

Frankfurt, 8 agosto 2022

OGGETTO: Strategia **Area IT** per il periodo Settembre 2022 - Marzo 2023

CANDIDATURA: singola

NOME: **André Ramolivaz**

1. Introduzione

L'area IT nasconde un enorme potenziale di JEVE che ad oggi può essere sfruttato. Potrebbe addirittura diventare un modello a cui altre JE possono prendere come esempio o ispirazione. La richiesta di servizi e prodotti IT ha un trend esponenziale che aspetta solo noi e, visti gli obiettivi del futuro board, occorre sviluppare una strategia solida, efficace ed efficiente.

Ad oggi l'area sta uscendo da una fase embrionale e necessita fortemente di una figura di riferimento che dia continuità e ne guidi la crescita. Da non dimenticare i pilastri del team, gli associati e le new entry. Questi sono gli elementi che vanno valorizzati al massimo ed ispirati. Per una crescita strutturata e forte dell'area IT necessitiamo fortemente di ragazzi/e competenti e curiosi, che abbiano voglia di imparare e accettare le sfide.

Per cavalcare l'onda di richiesta di consulenza in ambito IT ho elaborato una strategia che si baserà principalmente su quattro elementi portanti:

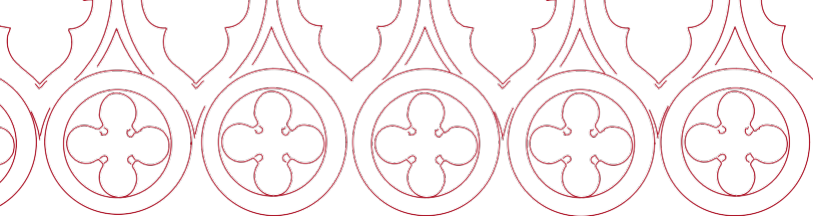
- New recruitment
- Modelli website preformati
- Introdurre servizio di consulenza su cyber security (con prima certificazioni)
- Introdurre servizio di Data Analytics (già in via di sviluppo)

2. Analisi Swot dell'Area

STRENGTHS Mercato in espansione e in sviluppo; Servizio altamente richiesto, Competenze; Economie di scala su siti web.	WEAKNESSES Mancanza di personale qualificato; Marketing prodotti/servizi IT poco sviluppato; Connessione limitata tra università e business.
OPPORTUNITIES Domanda in aumento; Nuova sezione Data Analytics e cyber security; New Recruitment.	THREATS Concorrenza; Clienti insolventi; Svalutazione pricing JEVE.

3. Obiettivi a Breve termine

- Creazione listino prodotti e servizi da fornire al commerciale per l'incremento delle vendite: un elenco dettagliato di quello che l'area IT può offrire al mercato in base alle risorse interne può supportare la promozione e vendita di nostri servizi da parte dell'area commerciale e migliorare il procacciamento dei clienti. Questo è



supportato dalla creazione di prodotti standard (es: template per sito ristorazione con menu QR code) su cui si possono creare economie di scala e di efficienza interna.

- Creazione di una nuova sezione “Strategic Analytics” nell’area IT: questa nuova sub-area è frutto delle nuove figure quant data science presenti nel nostro team. L’obiettivo è di fornire nuovi servizi ancillari all’IT come analisi di Big Data, creazioni di forecast e analisi descrittive che mirano a motivare le decisioni aziendali.
- Reclutare risorse qualificate e dividerle per segmento di prodotto (e.g. siti web, app, data analytics)
- Ultimare la webapp per contenere le formazioni.

4. *Obiettivi a Medio termine*

- Incentivare certificazioni e formazioni in ambito IT. Ad obiettivi (new board) di fatturato raggiunti, possono corrispondere incrementi di fondi destinati alla formazione e certificazioni. Questa può essere utilizzato come forma di incentivo per il reclutamento di nuove risorse e come motivazione a raggiungere gli obiettivi.
- Valutare e sviluppare un prodotto/servizio per la cyber security da poter proporre al mercato. (es: protezione dei dati digitali da hacking, violazioni e malware che possono compromettere i processi interni)

5. *Spese Attese*

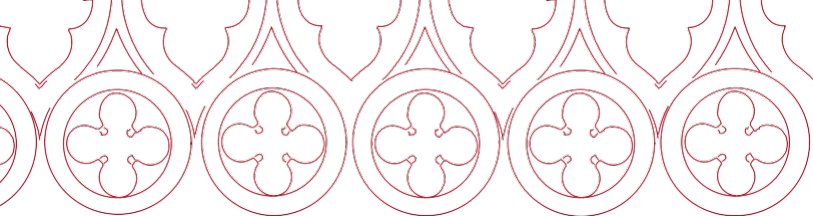
In aggiunta alle spese attuali, ritengo, secondo le linee che detta la mia strategia che le possibili spese attese faranno riferimento principalmente a:

- Server sound box per testare e far lavorare le future new entry.
- Formazioni varie erogate da esterni sui temi principali dove si vuole offrire consulenza (Data Analytics, Sviluppo applicativi, Cyber security)
- Fatturato permettendo, certificazioni specifiche in tema cyber security come: ISC (<https://www.isc2.org/about>): CC, SSCP, CISSP, CCSP, CAP, CSSLP, HCISPP, CCSK (<https://cloudsecurityalliance.org/education/ccsk/>) : CCAK, CISA, CISSP, CCSP. Sebbene alcune di esse hanno un costo elevato, con una visione a lungo termine, permetterebbero di fare un investimento, a mio parere, vincente.

6. *Soluzioni Innovative*

- Progetto: “l’area IT ti ascolta”. L’idea è quella di creare uno sportello di ascolto verso le altre aree. L’obiettivo è quello di identificare situazioni in cui l’intervento IT possa migliorare in termini di efficienza e qualità processi o attività dei colleghi.
- Progetto: “Tutti su GitHub”. Integrare il sistema di archiviazione file github in tutte le aree previa formazione erogata al fine di utilizzare uno strumento più trasversale e innovativo se paragonato a Google drive.

7. *Conclusione*



L'area IT ha un potenziale molto elevato. L'incremento di personale e la gestione di commesse più targettate potrebbe diventare il pilastro centrale delle entrate di Jeve. La richiesta di servizi IT (sviluppo, data analytics e cyber security) è esponenziale nelle PMI e tra i soggetti privati. Servizi che grosse società di consulenza fanno pagare cifre esorbitanti possono essere forniti dal nostro gruppo con una qualità anche migliore e prezzi competitivi.