





Contact Pro, grazie ai 30 anni di customer experience acquisiti, rappresenta una delle prime piattaforme CRM italiane ad aver investito nello sviluppo di una soluzione specifica per il mercato dell'IoT: **Contact Pro IoT**.

In futuro sempre più dispositivi saranno equipaggiati con sensori capaci di connettersi a Internet. Questi saranno in grado di inviare e ricevere dati, dando vita a quello che possiamo definire Internet of Things (IoT). In tale contesto il software CRM Contact Pro IoT gioca un ruolo fondamentale quale strumento in grado di immagazzinare, analizzare e utilizzare questo enorme volume di dati (Big Data) per migliorare la customer relationship nei seguenti aspetti:

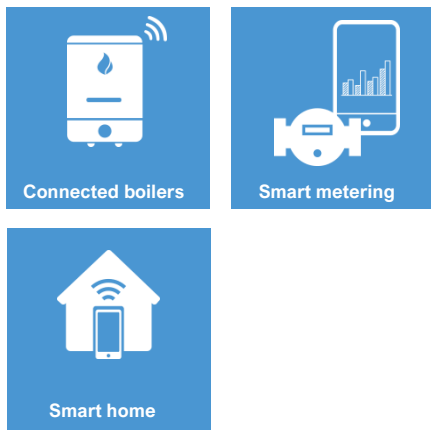
- **Adeguamento dei prezzi in tempo reale** in base alla disponibilità dei prodotti e alle strategie della concorrenza.
- **Personalizzazione delle azioni di marketing**, individuando i diversi target su cui agire.
- **Automatizzazione dei processi**, per poter fornire in modo rapido delle risposte.
- **Fidelizzazione della clientela**, grazie alla conoscenza completa delle abitudini sarà possibile anticiparne i bisogni.



Raggiungere questi obiettivi sarà possibile anche grazie alla rete per applicazioni M2M Sigfox, con cui Sysman ha stretto una partnership per condividere connettività, conoscenze del mercato elettronico e competenze CRM; tecnologia che va ad affiancare le connettività già presenti sul mercato (3/4/5G, Wi-Fi, ecc.).

Grazie alla raccolta e all'elaborazione dei Big Data, è possibile attuare la «Predictive Maintenance», con la possibilità di monitorare costantemente e in tempo reale lo stato di salute dei dispositivi connessi e quindi prevenire eventuali danni, intervenendo prima che il guasto si palesi. Inoltre la piattaforma permette anche di controllare e accrescere la qualità percepita e di automatizzare i servizi di customer care.





ALCUNE APPLICAZIONI IOT

Caldaie connesse



Vantaggi per produttore: il monitoraggio delle prestazioni delle caldaie si basa sulle informazioni fornite dai dispositivi IoT a esse connessi combinati con dati raccolti da database esterni, come i dati metereologici. Con queste informazioni, le aziende potranno intervenire nel processo produttivo, migliorando il prodotto e fornendo nuovi servizi di assistenza post vendita.

Vantaggi per l'utente finale: potrà monitorare le prestazioni e lo stato di salute della caldaia tramite APP, massimizzando efficienza e risparmio.

Smart metering



Vantaggi per le utilities: l'utilizzo di dispositivi per il monitoraggio dei consumi (elettricità, gas, acqua) permetterà di acquisire i dati di consumo in tempo reale, di controllare l'erogazione e di prevenire eventuali guasti e altri possibili rischi senza interventi in loco.

I minori costi di manodopera garantiscono un risparmio anche all'utente finale.

Vantaggi per l'utente finale: potrà beneficiare dei minori costi fissi in bolletta e monitorare costantemente i consumi e la correttezza delle fatture.

Smart home MyVirtuoso Home

Vantaggi energy provider: raccolta in tempo reale di dati e statistiche provenienti dai dispositivi installati presso le abitazioni, permettono di customizzare l'offerta utente.

Vantaggi utente finale: ridurre gli sprechi e le inefficienze energetiche, maggiore comfort abitativo, risparmio sui costi delle bollette, controllo costante dell'abitazione da remoto.



Industria 4.0: nuovi modelli di business

Per Industria 4.0 si intende l'innovazione digitale nei processi industriali e rappresenta la chiave per la competitività del comparto manifatturiero del futuro. I fattori abilitanti della IV rivoluzione industriale sono rappresentati dalla disponibilità di dispositivi connessi (IoT) e dalla capacità di analisi dei Big Data provenienti da fonti interne (dispositivi) ed esterne.

Industria 4.0 non è solo applicazione dei fattori abilitanti, ma implementazione di un nuovo modello di business per i clienti B2B in cui un prodotto industriale connesso può essere noleggiato e pagato in base al suo reale utilizzo e dove il servizio di manutenzione predittiva viene fornito con un canone periodico.

Questo nuovo approccio garantisce un differenziale competitivo rispetto alla concorrenza e un rapporto più continuo e fedele con i clienti.



Qualsiasi cosa tu faccia
ti aiutiamo a farla meglio

www.sysman.it
Numero Verde: 800-017139

Sysman Srl - Via Cesare Pavese, 8- 10015 Ivrea (Torino) Tel. 0125.652411 - Fax 0125.652392 - info@sysman.it

Sysman Srl si riserva il diritto di modificare gli aspetti tecnici senza alcuna notifica. Tutte le informazioni contenute in questo documento sono di proprietà di Sysman Srl e non possono essere utilizzate senza consenso scritto. Codice 40030-1015-03 stampato in Italia 05/2017