

La strategia per potenziare le imprese

Dall'organizzazione interna al marketing, passando per lo sviluppo e l'adozione degli strumenti necessari per affrontare i mercati nazionali e internazionali in modo efficace: questo è il

campo d'azione di Becom, realizzato con un team di professionisti che dal 2000 supporta le imprese ad orientarsi nello sviluppo del proprio potenziale con un metodo che garantisce i risultati e, allo stesso tempo, rende le aziende indipendenti e capaci nel gestire l'evoluzione.



- **Il percorso.** Dall'ascolto delle aspirazioni dei clienti inizia un percorso di analisi delle risorse umane, tecniche e operative finalizzate alle potenzialità raggiungibili.
- **L'intenzione.** Portare l'azienda all'evoluzione con l'adozione degli strumenti per favorire un elevato livello di resilienza, frutto della coesione delle singole divisioni.
- **L'obiettivo.** Il risultato si esprime in clienti che sanno sfruttare il potenziale, un naturale incremento di fatturato e un'espansione nei mercati in linea con il core business.

BECOM SMARTOP LA RIVOLUZIONE PARTE DAL TEAM

Il metodo

■ «Mai come ora avere un metodo che permette di lavorare in modo snello ed efficace fa la differenza tra la crescita e lo stallo. Quello che oggi è stato etichettato come "smart working" non ha fatto che acuitizzare le inefficienze che erano già presenti in azienda prima del lockdown», spiega Alfredo Rabaiotti, titolare della BEcom.

L'esigenza. «Dopo oltre 80 audit nelle aziende bresciane abbiamo compreso che l'acquisizione di tecnologia, spesso, non va di pari passo con la formazione e con l'ottenimento di soft skill fondamentali per impiegare gli investimenti in direzione della crescita delle competenze, e non solo del prodotto fine a se stesso».

La risposta. «Così BEcom ha creato un metodo che, ribaltando la piramide classica, permette di rivisitare la struttura aziendale rendendo tutti i membri parte attiva decisionale dei processi dell'organizzazione, in modo da alleggerire il compito della direzione e favorire un maggiore senso di responsabilità e di appartenenza condiviso con tutto lo staff».



La piattaforma. Fin qui tutto chiaro, ma la piattaforma?

«Per mettere in atto questa pratica BEcom ha sviluppato un prodotto software, unico nel suo genere, che gestisce la comunicazione interna ed esterna con clienti e fornitori, il flusso di processo (BPM, Business Process Management) e le attività necessarie a garantirne il corretto svolgimento. Funge, inoltre, da assistente delle attività e delle scadenze e, non per ultimo, registra i tempi di lavoro extra produttivo e li rendiconta».

SmartOp. «Abbiamo chiama-



Il titolare. Alfredo Rabaiotti è il punto di riferimento di BEcom

to il nostro metodo SmartOp. Alla sua terza edizione, si pone come valido assistente ai sistemi gestionali e di produzione già presenti presso l'azienda, garantendo lo svolgimento del flusso di lavoro che da sempre è affidato al solo talento del singolo operatore. Abbiamo sviluppato questa soluzione poiché non esiste un altro prodotto sul mercato che possa affiancare in modo così efficace un operatore in azienda. Il suo successo non è frutto del caso, ma di oltre dieci anni d'analisi dei processi e delle abitudini di imprese italiane».

I riscontri. «Nel corso di questi anni abbiamo collezionato molteplici casi di successo, molti dei quali sono stati pubblicati dal Giornale di Brescia - continua Rabaiotti -. Soprattutto ora, dove le relazioni e il lavoro a distanza sono una necessità imprescindibile, SmartOp sta agevolando i nostri clienti, non solo nelle attività operative, ma soprattutto nella gestione delle comunicazioni in termini di ordine e chiarezza, rendendo le distanze non un problema, ma un'opportunità».

Contatti. Per scoprire le potenzialità di SmartOp basta contattare BEcom e fissare una demo, anche in web meeting, così da comprendere come il metodo e lo strumento possano aiutare nel rendere l'impresa più snella e reattiva.

Visitare il sito Internet www.smartop.it per maggiori informazioni.

Il metodo BEcom è il risultato di oltre due decenni di successi, frutto dell'evoluzione organizzativa e tecnologica che anticipa le esigenze delle aziende. //

Dalla relazione ai valori per fare la differenza

L'approccio

■ BEcom, con i suoi vent'anni di esperienza nello sviluppo di progetti di marketing strategico e organizzativo, ha l'obiettivo di facilitare i clienti ad esprimere il proprio potenziale in termini di raggiungimento dei migliori mercati e di ottimizzazione delle performance, operative e di relazione.

Un approccio snello e pragmatico che si traduce in piani sartoriali in cui analisi, formazione, integrazione di tecnologie, monitoraggio e ottimizzazione vengono abilmente calibrate, così da consentire un mi-



glioramento della qualità della vita e un conseguente aumento dei margini.

«L'attenzione alla relazione e ai valori è l'aspetto determinante del nostro modo di fare consulenza».

La sede di BEcom è in Via Nicolò Tartaglia 39, a Brescia. //

Un segnale forte dagli imprenditori

L'iniziativa

■ Alfredo Rabaiotti, titolare di BEcom, è anche l'ideatore della campagna nazionale #iopagoifornitori che, in meno di un mese, ha sensibilizzato oltre 15.000 imprenditori nel rispondere al proprio impegno di rispettare le promesse di pagamento, così da non contribuire al blocco dell'economia nazionale.

Il post ha ottenuto un riscontro eccezionale che testimonia l'estrema sensibilità delle imprese e dei professionisti a questo argomento.

Alfredo Rabaiotti sta svilup-



pando una rete di imprenditori lungimiranti ed esponenti delle istituzioni per promuovere un futuro di correttezza e trasparenza, anche attraverso la definizione di un codice etico che permetta di riconoscere le imprese che meritano di far parte del patrimonio italiano e essere valorizzate come eccellenze. //

Da Stress Working a Smart Working con SmartOp



- Gestire la **comunicazione**
- Organizzare **processi**
- Analizzare **tempi e risultati**

**RICHIEDI SUBITO UNA DEMO
SU SMARTOP.IT**

BeCom
STRATEGIE EVOLUTIVE PER L'IMPRESA

Via Nicolò Tartaglia, 39 25126 Brescia (BS) Italia
+39 030 3733981 - office@becomitalia.com