

Guida all'innovazione dei modelli di business per il CFO del futuro



A chi è rivolta...

CFO e dirigenti aziendali che desiderano ottimizzare i modelli finanziari e operativi per sfruttare nuovi flussi di ricavi basati su progetti e servizi.



Tempo di lettura stimato:
15 minuti

Indice

Informazioni sul passaggio ai servizi	3
Nuovi modelli di business	
rivoluzionari	4
Business Operations Experience: cinque strategie per ottimizzare i modelli finanziari e operativi per un mondo basato sui servizi	5
<hr/>	
Strategia 1 Creazione di una strategia catalizzatrice del cambiamento	7
Strategia 2 Attivazione delle informazioni dettagliate sui clienti	9
Strategia 3 Innovazione dei modelli finanziari	11
Strategia 4 Trasformazione dei modelli operativi	13
Strategia 5 Attivazione delle strutture organizzative	16
Integrazione completa	18

Informazioni sul passaggio ai servizi

Le aziende di tutte le dimensioni e operanti in tutti i settori stanno cercando di rivoluzionare i mercati con modelli di business digitali basati su abbonamenti, progetti e servizi. Questa tendenza è iniziata nel settore IT. Ora le aziende di tutti i tipi, non solo le organizzazioni IT, sfruttano i dati per creare nuovi modelli di business. Stanno rivoluzionando le modalità di vendita di prodotti e servizi, confondendo i confini tra i diversi settori e trasformando le esperienze dei clienti.

Con l'introduzione di modelli di business basati su servizi, le aziende possono creare ricavi rinnovabili e prevedibili anziché ricavi transazionali una tantum. I modelli di ricavi ricorrenti includono servizi in abbonamento, prodotti venduti tramite abbonamenti, servizi basati su progetti venduti tramite un modello di consumo e servizi basati su progetti venduti tramite modelli a tariffa fissa. Questi nuovi modelli possono creare relazioni durature a lungo termine con i clienti coinvolgendoli in modi nuovi.

I sistemi ERP e i metodi di business tradizionali, tuttavia, non consentono il rapido cambiamento necessario per trasformare i modelli di business. Che si tratti di una mancanza di visibilità e informazioni dettagliate sul business o di processi manuali e soggetti a errori, i sistemi tradizionali rappresentano spesso degli ostacoli alla vera trasformazione. Ora le aziende devono trovare l'ERP giusto per la loro azienda incentrata sui servizi: soluzioni che integrino la gestione finanziaria, le vendite, la gestione dei progetti, le risorse e la gestione delle persone per contribuire al successo finanziario, operativo e organizzativo.

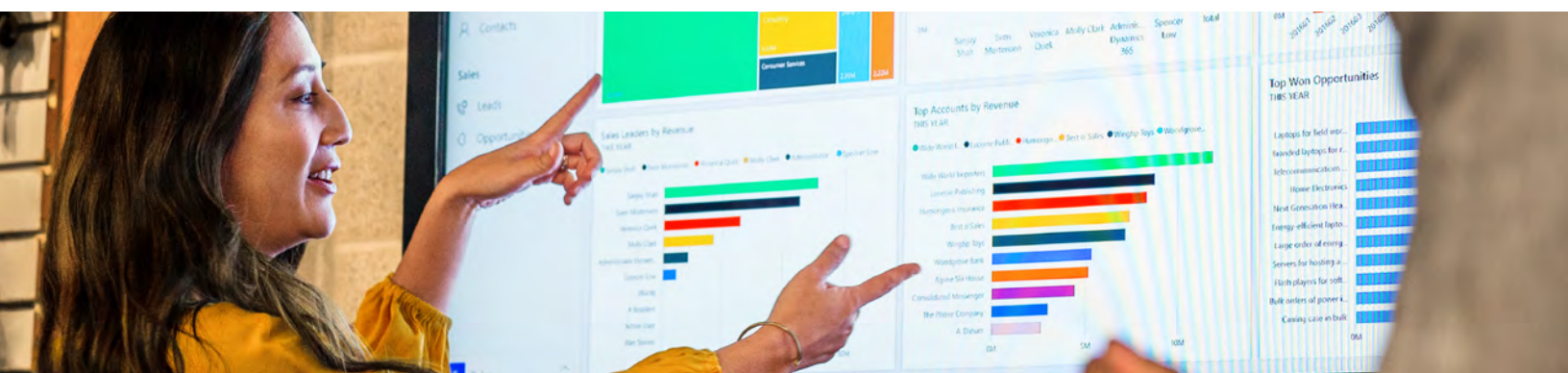
Questi nuovi modelli di business richiedono un cambiamento significativo nelle strutture operative e organizzative. I modelli di business a ricavi ricorrenti richiedono il collegamento di indicatori finanziari alle metriche operative sottostanti, un collegamento non previsto dai sistemi ERP legacy. L'unificazione dei dati finanziari, operativi e organizzativi è essenziale per sbloccare le informazioni dettagliate e le opportunità di miglioramento che aggiungono valore al modello di business basato sui servizi.



Nuovi modelli di business rivoluzionari

I modelli di business rivoluzionari stanno cambiando il mondo degli affari così come lo conosciamo. Questi nuovi modelli includono:

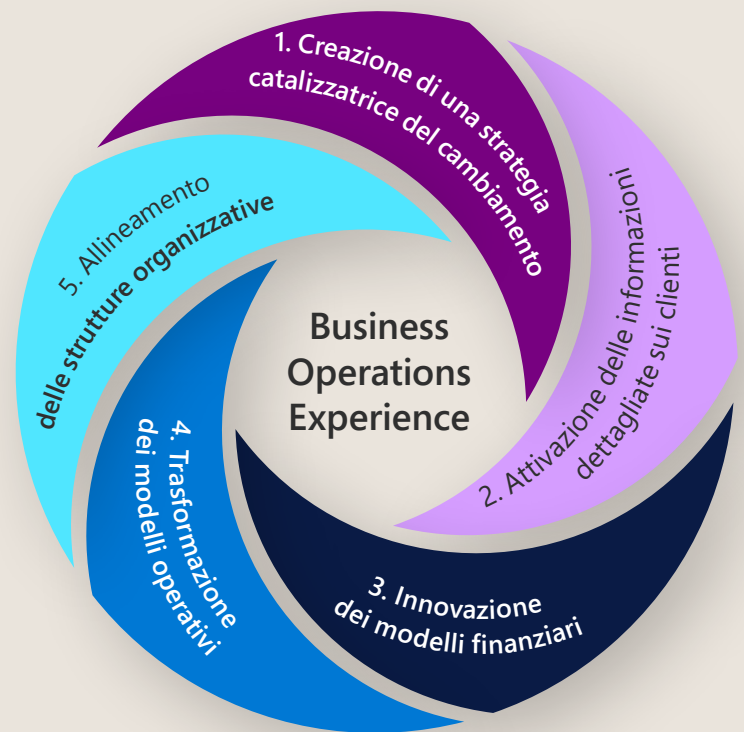
- **Modelli di abbonamento.** Che si tratti di offerte distribuite come servizio vendute come abbonamenti o di prodotti venduti tramite abbonamento, le aziende adottano sempre più modelli di abbonamento per creare nuovi ricavi.
- **Modelli di marketplace.** Utilizzando i mercati online, le aziende possono connettere acquirenti e venditori su una piattaforma centralizzata. In questo modo potrai raggiungere gli acquirenti su social media, sulle piattaforme di gioco online o nei mondi virtuali.
- **Modelli di esperienza.** I clienti vogliono più di un prodotto, vogliono un'esperienza su misura per le loro preferenze ed esigenze. Le aziende devono creare esperienze digitali uniche per consentire ai clienti di continuare a utilizzare le proprie piattaforme.
- **Modelli di condivisione.** I modelli di condivisione si basano sull'idea che le persone o le aziende possano acquistare beni o servizi da un grande gruppo aperto di partecipanti. Il crowdsourcing e la gig economy sono esempi di condivisione di modelli in azione.
- **Modelli di connettività.** I dati e l'intelligenza artificiale stanno trasformando il modo in cui oggi le aziende distribuiscono i prodotti ed erogano i servizi. Questa tendenza si è ora estesa oltre i mercati dei consumatori in tutti i settori. Le aziende si rivolgono a modelli di connettività basati sull'intelligenza artificiale e sull'apprendimento automatico per raggiungere i clienti in modo più efficace.



Business Operations Experience: cinque strategie per ottimizzare i modelli finanziari e operativi per un mondo basato sui servizi

Per affrontare questi problemi, la Business Operations Experience crea le basi per offrire i risultati migliori ai clienti. È una strategia che mappa il modo in cui un'azienda offre valore ai propri clienti, incluso il modo in cui il valore viene acquisito (modelli finanziari), il modo in cui viene gestita l'azienda (processi operativi) e il modo in cui le persone lavorano (strutture organizzative).

La Business Operations Experience contiene cinque strategie per ottimizzare i modelli finanziari e operativi che consentono di esplorare il panorama aziendale in rapida evoluzione.



Strategia 1

Creazione di una strategia catalizzatrice del cambiamento

Collegando la leadership finanziaria, operativa e organizzativa attraverso informazioni dettagliate tempestive sulle tendenze, sulle opportunità e sulle sfide più urgenti per l'azienda, puoi promuovere in modo proattivo la trasformazione digitale continua.

Strategia 4

Trasformazione dei processi operativi

Il passaggio delle operazioni dall'esecuzione di una singola transazione al far crescere il customer lifetime value attraverso processi semplici consente di ottenere i risultati promessi attraverso nuovi modelli di business.

Strategia 2

Attivazione delle informazioni dettagliate sui clienti

Sfruttando una comprensione completa del cliente, puoi creare un'esperienza sempre più digitale, personalizzata, fluida e su misura che li mantiene abbonati a vita.

Strategia 5

Attivazione delle strutture organizzative

Allineando le persone e le risorse finanziarie per soddisfare le mutevoli esigenze all'interno dell'azienda, puoi creare nuovi ruoli e nuove responsabilità e determinare le abilità e le competenze necessarie per realizzare nuove strategie.

Strategia 3

Innovazione dei modelli finanziari

Utilizzando le informazioni dettagliate finanziarie e la modellazione, puoi ridefinire il valore acquisito, adottando modelli basati su abbonamenti e servizi che monetizzano i dati e utilizzando l'automazione robotica dei processi per scalare più velocemente e rimodellare il business globale.

Strategia 1

Creazione di una strategia catalizzatrice del cambiamento



Le aziende adattive non vengono create per caso, vengono costruite. Una strategia catalizzatrice del cambiamento delinea un piano per l'ottimizzazione continua di Business Operations Experience, incluso l'utilizzo delle informazioni dettagliate finanziarie, operative, sul mercato e sui clienti come catalizzatori per il cambiamento. Identifica inoltre i catalizzatori del cambiamento che creeranno lo slancio e raduneranno i team intorno alle iniziative di trasformazione digitale.

Di seguito sono riportati i passaggi che puoi eseguire per creare il tuo piano di ottimizzazione:

- Assegna un leader della trasformazione digitale e crea un dream team interfunzionale di catalizzatori del cambiamento.
- Crea un ritmo aziendale che includa gli aggiornamenti delle informazioni dettagliate finanziarie, sul mercato e sui clienti e degli operational insights.
- Integra ricerche e raccomandazioni sui modelli finanziari nei cicli di pianificazione e previsione.
- Crea una mappa di Business Operations Experience (BX) che delinei i processi finanziari, operativi e organizzativi, i canali, i partner e le metriche di performance che semplificano l'ottimizzazione.
- Definisci strutture organizzative facilmente scalabili in base alle iniziative di crescita.
- Crea una strategia per stabilire dove adeguare i modelli di business e dove accelerare l'esecuzione.

Creazione del dream team

La creazione di un team efficace in grado di favorire la rivoluzione dei modelli di business richiede il collegamento della leadership finanziaria, operativa e organizzativa attraverso la collaborazione interfunzionale.

Leader finanziari

I leader finanziari si trovano a vivere un momento cruciale. Invece di dedicare tempo ai mandati tradizionali, i leader finanziari stanno diventando degli artefici del cambiamento che accelerano la crescita. Il passaggio ai servizi richiede che rivalutino i modelli finanziari tradizionali, identifichino nuove opportunità e garantiscano che i dati finanziari siano disponibili in modo tempestivo per un pubblico più vasto che mai.

Leader delle operazioni

Mentre le aziende passano a modelli di business basati su abbonamenti e progetti, il ruolo del COO si evolve concentrandosi sul customer lifetime value anziché sulle singole transazioni. Questo passaggio richiede una prospettiva diversa sulla distribuzione dei prodotti e sull'erogazione dei servizi. I leader delle operazioni svolgono un ruolo significativo nell'ottimizzazione delle risorse, tra cui lo sviluppo delle competenze, la riqualificazione e la determinazione delle aree in cui è necessario assumere altre persone per consegnare i progetti in tempo.

Leader delle risorse umane

In fase di adozione dei modelli basati su abbonamenti e progetti, le risorse umane possono aiutare il personale e le risorse informative a gestire un ritmo di cambiamento più rapido. I leader delle risorse umane delineano anche i nuovi ruoli e le nuove responsabilità e determinano le abilità e le competenze necessarie per realizzare nuove strategie.



Strategia 2

Attivazione delle informazioni dettagliate sui clienti



I consumatori richiedono esperienze digitali, fluide e personalizzate. Secondo un recente report di Forrester, le aziende con esperienze digitali efficaci hanno ottenuto performance migliori durante la pandemia e sono più attrezzate per la crescita futura.

La creazione di queste esperienze, fondamentali per i modelli di business digitali, richiede una comprensione completa e aggiornata dei clienti. Allo stesso tempo la servitizzazione genera un'esplosione della quantità di dati che devono essere inseriti, archiviati e gestiti. Una piattaforma di dati dei clienti (CDP) in tempo reale acquisisce questi dati e fornisce i dati comportamentali e demografici completi necessari per ottimizzare la tua Business Operations Experience.

Di seguito sono riportati i 5 passaggi da eseguire per sfruttare una piattaforma di dati dei clienti per attivare le informazioni dettagliate sui clienti in tempo reale:

- **Crea una visione completa dei clienti.** I dati sono ovunque: dati demografici, attività, posizione, dispositivi, interessi e altro. La parte più difficile è avere troppi strumenti che non funzionano insieme e creano silos di dati senza informazioni dettagliate utilizzabili. La creazione di esperienze e servizi differenziati inizia dalla capacità di comprendere i clienti. Unisci dati transazionali, comportamentali e demografici in tempo reale per creare una visuale a 360 gradi dei tuoi clienti.

- **Arricchisci le visioni dei clienti con segnali unici.** Ottieni una visione più completa del cliente arricchendo i profili dei clienti con fonti primarie e di terze parti per rivelare interessi e preferenze unici. Implementa un processo per raccogliere, analizzare e monitorare continuamente il feedback in tempo reale. I processi e gli strumenti vocali per i clienti ti consentono di ascoltare tutti i clienti e comprenderne la percezione dei servizi.
- **Ottieni informazioni dettagliate con l'analisi.** Abilita informazioni dettagliate basate sull'intelligenza artificiale per consentire agli utenti aziendali di prevedere le esigenze dei clienti, tra cui il lifetime value, il rischio di abbandono e la migliore azione successiva. Consenti ai professionisti dei dati di ottenere informazioni più approfondite analizzando le enormi quantità di dati generati nell'azienda, inclusi i dati di clienti, finanziari, operativi e dell'Internet delle Cose (Internet of Things) non strutturati.
- **Promuovi azioni significative in tutta sicurezza.** Sfrutta le informazioni dettagliate generate dall'analisi per prendere decisioni informate per personalizzare il coinvolgimento nei vari canali e automatizzare le esperienze incentrate sul cliente.
- **Aumenta la fiducia dei clienti con una piattaforma CDP sicura.** Sostieni la fiducia con i principi che regolano la raccolta e l'utilizzo dei dati per proteggere la privacy dei clienti. Rispetta il consenso dei clienti con strumenti configurabili integrati che archiviano e gestiscono automaticamente il consenso in tutti i flussi di lavoro aziendali.



Con Dynamics 365 Customer Insights possiamo guardare avanti e indietro per creare un'esperienza unica e indimenticabile per i clienti".

Bernt Bisgaard Caspersen,
Head of Solution Team &
Architecture, Tivoli

Strategia 3

Innovazione dei modelli finanziari



Per rivoluzionare il ritmo sempre crescente del business di oggi, è necessario investire nell'innovazione incentrata sulla finanza. Mentre l'attivazione delle informazioni dettagliate sui clienti consente di comprendere le esigenze di questi ultimi, con i modelli finanziari puoi acquisire il valore ottimale per promuovere la crescita aziendale.

Per promuovere l'innovazione incentrata sulla finanza, è necessario massimizzare la visibilità finanziaria e la redditività. A questo scopo puoi:

- **Sbloccare l'adattabilità.** Coltiva una cultura del cambiamento e del miglioramento continuo all'interno del tuo team finanziario. L'innovazione inizia con una visione ed è alimentata dall'ispirazione. Ma richiede anche collaborazione, agilità e tempo per l'implementazione. Incoraggia il tuo team a creare reti solide e a collaborare spesso con le principali parti interessate alla creazione di modelli di business più flessibili. Promuovi l'agilità attraverso una tecnologia di gestione finanziaria adattiva in grado di supportare nuovi modelli di business nelle operazioni globali. I team che hanno il tempo e vengono premiati per promuovere l'ottimizzazione continua dell'esperienza aziendale contribuiranno con idee innovative.

- **Concentrarti sull'impatto.** Più di un tradizionale piano aziendale o strategico, la mappa dell'esperienza aziendale consente di identificare i punti di attrito, i punti di forza e le opportunità di trasformazione all'interno delle operazioni finanziarie. Usa la mappa della tua strategia catalizzatrice del cambiamento per dare priorità alle iniziative che promuoveranno il cambiamento maggiore. Seleziona gli indicatori di prestazioni chiave che allineano il tuo team agli obiettivi di trasformazione.
- **Adottare la velocità e la digitalizzazione.** Utilizza la mappa dell'esperienza aziendale per creare report più reattivi e tempi di ciclo più rapidi con l'automazione robotica dei processi (RPA) per rimuovere la ridondanza e semplificare il lavoro che richiede tempo ed è soggetto a errori.
- **Promuovere la governance e la standardizzazione.** La complessità dei sistemi e dei processi influisce su efficienza, reattività e agilità. Tuttavia sistemi diversi non devono essere un ostacolo. La protezione delle piattaforme di dati gestite nel cloud ti aiuterà a unificare i dati e a promuovere la standardizzazione tra filiali globali. Una volta che hai accesso ai dati unificati, puoi creare centri di eccellenza per processi come le raccolte anziché avere reparti separati che replicano gli sforzi.
- **Accedere alle informazioni dettagliate.** La definizione di una strategia agile, la valutazione dei rischi in tempo reale e le decisioni più rapide dipendono tutte dalle informazioni dettagliate. L'accelerazione della digitalizzazione getta le basi, ma è anche necessario implementare l'analisi dei dati avanzata e l'intelligenza artificiale per promuovere l'innovazione incentrata sulla

finanza. Sono finiti i giorni in cui l'analisi veniva eseguita da un team specializzato. Gli strumenti moderni connetteranno le parti interessate e le aiuteranno a comprendere, interpretare e utilizzare meglio i dati finanziari per prendere decisioni operative con più sicurezza.



Uno dei nostri obiettivi principali è la digitalizzazione aziendale. Ciò significa naturalmente digitalizzare tutte le aree di business e, soprattutto, digitalizzare il business per il cliente, creare nuovi percorsi di commercializzazione e migliorare quelle esistenti".

Joshua Motsuenyane,
CIO, Coca-Cola Beverages Africa

Strategia 4

Trasformazione dei modelli operativi



I modelli operativi basati su servizi richiedono nuovi approcci al modo in cui offri valore ai clienti. Mentre la gestione della supply chain rimane fondamentale per molti settori, il passaggio a un modello di distribuzione incentrato sui servizi prevede una maggiore attenzione alla capacità di gestire i progetti. Il successo operativo varia dalle singole consegne ripetute al coinvolgimento continuo e al successo dei progetti.

Segui questi cinque passaggi per connettere i dati dal contatto iniziale con il cliente alla consegna operativa:

- **Implementa la gestione adattativa del ciclo di vita delle operazioni di progetto.** Abilita un modello operativo di successo con un nuovo approccio che ridefinisca le operazioni aziendali in base a dati utilizzabili.
- **Coinvolgi i clienti.** Crea un'esperienza coerente e uniforme per i clienti che ispiri fedeltà e fiducia. Poiché i servizi di vendita richiedono una maggiore precisione, i dati connessi e gli operational insights ti consentiranno di aggiudicarti più gare con una migliore gestione dei contratti e preventivi, previsioni e stime di progetti più accurati.

- **Aumenta la produttività del personale.**

Assicurati che le persone dispongano degli strumenti giusti per personalizzare l'assistenza, collaborare, condividere le conoscenze, migliorare la qualità del lavoro e inviare tempo e spese in tempo. Gli strumenti per la gestione di progetti, tempi e spese disconnessi impediscono alle persone di svolgere al meglio il proprio lavoro. Le soluzioni connesse forniranno informazioni dettagliate contestuali all'interno del flusso di lavoro per aiutare il personale a prendere decisioni con fiducia, migliorando al tempo stesso la collaborazione e l'agilità.

- **Ottimizza i dati finanziari del progetto per massimizzare la redditività.**

I ricavi ricorrenti di abbonamenti e progetti richiedono un approccio diverso alla fatturazione e al riconoscimento dei ricavi. La possibilità di gestire le code di fatturazione e l'aggiunta di transazioni ad hoc garantirà una fatturazione più precisa. Inoltre sarà necessario assicurarsi che il sistema supporti una combinazione di regole contabili per costi e ricavi, accantonamenti e offerte.

- **Trasforma i servizi.** Ma soprattutto avrai bisogno di un nuovo set di indicatori di prestazioni chiave per ridurre i costi di erogazione dei servizi, accelerare il time-to-market, concentrarti sui progetti più redditizi e generare nuovi flussi di ricavi digitali.



Useremo Dynamics 365 per garantire la massima trasparenza per tutta la nostra base di risorse in modo che possiamo vedere che cosa fanno tutti, determinare la redditività del progetto e apportare modifiche ai nostri servizi in base a questi dati".

Nina Hiesener,
Project Manager, SoftwareONE

In che modo viene adottato il cambiamento nei diversi settori

Ecco come alcuni settori chiave stanno adottando i cambiamenti associati ai modelli di business di ricavi ricorrenti.

Servizi finanziari

Le compagnie di assicurazione stanno passando dalle polizze alle sottoscrizioni e alle app che integrano l'intelligenza artificiale e l'apprendimento automatico per eseguire l'onboarding dei clienti e gestire le richieste di risarcimento in pochi minuti. Le banche stanno creando suite di servizi digitali che offrono algoritmi finanziari, legali e per l'acquisto di case che forniscono avvisi su offerte, suggerimenti per il budget e altro ancora.

Settore manifatturiero

Nei prossimi anni, i produttori passeranno dalla vendita di prodotti non connessi a quella di prodotti dotati di servizi di connettività e dalla vendita del singolo prodotto a quella di prodotti distribuiti come servizi. I produttori inizieranno anche a vendere progetti per sostituire le macchine e la tecnologia legacy.

Sanità

Le aziende sanitarie sfruttano sempre più le piattaforme tecnologiche per passare ai servizi di telemedicina. Grazie alla possibilità di incontrare virtualmente i pazienti, gli operatori sanitari possono curarne un numero maggiore, riducendo al tempo stesso il rischio di esposizione a se stessi e ad altri pazienti.

Servizi professionali

Le aziende che operano nei settori legale, commerciale, dell'architettura, dei media, dell'ingegneria e della consulenza stanno passando a modelli basati su abbonamenti o progetti di ricavi ricorrenti. Di conseguenza ora puoi abbonarti a qualsiasi tipo di servizio, dai servizi legali ai massaggi, al design di interni.

Retail

Molti rivenditori ora offrono acquisti di prodotti e abbonamenti. Alcuni rivenditori forniscono anche servizi di portineria per offrire ai clienti uno stile professionale, lo shopping o la cura della pelle. Ora puoi iscriverti ai servizi di fornitura di inchiostri per stampanti, spazzolini, rasoi e prodotti per la pulizia.

Strategia 5

Attivazione delle strutture organizzative



Poiché i modelli di business basati sui servizi colmano il divario tra dipendenti e clienti, le persone sono più importanti che mai. Risorse efficaci, capacità, gestione delle conoscenze e miglioramento dell'esperienza dei dipendenti ti consentono di mantenere più a lungo i talenti migliori e di distribuirli in modo efficace. Gli strumenti self-service per migliorare il benessere, la produttività e la collaborazione consentono alle persone di svolgere al meglio il proprio lavoro. Più in generale le strutture organizzative devono adattarsi, diventando più connesse e fluide perché la servitizzazione rende più sfumate le linee tra i reparti tradizionali.

Allineando le strutture organizzative, puoi consentire la trasformazione della forza lavoro per ridimensionare rapidamente i team in base alla domanda aziendale. Per diventare un'azienda realmente incentrata sui servizi, devi:

- **Attirare i talenti migliori.** Le persone di talento sono alla ricerca di aziende in linea con i loro obiettivi e in grado di offrire loro una cultura dell'ambiente di lavoro in cui possono offrire le prestazioni migliori.
- **Allineare le persone all'impatto.** Nuovi modelli finanziari e operativi richiedono profili dei ruoli, dinamiche dei team e set di competenze diversi. Allineando i ruoli direttamente agli obiettivi, ai risultati chiave (OKR) e alla nuova Business Operations Experience (BX), migliorerai l'esperienza dei clienti (CX).

- **Aumentare la produttività del personale.**

L'eccellenza operativa richiede che tutte le parti interessate abbiano la visibilità dei risultati promessi ai clienti, dei requisiti di progetti o servizi, delle tempistiche e dei budget. Con questa visibilità, le persone possono svolgere al meglio il proprio lavoro, concentrandosi sui traguardi raggiunti, mentre l'azienda ottiene i risultati di cui hai bisogno.

- **Ottimizzare le risorse dei progetti.** Usa la pianificazione dinamica per assicurarti di assegnare le persone con le competenze rilevanti ai progetti giusti e quando serve. La pianificazione dinamica delle risorse non solo rende felici i clienti, ma riduce anche il tasso di abbandono dei dipendenti e i costi operativi.

- **Sfruttare le informazioni dettagliate sulla forza lavoro.** Usa informazioni dettagliate sulle risorse, sulla produttività e sul benessere per occuparti meglio delle persone. Assicurati che le persone nelle varie sedi abbiano l'opportunità di lavorare a progetti interessanti e di implementare informazioni dettagliate sulla produttività nei piani di consegna dei progetti per ottimizzare le operazioni nel tempo.



Integrazione completa

Utilizzando le cinque strategie nella Business Operations Experience per ottimizzare i modelli finanziari e operativi, puoi sbloccare le informazioni dettagliate necessarie per capitalizzare in un mondo in cui tutto è un servizio. Questo approccio può aiutarti a ridefinire i modelli di business per promuovere la crescita aziendale, rivoluzionare il settore

e offrire ai clienti servizi migliori oggi stesso. Questa tendenza si è ora estesa oltre i mercati dei consumatori in tutti i settori. Le aziende si rivolgono a modelli di connettività basati sull'intelligenza artificiale e sull'apprendimento automatico per raggiungere i clienti in modo più efficace.



Ottimizzazione più veloce con Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 consente di ottimizzare i modelli finanziari e operativi per promuovere resilienza e innovazione. Migliora l'agilità finanziaria, la competenza operativa e il successo dei servizi a progetto prendendo decisioni tempestive, utilizzando report completi in tempo reale, analisi integrate e informazioni dettagliate basate sull'intelligenza artificiale..

Il potere di Dynamics 365 consiste nel modo in cui connette i dati dall'interno e all'esterno del cloud Microsoft e li trasforma in informazioni dettagliate utilizzabili che consentono agli utenti di raggiungere risultati più importanti. Con le giuste funzionalità digitali, ottieni l'agilità di fronte al cambiamento e puoi eseguire operazioni complesse in modo agile e rapido per mantenere i clienti abbonati a vita.

Passa con fiducia al cloud per ottimizzare i processi aziendali digitali e sbloccare le informazioni necessarie per cambiare più velocemente, lavorare in modo più efficiente e ottenere performance migliori.

[Richiedi una demo live >](#)



©2021 Microsoft Corporation. Tutti i diritti sono riservati. Questo documento viene fornito "così com'è". Le informazioni fornite e le opinioni espresse in questo documento, inclusi gli URL e altri riferimenti a siti Web Internet, possono variare senza preavviso. Qualsiasi rischio correlato all'uso del documento è a carico dell'utente. Questo documento non garantisce alcun diritto legale sulla proprietà intellettuale di nessun prodotto Microsoft. Il presente documento può essere copiato e utilizzato esclusivamente per uso interno e a scopo di riferimento.