

Come stanno cambiando i Sistemi Informativi:

Opportunità per governare il Business riducendo i costi

Torino, 26 gennaio 2011

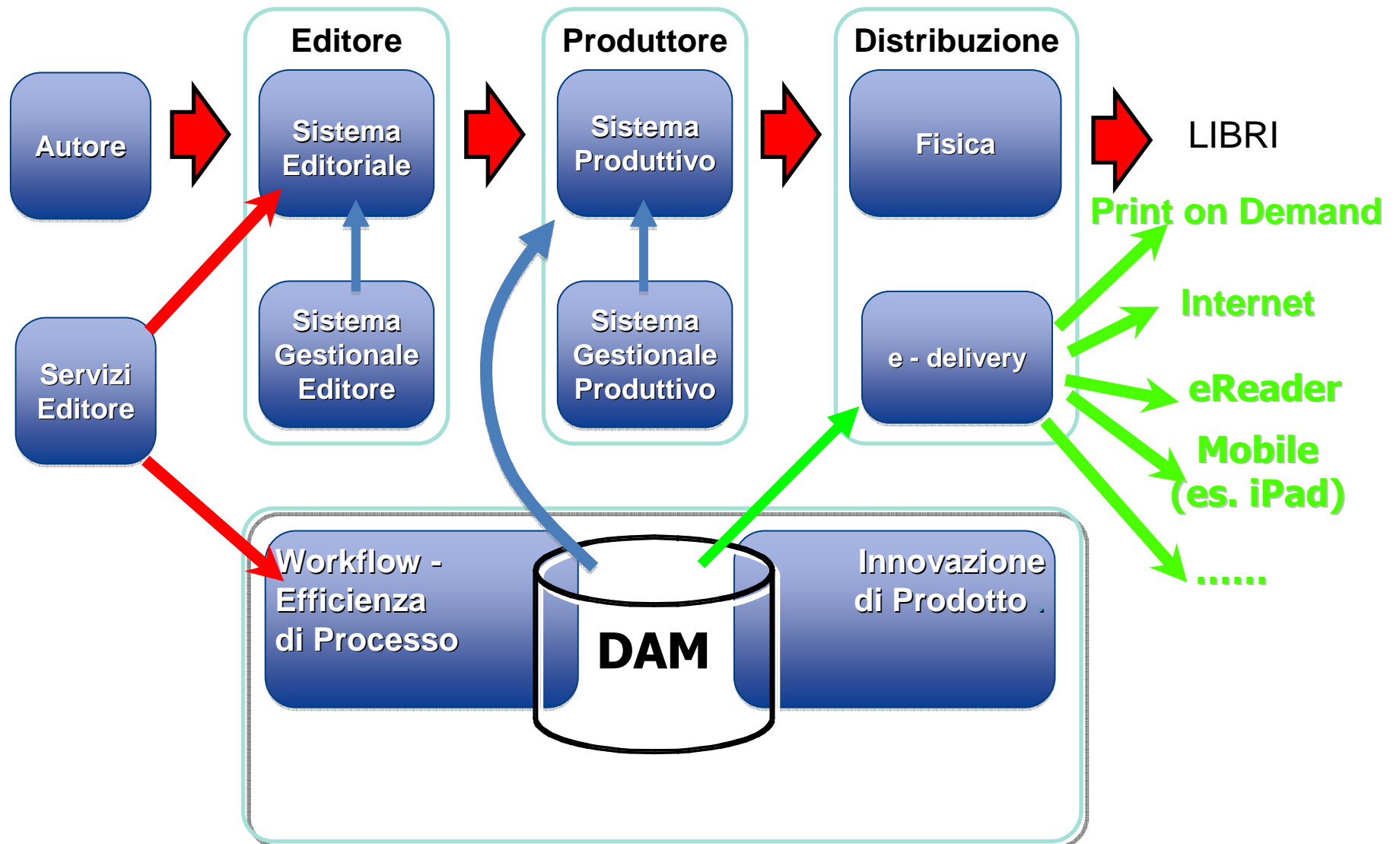
- Promedia nasce nel 2005 come risposta del Gruppo Vincenzo Bona alle mutazioni in senso digitale del mercato editoriale.
- Con Promedia il Gruppo Vincenzo Bona, che da oltre 230 anni offre servizi produttivi alla filiera editoriale, supporta ed affianca gli editori nel processo di trasformazione digitale del modello di offerta e dei processi editoriali.

L'esperienza acquisita in oltre 230 anni di presenza del Gruppo nel settore editoriale si integra ora con le nuove tecnologie.

L'attenzione è rivolta all' utilizzo delle tecnologie, e non alla tecnologia in quanto tale.

CONTESTO





- Nel contesto dinamico sopra descritto l' editore ha l'esigenza di dover intervenire sul proprio modello di offerta (INNOVAZIONE DI PRODOTTO), che vede l'erogazione dei contenuti passare dall' essere basata sulla sola carta all'erogazione multimediale e, di conseguenza, sui propri processi (INNOVAZIONE DI PROCESSO);
- La condizione necessaria per sostenere il nuovo modello di offerta è l'organizzazione e la gestione dinamica del CONTENUTO, che rappresenta il vero patrimonio editoriale che viene messo al centro della strategia editoriale (strategia contenuto - centrica).
- In un contesto estremamente dinamico l'obiettivo dei servizi erogati da Promedia è quello di consentire all' editore di destinare le energie alla propria attività principale pur disponendo delle tecnologie più avanzate per rispondere a costi contenuti e in tempi brevi alle sfide che il mercato pone.
- Promedia è un ABILITATORE che consente all' editore di concentrare le proprie risorse alle attività che GENERANO VALORE.

- Il modello di offerta sviluppato propone Promedia quale punto in cui le case editrici trovano le competenze ed i servizi tecnologici e produttivi necessari per rendere fruibile il proprio capitale di contenuti integrando alla tradizionale forma cartacea (libri) gli innovativi sistemi di sistemi di consultazione.
- La tecnologia Digital Asset Management (DAM) consente la gestione efficace ed efficiente del patrimonio editoriale organizzando i diversi formati che compongono i contenuti dell' editore (immagini, testi, impaginati, file Audio, file Video, ePub, etc.) e consentendo una gestione automatizzata dei processi produttivi (creazione, produzione, pubblicazione) a supporto del modello di offerta multicanale. Viene avviata un' INNOVAZIONE DI PROCESSO per supportare in forma strutturale il nuovo mercato di riferimento.

- Il DAM come punto centrale della strategia dell' editore:
Per implementare la propria strategia la casa editrice deve poter quindi disporre di importanti risorse IT.

L'approvvigionamento di tali risorse può avvenire in 2 modi:

- Investimento in HW e SW, Implementazione e, soprattutto, costi di gestione elevati (personale, canoni di manutenzione, upgrades, etc.);
- Acquisire la tecnologia in una logica di servizio (SaaS);

La soluzione DAM Promedia, essendo concepita espressamente per rispondere alle esigenze dell' editoria, può essere adottata senza dover operare maggiori modifiche nella propria struttura organizzativa e nelle modalità operative in uso.

La soluzione Promedia di Digital Asset Management (DAM) opera in modalità SaaS (Software as a Service). L'adozione di tale modello consente all'editore di destinare le energie alla propria attività principale – editoriale e commerciale - pur disponendo delle tecnologie più avanzate per rispondere a costi contenuti e in tempi brevi alle sfide del mercato.

Tale soluzione sostiene la flessibilità delle scelte dell'editore in un contesto di mercato che sta orientando sempre più il modello di offerta verso l' integrazione dei canali di vendita tradizionali con le opportunità offerte dall'erogazione di contenuti in formato digitale e multidevice.

I benefici di una soluzione tecnologica erogata in modalità SaaS sono:

- Disponibilità di un software rispondente alle esigenze specifiche dell'Editore;
- Funzionamento immediato;
- Integrazione con gli altri gestionali già presenti in azienda;
- Accesso al sistema con una semplice connessione ad internet, sempre e ovunque;
- Nessun investimento tecnologico iniziale;
- Prevedibilità dei costi mensili nel medio - lungo periodo;
- Possibilità di destinare risorse alle attività che generano valore;

I vantaggi della logica SaaS



NO SOFTWARE



**NO SOFTWARE
UPGRADE**

Usfruendo del servizio
in una logica SaaS
(Software as a Service)
non è più necessario:



**NO HIGH LEVEL SKILLS
& TECHNICAL TEAM**



**NO HARDWARE
(SERVER - STORAGE - BACKUP)**



**NO HARDWARE
UPGRADE**

Grazie per l' attenzione

Carlo Emanuele Bona

Amministratore Delegato
Promedia srl

emanuele.bona@promediasolutions.it

www.promediasolutions.it

Tel. +39.011.27.37.720
