impatto positivo sull'impegno e sul supporto del cliente;
- **Vendite e Marketing:** acquisire visibilità nelle performance di vendite e marketing, nel comportamento dei consumatori e nelle tendenze di acquisto per garantire che le future iniziative di marketing siano efficaci e generino ricavi;
- **Operazioni:** migliorare le operazioni mediante l'automazione di attività di analisi di routine, affinamento dei processi, riduzione delle inefficienze e aumento della produttività;
- **Finanza:** avere una visualizzazione olistica con dashboard personalizzati dello stato finanziario della società, studiare i dati storici, calcolare il rischio e prevedere le tendenze;
- **Controllo scorte:** automatizzare l'analisi e il reporting dei dati per migliorare la gestione delle scorte, accelerare l'evasione degli ordini e contribuire ad anticipare le tendenze di acquisto;
- **Sicurezza e adeguamento:** centralizzare i dati per migliorare l'accuratezza e la trasparenza, semplificando l'identificazione degli errori e dei problemi di sicurezza e riducendo i rischi legati all'adeguamento.



**VERTICALIZZAZIONI**

## CUSTOMER SERVICE

### Classificazione, presa in carico e gestione efficiente ed omnicanale delle richieste, automatizzando e digitalizzando processi di Assistenza Clienti

#### Ridurre tempi di presa in carico e lavorazione delle richieste di assistenza

- Centralizzare richieste da più fonti (es. email, telefono, form) su un'unica piattaforma condivisa per assegnare, prendere in carico, consultare e condividere;
- Smistare automaticamente richieste di assistenza sulla base di disponibilità, area geografica, competenze degli operatori, riducendo i tempi di presa in carico;
- Delegare all'AI domande semplici e ripetitive consentendo agli operatori di concentrarsi sulle problematiche più complesse.

#### Garantisci assistenza 24/7

- Implementare un assistente digitale per fornire supporto e informazioni utili, guidando gli utenti in qualunque momento con messaggi personalizzati;
- Fornire ai clienti un'area riservata protetta dove poter aprire ticket di assistenza, monitorarne lo stato di avanzamento, ed accedere in qualunque momento alle informazioni necessarie (es. documenti condivisi, informazioni sulla fatturazione e sui pagamenti, dettagli dei prodotti e dei servizi acquistati ecc.).

#### Automatizzare la gestione degli interventi

- Pianificare interventi di assistenza in base a disponibilità, area geografica e competenze dei tecnici;
- Creazione di promemoria automatici per scadenze di interventi periodici;
- Creazione ed invio di rapportini digitali;

#### Migliorare controllo e comunicazione interna

- Condividere flussi di lavoro e agevolare lo scambio di informazioni tra reparti per una gestione efficiente di resi, reclami, non conformità;
- Monitoraggio costante stato avanzamento lavorazioni e/o richieste di assistenza;
- Tracciare e aggiornare in tempo reale richieste, contratti, garanzie ed installazioni per un supporto puntuale e in linea con le politiche aziendali.

## FORMAZIONE

### Gestire tutti gli aspetti relativi alle esigenze formative di dipendenti e collaboratori

Controllare in tempo reale la situazione formativa dell'organizzazione gestendo in modo efficiente corsi, formatori, presenze ed attestati.

#### Funzionalità:

- Controllo delle esigenze formative e definizione semplificata dei corsi necessari per i lavoratori;
- Gestione dei corsisti e dei formatori;
- Creazione e registrazione delle partecipazioni, archiviazione storico della formazione erogata e dei documenti collegati;
- Generazione degli attestati e invio automatico ai collaboratori;
- Gestione delle presenze per singole giornate formative con compilazione automatica dei registri presenze e degli attestati;
- Situazione della formazione aggiornata in tempo reale con scadenario integrato.

#### Benefici:

- Eliminazione fogli Excel;
- Informazioni centralizzate in unico database;
- Calcolo automatico degli adempimenti per i Collaboratori;
- Scadenario integrato;
- Sistema di facile apprendimento.



## AUDIT

### Controllo di Gestione, ispezioni di stabilimento, verifiche ai fornitori e qualsiasi altro tipo di checklist

- visione globale della situazione Audit in ogni momento;
- Generazione non conformità o azioni migliorative a fronte degli esiti;
- Produzione reportistiche - step guidati - notifiche automatiche per scadenze imminenti, per attività non eseguite, ecc.

## MANUTENZIONE IMPIANTI

### Gestione e Controllo di ogni aspetto relativo ad impianti, installazioni, asset, attrezzature aziendali

- Gestione mezzi, attrezzature e impianti;
- Programmazione manutenzioni ordinarie - straordinarie;
- Registrazione tempi e fermi impianto;
- Eliminazione di supporti cartacei

## HR

### Semplificare e velocizzare il processo di Onboarding, migliorando la comunicazione interna e la condivisione dei documenti, mantenendo il controllo su benefit ed asset

- Gestione Contratti - scadenze - consegne
- Gestione ferie e permessi;
- Tracciamento dei benefit aziendali;
- Condivisione documenti facilitata con verifica in tempo reale della presa visione;
- Assistente digitale a supporto di neoassunti.

## GESTIONE PRATICHE AMMINISTRATIVE

### Assegnare in automatico pratiche agli uffici di competenza per eliminare ritardi ed inefficienze

- Smistamento automatico delle pratiche;
- Notifiche e promemoria per una gestione puntuale delle pratiche;
- Tracciamento e storicizzazione delle attività svolte;
- Monitoraggio dello stato di avanzamento.

## PROCESSI DI VENDITA ONLINE

### La vendita online come strumento per una “crescita di valore”

Guidiamo i clienti nella scelta ed implementazione di **soluzioni per la gestione e il monitoraggio dell'intero sistema di vendita online**, in grado di rispondere alle esigenze aziendali, di rilevare e risolvere le eventuali criticità. Sosteniamo l'azienda in tutte le fasi del processo di vendita grazie ad un affiancamento proattivo ed un supporto metodologico e formativo.

Consulenza e soluzioni per:

- Semplificare, gestire e monitorare processi d'acquisto e di vendita;
- Tracciamento e analisi del flusso dei dati e delle interrelazioni;
- Miglioramento del posizionamento dei prodotti e dei servizi;
- Accrescimento del Business;
- Incremento del vantaggio competitivo;
- Apertura verso nuovi mercati, nazionali ed esteri.

**Funzionalità avanzate:**

- Chatbot per l'assistenza clienti;
- Smistamento automatico delle richieste di assistenza all'operatore di competenza;
- Gestione automatizzata di resi, rimborsi, reclami;
- Tracciamento dello stock;
- Generazione di report periodici sull'andamento di ordini e prodotti;
- Grafici personalizzabili per rilevazione, misurazione e analisi dei KPI;
- Gestione automatizzata di ordini e fatture;
- Lead Generation.

## GESTIONE COMMESSE

Monitorare la redditività di ogni progetto e controllare ogni singola prestazione, gestendo interventi, controllo delle attività, rapportini di lavoro, richieste di assistenza in **un'unica piattaforma**

- Centralizzazione di dati e documenti per singola commessa;
- Gestione efficiente dei progetti attraverso pianificazioni e operazioni;
- Monitoraggio scadenze con promemoria automatici;
- Gantt: stato di avanzamento delle attività;
- Generazione e invio automatico dei rapportini di intervento;
- Ticket di assistenza per la gestione di richieste e interventi;

## GESTIONE DPI

Gestire in modo efficiente ogni aspetto relativo ai **Dispositivi di Protezione Individuale**

- Gestire e controllare la situazione dei Dispositivi di Protezione Individuale;
- Tracciare la consegna alle risorse, la quantità, la data di scadenza e di prevista sostituzione dei Dispositivi;
- Eliminare documenti cartacei tramite l'implementazione della firma digitale su tablet;
- Sincronizzare il plugin con eventuali distributori automatici di DPI.

## WHISTLEBLOWING

Gestire facilmente le segnalazioni di illeciti in azienda nel rispetto del Decreto Legislativo che recepisce la Direttiva europea sul Whistleblowing

Dal 30 marzo 2023 è entrato in vigore il Decreto Legislativo 24/2023 che recepisce la Direttiva Europea 1937/2019 introducendo la **disciplina del Whistleblowing** in Italia. Tale Direttiva sancisce l'**obbligo per le organizzazioni pubbliche e private** di istituire un canale di segnalazione interna per denunciare illeciti o attività fraudolente che garantisca l'anonimato del segnalante.

Whistleblowing è una soluzione che consente la **completa gestione del processo di segnalazione anonima di illeciti** da parte sia dei dipendenti sia dei collaboratori/utenti esterni dell'azienda. Il modo più facile e sicuro per attivare un canale di segnalazione interno è infatti utilizzare una piattaforma informatica che, tramite set di processi automatizzati, permette ad ogni collaboratore di effettuare segnalazioni e monitorarne lo stato di avanzamento, garantendo riservatezza, anonimato e sicurezza, e all'organizzazione di storicizzare le segnalazioni in un'unica piattaforma centralizzata rispettando il criterio di data-retention.

## RECUPERO CREDITI

Eliminare solleciti manuali riducendo tempi per la riscossione degli insoluti

- Definizione di processi personalizzati;
- Automazione delle comunicazioni al creditore, commerciali, amministrazione;
- Notifiche;

## GESTIONE PEC

Monitorare e gestire in modo efficiente indirizzi e comunicazioni PEC

- Classificare e smistare pec alle aree o figure di competenza;
- Monitorare l'avvenuta presa in carico e risoluzione;
- Eliminare e-mail interne superflue grazie alla chat per la comunicazione interna.

## VISITE MEDICHE

Monitorare con facilità la situazione sanitaria di ogni collaboratore

- Monitoraggio e gestione sorveglianza sanitaria;
- Consultazione in tempo reale stato accertamento sanitario;
- Controllare gli esiti di ogni accertamento.

## GESTIONE PARCO AUTO

Processi ed automazioni per la gestione di pratiche ed adempimenti relativi alla flotta auto/mezzi

- Manutenzioni
- Multe;
- Assicurazioni e bolli;
- Revisioni;
- Contratti;

## PORTALE CLIENTE (AREA RISERVATA)

Dialogo costante con i tuoi clienti su un'area riservata mantenendo il tracciamento

- Tutte le informazioni a disposizione in un'unica struttura;
- Raccogliere informazioni riguardanti: formazione, collaboratori, e visite mediche.

## ALTRE VERTICALIZZAZIONI ...

- Gestione CAMPIONATURE
- ANALISI DI LABORATORIO
- GESTIONE ASSET
- GESTIONE RECLAMI



**SERVIZI & PARTNERSHIP**

## FORMAZIONE E CULTURA 4.0

**Migliorarsi in modo costante, continuo, progressivo, raggiungere i risultati perseguendo i criteri dell'efficienza e dell'efficacia.**

Consulenza, analisi, riprogettazione dell'organizzazione interna e della cultura aziendale o della PA, formazione del personale: sono attività imprescindibili per l'innovazione, la digitalizzazione. Cultura innovativa e formazione sono oggi fondamentali in virtù del nuovo modo di concepire sia il business che i servizi pubblici al cittadino. In virtù di queste considerazioni:

- Affianchiamo i nostri clienti in percorsi formativi con l'obiettivo di dotarli di una valida strategia innovativa volta all'efficientamento;
- Aiutiamo a comprendere le funzionalità complessive dei sistemi digitali e tecnologici e il corretto utilizzo degli stessi;
- Forniamo un servizio di assistenza/change request evolutiva per ottimizzare la soluzione sviluppata ed adeguarla ad esigenze specifiche (che possono cambiare nel corso del tempo);
- Individuiamo misure volte a finanziare gli investimenti delle imprese nell'ambito della formazione 4.0 (es. Credito d'Imposta).

## FINANZA AGEVOLATA

**Verifichiamo le opportunità e disponibilità di contributi per supportare progetti di digitalizzazione e innovazione.**

Individuiamo sostegni economici per integrare e sviluppare nuovi ed innovativi sistemi (digitali/tecnologici) e metodologie legate all'efficientamento finalizzati al raggiungimento degli obiettivi di PMI e PA, fornendo supporto nella pianificazione, stesura e presentazione dei progetti, per ottimizzare tempi e risorse.

## SUPPORTO LEGALE

**Legal, privacy e sicurezza dei sistemi e dei dati.**

Predisposizione dei contratti per la regolamentazione della supply chain, dei rapporti tra dipendenti, fornitori e/o terze persone; verifichiamo la conformità al GDPR e la sicurezza dei dati in termini di Privacy e Cookie Policy per ovviare inadempimenti e non essere soggetti a sanzioni, limitazioni dell'attività o revoche delle certificazioni.

**LCS**  
**PARTNER DI PMI E PA PER L'AUTOMAZIONE DEI PROCESSI, LA DIGITALIZZAZIONE E L'INNOVAZIONE**  
Hive s.r.l. - Via G. Milana, snc - 00035 - Olevano Romano (RM)  
info@hive.srl - www.hive.srl - amministrazione@pec.hive.srl

**Sede Operativa: Via G. Milana, snc - 00035 Olevano Romano (RM)**  
**info@lanciotti.eu - www.lanciotti.eu - tel: 0621128014**

