

LO SVILUPPO SOFTWARE, ATTIVITA' IN GRADO DI AMPLIARE L'OFFERTA DEI SERVIZI E PRODOTTI MA DAI TEMPI E MARGINI DI RICAVO INCERTI >>

Gentile Responsabile

Offrire servizi di consulenza in qualsiasi ambito molto spesso porta a dover sviluppare programmi software oppure a rivolgersi a società che lo fanno, l'alternativa è avere meno valore complessivo in sede di proposte ai clienti che sempre di più richiedono una forte componente tecnologica.

Anche le aziende che riescono a prosperare senza entrare nei meandri dello sviluppo software sanno che questo comunque se ben gestito potrebbe essere una preziosa arma commerciale in più.

Già ma come gestire bene una tecnologia che cambia quasi ogni anno? Come proporre ai propri clienti servizi di questo tipo senza appesantirsi di personale specializzato in questo settore oppure senza stringere partnership con società che poi molte volte fanno salire troppo il tempo e costi finali diminuendo la competitività globale dell'offerta o per bene che vada i margini?

A scriverle è una società composta da persone provenienti dal mondo informatico, consapevoli che il tradizionale sviluppo software è insidioso e spesso difficile da stimare e pianificare, incertezze che spesso portano ad alzare preventivamente i costi al cliente semplicemente perchè spesso le stime iniziali debbono essere riviste al rialzo in sede di realizzazione.

E' la realtà di una tecnologia che impone continui cambiamenti ed aggiornamenti e quindi regala brevissimi periodi per lavorare su tecnologie consolidate perchè poi debbono cambiare di nuovo.

Da qualche anno, prima negli USA e poi, come al solito, nel resto del mondo stanno prendendo piede le **piattaforme per lo sviluppo automatico dei programmi**, strumenti a metodologie molto avanzata che riducono molto le attività necessarie e permettono tempi e quindi costi 'drammaticamente' inferiori rispetto alle metodologie consuete.

La scrivente **Business Partner srl** è detentrica di una di queste tecnologie, attraverso un progetto in corso da anni dei quali l'ultimo passato in progetti pilota presso società in più parti d'Italia.

Questo prodotto si chiama **Nemesys05**, che può essere definito come **PIATTAFORMA DI AUTOMAZIONE SOFTWARE SPECIALIZZATA NELL'AUTOMAZIONE DI PROCESSO** (in USA si direbbe **BPM ovvero Business Process Management**) e se vorrà concederci la possibilità di farle una demo si accorgerà che si tratta di una tecnologia non solo all'avanguardia ma che mantiene le promesse.

A questo punto lei potrà decidere di dotarsene direttamente per il proprio personale o utilizzare i nostri servizi di sviluppo ogni volta che le dovesse servire.

Se vorrà dotarsi direttamente di questa tecnologia potrà abbattere i costi dello sviluppo e recuperare quei tempi e costi come margini o competitività in sede di offerta, nonché potrà diminuire molto le necessità di personale sui progetti.

Per rafforzarle il concetto le dico che ultimamente abbiamo vinto la software selection per la piattaforma di workflow di una delle più grandi **TELCO** italiane. Oltre alla piattaforma ci hanno anche commissionato lo sviluppo di una procedura molto complessa, che gli è costata molto poco, abbiamo provato a farne la stima con il vecchio modulo di stima commesse che usavamo con gli strumenti precedenti (tecnologia java) e ci è venuta una somma 25 volte maggiore.

In questo caso, l'enorme differenza è data dal fatto che la procedura richiesta necessitava proprio di tutti gli add-on (*storico, multi-channel, collaboration, workflow*) presenti nella piattaforma **Nemesys** che invece prima avremmo dovuto sviluppare alla bisogna. In ogni caso con **Nemesys** i tempi e quindi i costi si riducono sempre almeno del 70% e non ultimo i tempi diventano certi.

Se invece vorrà commissionarci degli sviluppi software, considerando che il nostro personale userebbe la tecnologia **Nemesys05** per lei il costo sarebbe molto contenuto e aumenterebbe il margine di ricavo senza dover far nulla.

Su questo punto **la invito a metterci alla prova** inviandoci dei requisiti di progetto dei quali conosce il costo sul mercato e sui quali noi le faremo senza impegno una stima tempi e costi che le darebbe modo di provare con mano che parliamo di cose concrete pur nella loro straordinarietà.

Per completare il quadro sappia che il nostro personale ha tutto esperienze plurivalenti ovvero sia di sviluppo che di analisi di processo.

Spero di aver destato il suo interesse, se poi dovesse pensare che la tecnologia per essere tale deve avere ben scritto **made in USA**, sappia che alcuni degli spunti iniziali sono venuti proprio da prodotti americani ma che la **creatività italiana** ci ha permesso di trasformarli in qualcosa di maggiormente adatto al nostro contesto.

Cordiali Saluti

Direzione Commerciale
BUSINESS PARTNER SRL.

make, buy or ...**Nemesys!**

Riferimenti per demo e vendite >>

Informazioni tecniche > supportotecnico@business-partner.it

Informazioni commerciali > sales@business-partner.it

Altre informazioni > info@business-partner.it

Telefono/Fax > 06-97847107

Web site > www.business-partner.it

 **business partner**
accelerate your company!