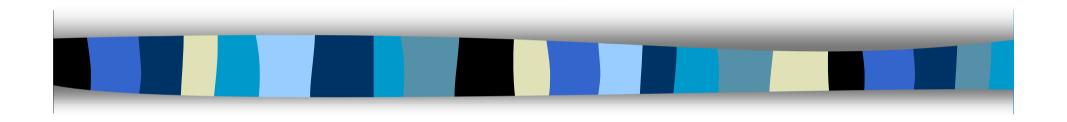
# **INFORMATICA**



Prof. MARCO CASTIGLIONE
ISTITUTO TECNICO STATALE TITO ACERBO - PESCARA

1. AZIENDE E PP.AA.

### **RETI AZIENDALI**

### Architettura client/server

Distribuzione e condivisione delle risorse con gestione centralizzata tramite il server.

DOWNSIZING: minicomputer emainframe sostituiti con workstatione e personal computer.

### Architettura peer-to-peer

Ogni postazione è responsabile del controllo delle proprie risorse, senza la presenza di un server.

### **NETWORKING**

### Workgroup

Gruppi di utenza omogenei per progetto, attività o locazione.

### Groupware

Software dedicato per l'accesso interattivo e contemporaneo a oggetti diversi.

### Evoluzione

- Informazioni multimediali.
- Passaggio e reti da locali a planetarie.
- Molteplicità di dispositivi quali netbook, tablet, smartphone.

#### SFRVI7I IN RFTF

#### Intranet

La rete interna aziendale utilizzata con modalità e protocolli di Internet attraverso la dotazione di un web server.

- Marketing, commercio elettronico, supporto tecnico e materiale verso l'esterno.
- Comunicazione e processi decisionali verso l'interno.

#### Extranet

Utilizzo di parti della rete aziendale per utenti esterni all'Azienda.

- Documenti elettronici, informazioni tecniche e cataloghi, applicazioni, collaboratori esterni, dati con partner.

### **CLOUD COMPUTING**

### Cloud Computing

E' un insieme di servizi (applicazioni, infrastrutture e risorse hardware) utilizzabili attraverso la rete Internet.

### Cloud Service Provider

Società che si occupano di soluzioni informatiche per aziende ed offrono servizi attraverso la rete Internet.

- SaaS: Software as a Service per indicare i servizi e le applicazioni che un'Azienda può utilizzare.

### **CLOUD COMPUTING**

### Cloud Privata

Piattaforma dedicata ad una singola azienda e realizzata sui suoi sistemi informatici.

### Cloud Pubblica

La società provider mette a disposizione sistemi di memorizzazione, applicazioni e capacità di elaborazione. Gestione, manutenzione e aggiornamenti a suo carico.

### Sevizi a pagamento

Server virtuali, software via Web, posta elettronica, gestione di calendari e agende condivise, archiviazione, gestione e condivisione di dati e documenti.

### COMMERCIO ELETTRONICO

#### E-commerce

Vendita di beni e servizi attraverso la rete Internet e le tecnologie del Web. Moneta elettronica.

## Business to consumer (B2C)

Le transazioni avvengono tra impresa e consumatore. E' il classico negozio virtuale.

## Business to business (B2B)

Le transazioni avvengono tra impresa e impresa (partner, fornitori, istituzioni).

### **BUSINESS TO CONSUMER**

### Obiettivi

Utilizzo della rete per scopi commerciali. Carrello virtuale.

- Diminuzione dei costi.
- Riduzione dei tempi del ciclo di vendita.
- Tempi di risposta al cliente rapidi.
- Incremento servizi e qualità con feedback.
- Nuovi canali di vendita e nuovi mercati senza confini.
- Analisi sui profili dei clienti e sulle loro esigenze.
- Statistiche in tempo reale.

## Negozi virtuali e aste online

### **BUSINESS TO BUSINESS**

### Obiettivi

- Diminuzione dei costi di gestione.
- Diminuzione dei tempi di approvvigionamento.
- Collegamento contemporaneo e rapido con tanti fornitori.
- Possibilità di scelta tra offerte anche a livello internazionale.

## Marketplace

Luogo virtuale a disposizione di clienti e fornitori per mettere in relazione domanda e offerta di merci e servizi con la possibilità di stabilire rapidamente contatti diretti.

### REGOLE PER AZIENDE E-COMMERCE

### Informazioni agli utenti

Informazioni dettagliate sul sito relative a:

- condizioni di vendita;
- modi e tempi di consegna;
- diritto di recesso;
- garanzia dei prodotti.

### Sicurezza delle transazioni

Protocolli di sicurezza per il server Web (https).

### Accessibilità e usabilità del sito

Sito facilmente accessibile da persone con culture e competenze informatiche diverse.

#### REGOLE PER CONSUMATORI

## Acquisti online

- Controllo del dominio: nazionalità del sito e nomi dei responsabili.
- Dati personali relativi a carte o sistemi di pagamento: sistema criptato.
- Siti conosciuti, verifica continua del proprio conto.

#### Aste online

- Un'offerta al pubblico è vincolante per il proponente.
- Con il privato non esiste il diritto di recesso.
- Verificare se un'offerta è lanciata da privato o commerciante.
- Prima di inviare i soldi è bene accertarsi dell'esistenza reale della persona.
- con acquisti oltre frontiera si tenga conto anche di spese, dazi doganali, leggi e sistemi giuridici differenti.

#### SERVIZI FINANZIARI

### Home banking

Prevede la gestione del conto corrente con la possibilità per il correntista di effettuare saldi, movimenti, bonifici, bollettini postali, agenzia entrate, bollo auto, ricariche telefoniche, .. a costi contenuti o nulli.

### Servizi finanziari online

Gestione diretta di un portafoglio titoli con la possibilità di avere quotazioni azionarie in tempo reale e di acquistare e vendere senza l'attività di un intermediario.

### MARKETING NON CONVENZIONALE

### Mobile marketing

Applicazioni per iPhone, iPad, smartphone, tablet per puntare ad una comunicazione diretta con i clienti e consumatori:

- coinvolgimento nei commenti;
- messaggi pubblicitari rapidi e calibrati;
- . Elevato numero di utenti.

## Social marketing

Utilizzo di canali Social quali Facebook e Twitter e non solo:

- dialogo continuo con gli uetenti;
- passaparola elettronico su prodotti e servizi ("mi piace");
- geolocalizzazione.

### **E-GOVERNEMENT**

### Digitalizzazione

Indica l'utilizzo e l'applicazione delle tecnologie informatiche nelle amministrazioni pubbliche con l'obiettivo di renderle efficienti, trasparenti e accessibili al cittadino.

### Posta Elettronica Certificata PEC

Sostituisce legalmente il valore delle raccomandate con ricevuta di ritorno.

### Firma Digitale

Prevede l'eliminazione della carta con la possibilità di apporre una firma sui propri documenti digitali.

### **BIBLIOGRAFIA**

Agostino Lorenzi, Enrico Cavalli, Daniela Iovino, *Informatica per Amministrazione, Finanza e Marketing*, vol. unico Editore Atlas, Bergamo, 2012.