



MODULO 5

Conversione al digitale e digitalizzazione dei prodotti

" Il sostegno della Commissione Europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono solo le opinioni degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni in esso contenute."



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Attività “ice-breaker” – Cosa pensi di questa affermazione?

“ È essenziale che donne e ragazze prendano dimestichezza con le tecnologie dell'informazione e della comunicazione per diverse ragioni. Le TIC facilitano l'accesso all'istruzione e alla formazione, migliorano anche l'accesso ai servizi sanitari e la partecipazione all'economia e alla società civile. In un mondo in cui il 95% di tutti i lavori ha una componente digitale, è fondamentale introdurre più donne e ragazze nelle TIC.”

Hamadoun Touré, Secretary General of the International Telecommunication Union



Introduzione e descrizione del modulo

Con la costante evoluzione delle nuove tecnologie, le imprese oggi stanno vivendo un grande cambiamento nel modo in cui producono e distribuiscono il prodotto. Per un futuro o un attuale imprenditore, è importante sapere quali sono questi nuovi modi e come integrarli in un business.

Se sei una donna, e stai pensando a un'idea di business, questo modulo "digitalizzazione dei prodotti" fornirà una panoramica generale di come possono essere messi al servizio di un'azienda, per il suo successo.

Obiettivi:

Responsabilizzare le donne aumentando il loro livello di soft skills, specialmente quelle relative alla creatività e al business

- Imparare cos'è un prodotto in modo economico
- Imparare cos'è la trasformazione digitale
- Imparare come trasformare al digitale e digitalizzare il tuo prodotto
- Imparare la differenza tra trasformazione digitale e digitalizzazione
- Migliorare la tua comprensione di come le nuove tecnologie stanno influenzando il business e il prodotto



Tema 1

Cos'è un prodotto?

Tema 2

Cos'è la trasformazione digitale?

Tema 3

Come convertiré al digitale o digitalizzare i tuoi prodotti?

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."

Cos'è un prodotto?

In generale, un prodotto è qualcosa che nasce da un'attività della natura o dell'uomo, per esempio un ortaggio è un prodotto del suolo in seguito a un'attività di semina.

Ma in modo più economico, quello che un'azienda chiamerà prodotto, è qualcosa che risulta da un processo di produzione, ad esempio per un'azienda automobilistica, l'automobile è il prodotto di un processo di fabbricazione industriale. Quindi, quando si parla di un prodotto aziendale, è importante collegare questo concetto a un processo di fabbricazione proprio dell'azienda che dà un risultato.

Poiché le nuove tecnologie spingono le aziende ad essere sempre più competitive, il successo di un prodotto non si limita più al modo in cui viene creato, che di solito influenza il suo prezzo e la sua qualità rendendolo più attraente di quello del concorrente. Oggi, le aziende devono innovare continuamente, per trovare processi di produzione che integrino nuove tecnologie. Diamo un'occhiata a quella che è stata l'evoluzione del processo di produzione industriale nel corso del tempo.

TEMA 1





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



INDUSTRIAL REVOLUTION

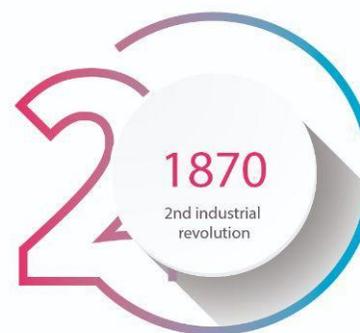


1765

1st industrial
revolution

Machine production

Carried by the steam machine

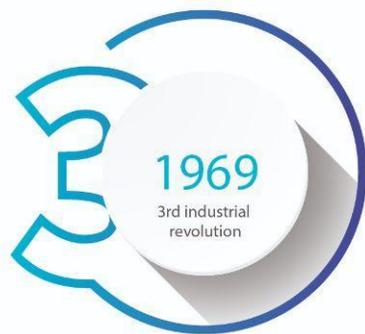


1870

2nd industrial
revolution

Mass production

Driven by electronic and oil energy



1969

3rd industrial
revolution

The automated production

Supported by electronics and IT technologies



2021

4th industrial
revolution

Introduction of new technologies

The Internet of Things, AI, cloud, big data, etc.

Cos'è un prodotto?

- **I Rivoluzione Industriale:** è iniziata nel 1769 con lo sfruttamento del carbone e lo sviluppo della macchina a vapore da parte di James Watt, che trasformerà radicalmente il modo di produzione. Infatti, l'industria artigianale sarà sostituita dalla produzione meccanica, le fabbriche sostituiranno le manifatture e i laboratori artigianali. Nelle fabbriche, la rivoluzione corrisponde all'uso della macchina a vapore per azionare i macchinari, permettendo un aumento dei ritmi. Questo porta ad una fabbricazione più importante, e dà vita a prodotti in piccole serie.
- **II Rivoluzione Industriale:** la seconda rivoluzione industriale è stata avviata con l'uso del petrolio e dell'elettricità alla fine del XIX secolo. Questo permetterà la modernizzazione dei mezzi di produzione, e l'industria automobilistica e quella chimica ne trarranno pieno vantaggio. Da allora in poi, le macchine di produzione non saranno più "a vapore" ma "elettriche". Questo periodo corrisponde all'attuazione del taylorismo e del lavoro alla catena di montaggio, rendendo produttivi i lavoratori non qualificati, portando alla produzione di massa di prodotti identici.

TEMA 1

Cos'è un prodotto?

- **III Rivoluzione industriale:** la terza rivoluzione avviene a metà del XX secolo con l'avvento dell'elettronica, delle telecomunicazioni e dell'informatica. Queste diverse discipline permetteranno la realizzazione di importanti automazioni che solleveranno i lavoratori dai compiti più difficili. Questo segna l'inizio della robotica, della flessibilità degli strumenti di produzione e della produzione di massa.
- **IV Rivoluzione Industriale:** Oggi non si tratta più di un metodo di produzione che realizza un prodotto migliaia di volte (o meglio che lo riproduce). Siamo entrati nell'era della personalizzazione del prodotto. Il consumatore vuole un prodotto completamente personalizzato, che non assomigli a quello degli altri. L'industria 4.0¹ si impegna a soddisfare questa domanda di prodotti unici e personalizzati mantenendo i costi invariati, nonostante i bassi volumi di produzione coinvolti. Ecco perché una delle sfide di questa quarta rivoluzione industriale è quella di riuscire a collegare le esigenze del cliente all'impianto di produzione. Questa connessione non può essere realizzata senza il contributo delle nuove tecnologie, che dovranno essere sfruttate.

TEMA 1



Cos'è un prodotto?

Riassumendo: il processo di produzione di un prodotto si è evoluto significativamente nel tempo. Siamo passati dalla macchina a vapore, alla macchina elettrica, al robot industriale e ora al sistema cyber-connesso. Questo sistema cyber-connesso fa parte di una nuova ondata chiamata trasformazione digitale.

TEMA 1



Cos'è la trasformazione digitale?

Come visto precedentemente, per rimanere competitivi in un mercato in costante cambiamento, un'azienda deve essere in grado di adattarsi rapidamente, soprattutto adottandosi alle nuove tecnologie. Oggi, la maggior parte delle aziende utilizza le tecnologie digitali per offrire prodotti unici ed esperienze coinvolgenti ai propri clienti.

Per definizione, la **trasformazione digitale** è la profonda trasformazione delle componenti di un'azienda (processi, cultura, organizzazione, attività, competenze, modelli di business) per sfruttare appieno le opportunità delle tecnologie digitali. L'obiettivo principale è quello di migliorare l'efficienza, gestire il rischio o scoprire nuove opportunità di monetizzazione.

TEMA 2



Vantaggi della trasformazione digitale

La trasformazione digitale è pertanto essenziale per un'azienda per diverse ragioni:

Migliora l'esperienza del cliente

Mai come oggi i consumatori hanno avuto così tante scelte di prodotti. Quindi offrire prodotti o servizi innovativi a prezzi interessanti non è più sufficiente per distinguersi. Le aziende devono ora concentrarsi sulle interazioni con i clienti e fornire esperienze uniche e impeccabili che incoraggino i clienti a rimanere fedeli al brand.



Ottimizza i processi

Un'azienda che ha problemi operativi non sarà in grado di fornire un'esperienza eccezionale ai suoi dipendenti, né ai suoi clienti. La trasformazione digitale aiuta a razionalizzare i flussi di lavoro, a digitalizzare i processi e ad automatizzare i compiti, permettendo all'azienda di essere più efficiente.



Digitalizza i prodotti

Infine, è possibile utilizzare le tecnologie digitali per migliorare un prodotto o un servizio. Questo è il caso dei dispositivi connessi o ad attivazione vocale. La trasformazione digitale aiuta anche a costruire un sistema agile che permette di innovarsi costantemente e adattarsi ai rapidi cambiamenti e alle nuove richieste dei consumatori.

Due esempi di trasformazione digitale di successo

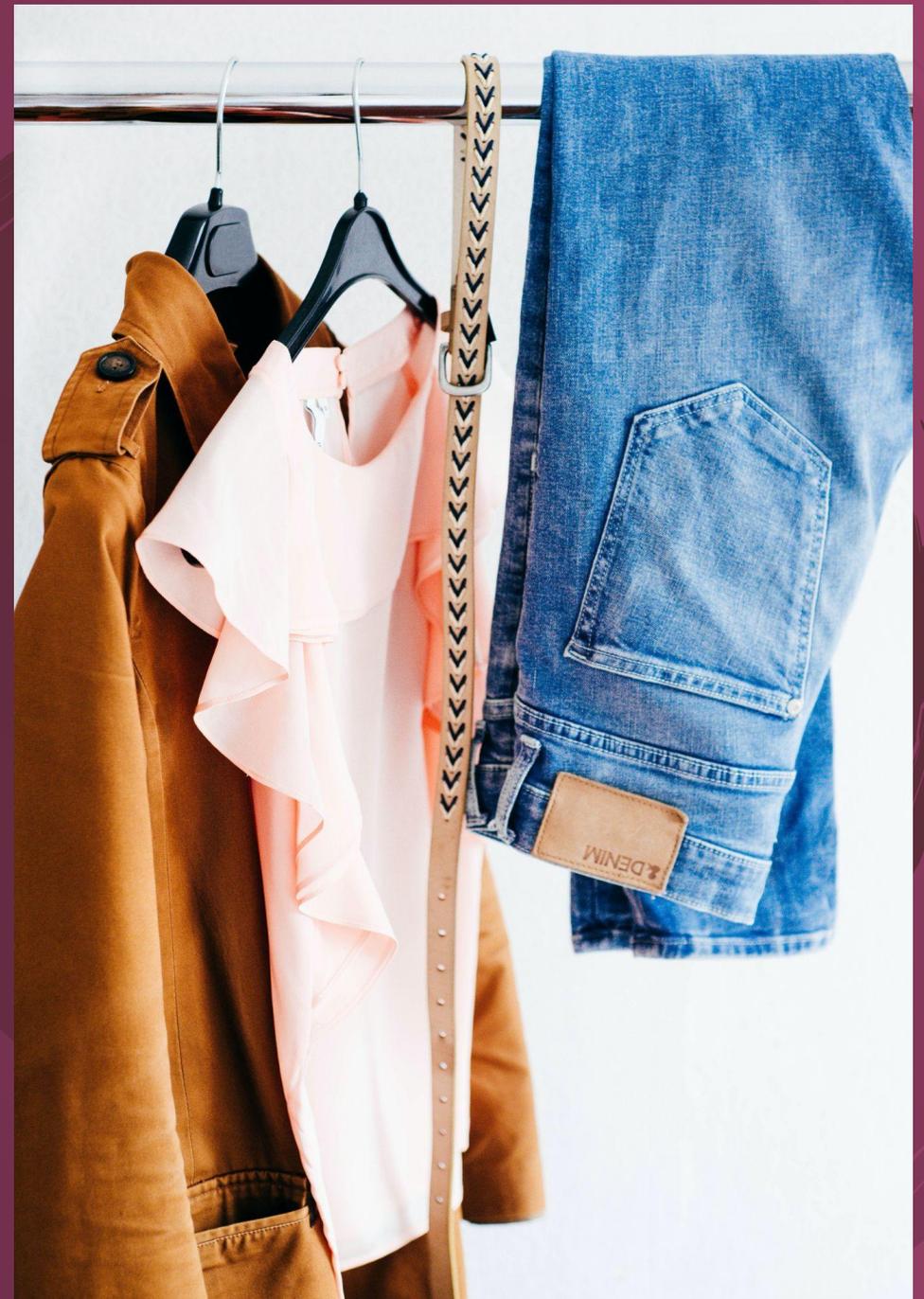
Inizialmente specializzato in chicchi di caffè, **Starbucks** è diventato rapidamente un punto di riferimento nel mondo. L'azienda rivendica una strategia digitale per estendere i suoi negozi fisici ai suoi clienti, senza ovviamente deteriorare l'esperienza in-store. Per migliorare l'esperienza del cliente in negozio, Starbucks ha investito in un'app per effettuare ordini e ritirare i prodotti direttamente da un negozio Starbucks selezionato, automatizzando alcuni compiti manuali per guadagnare reattività (soprattutto per quanto riguarda le scorte). L'azienda vuole così permettere ai suoi dipendenti di trascorrere più tempo con i clienti.



Due esempi di trasformazione digitale di successo

Punto di riferimento nella vendita per corrispondenza da decenni, La Redoute, per reinventarsi, ha deciso di smettere di investire massicciamente nel suo catalogo usuale e di reinvestire in un catalogo e in una comunicazione digitale. Con l'implementazione di chatbot per migliorare l'esperienza del cliente, una forte presenza sui social network, e prestigiosi spazi fisici di vendita all'interno delle Gallerie Lafayette, La Redoute ha abilmente cambiato il suo approccio per rilanciarsi, mettendo il digitale e i dati al centro delle sue preoccupazioni.

Le aziende che non utilizzano i nuovi metodi digitali per digitalizzare il loro processo di produzione o di vendita sono destinate a scomparire.



Come convertire in digitale e digitalizzare i prodotti

Anche se potrebbero sembrare la stessa cosa, la conversione digitale e la digitalizzazione sono due cose diverse, ma fanno entrambe parte di una trasformazione digitale.

Come convertire in digitale i tuoi prodotti

Per definizione, la trasformazione digitale è il processo di conversione di qualcosa di fisico in una rappresentazione digitale che sarà utilizzata da sistemi informatici e automatizzerà processi o flussi di lavoro. Se si vuole procedere alla trasformazione in digitale di un prodotto, si devono sfruttare un certo numero di strumenti legati al web.

TEMA 3



Il processo per trasformare i prodotti in digitali

Un proceso per trasformare i prodotti in digitali, per esempio, potrebbe essere:

Un sito web: una vetrina online per i tuoi prodotti

Se hai un negozio di abbigliamento fisico, un sito web può essere un nuovo modo digitale per digitalizzare i tuoi prodotti. Perché fotografando i tuoi vestiti e caricandoli sul tuo sito web, vengono automaticamente convertiti da qualcosa di fisico a qualcosa di digitale. Un sito web è la presentazione online dei tuoi prodotti, può essere visitato e consultato dagli utenti di Internet di tutto il mondo. I consumatori usano internet e soprattutto Google per cercare i prodotti che li interessano. Pertanto, il tuo sito web è spesso il primo approccio che hanno dei tuoi prodotti e della tua azienda. Ci sono molti strumenti che puoi usare per creare un negozio online per vendere i tuoi prodotti: per esempio Shopify, Woocommerce, Prestasphop, Magento



Un catalogo online accessibile dappertutto

Es. Se lavori nel campo dell'editoria, scannerizzare un documento cartaceo (un libro, una rivista) e salvarlo sul disco rigido di un computer come documento digitale, come un PDF

Es. Convertire CD, DVD o Blu-ray in un catalogo online come un film o una piattaforma di streaming musicale (Netflix, Spotify, Amazon Prime ...)



Un processo di produzione grazie al 3D

La stampa 3D offre molteplici possibilità per personalizzare e progettare i prodotti. Questo processo di produzione consiste nella scansione di un oggetto o nella sua progettazione con un software di design assistito dal computer. Un algoritmo convalida la fattibilità dell'oggetto, poi si lancia la stampante e si stratificano diversi materiali (plastica, metallo, ceramica, cemento, ecc.) fino a quando l'oggetto non ha assunto la sua forma finale. Questo processo permette di offrire al consumatore la possibilità di personalizzare il prodotto nei minimi dettagli, o addirittura di disegnarlo lui stesso.

Questa tecnologia è stata utilizzata, per esempio, dalla marca Nike, che è stata la prima a utilizzare questo processo per progettare i ramponi del suo modello Vapor Laser Heel, un modello destinato ai giocatori di football americano

Come convertire in digitale e digitalizzare i prodotti

Mentre trasformare in digitale è un processo che consiste nella replicazione identica, la digitalizzazione è un processo che apporta nuovi modi di fare le cose.

Come digitalizzare i prodotti

Il glossario Gartner definisce la **Digitalizzazione** come: "uso delle tecnologie digitali per cambiare un modello di business e fornire nuove entrate e opportunità di produzione di valore. È il processo di passaggio a un business digitale".

TEMA 3



Processo per digitalizzare i prodotti

Un proceso per digitalizzare i tuoi prodotti, per esempio, potrebbe essere:

Un'app per i vostri prodotti

Nel gennaio 2020, c'erano 5,19 miliardi di utenti mobili nel mondo. Questo rappresenta il 67% della popolazione totale. Come si può constatare da questa percentuale, l'uso di app è una vera e propria tendenza, soprattutto perché la maggior parte degli appassionati di nuove tecnologie non può più separarsi dai propri smartphone e Tablet; ecco perché dovrete considerare la digitalizzazione dei vostri prodotti per smartphone e tablet. Creare un'app è un altro modo che permette di raccogliere informazioni dai tuoi partner e clienti più facilmente. Es. Walmart è uno dei più grandi rivenditori di alimenti negli Stati Uniti e ha scelto il mobile come parte integrante della sua strategia. L'app aiuta i clienti a tenere traccia degli articoli di cui hanno bisogno con la funzione "lista della spesa" che permette di creare liste utilizzando le ricevute cartacee scannerizzate. I clienti possono anche usare l'app per controllare se il prodotto o i prodotti che desiderano sono in magazzino.



L'intelligenza artificiale al servizio degli oggetti connessi

È uno dei maggiori pilastri della digitalizzazione. Gli oggetti connessi sono oggetti elettronici collegati senza fili, che condividono informazioni con un computer, un tablet o uno smartphone e sono in grado di percepire, analizzare e agire in base al contesto e al nostro ambiente. Questi oggetti sono molto popolari tra i consumatori, che sono dipendenti dai loro smartphone e non se ne separano mai.

Ad esempio, questo ha portato allo sviluppo di classici prodotti ibridi come le polaroid, che ora possono stampare immediatamente le foto e memorizzarle nel cloud.



L'intelligenza artificiale al servizio degli oggetti connessi

Es. indossabili per gli individui: orologi connessi, cuffie intelligenti, vestiti intelligenti;
Es. a casa: termostato connesso, soffione della doccia connesso, assistenti vocali (Alexa; Google home)
Es. in ufficio: badge fisici di distanza, rilevatori di presenza
Es. nell'industria: sensori per la manutenzione predittiva delle attrezzature, tracciamento delle risorse, robot;
Es. nel commercio al dettaglio: etichette intelligenti, chip d'inventario, illuminazione connessa;
Es. nell'agricoltura: sensori di temperatura, irrigazione intelligente, collari per animali connessi

Conclusione

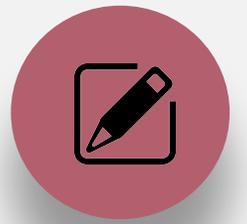
Abbiamo imparato, attraverso questo modulo, che viviamo in un mondo digitale, e non tenerne conto quando si avvia un'impresa può essere fatale per il suo successo. Oggi non si tratta più di produrre in massa lo stesso identico prodotto, il consumatore di oggi vuole un prodotto innovativo e personalizzato, ed è per questo che un'azienda deve attuare una trasformazione digitale attraverso la digitalizzazione per proporre non solo un prodotto, ma un'esperienza che mescoli il mondo fisico e quello digitale.

Riassumendo...

Trasformazione digitale e digitalizzazione dei prodotti



Ora di mettersi alla prova!



Prima attività pratica

1) Oggi, il consumatore vuole un prodotto completamente identico, che assomigli a quello degli altri. **L'affermazione è vera o falsa?**

2) Il processo di produzione di un prodotto si è evoluto significativamente nel tempo, siamo passati dalla macchina a vapore, alla macchina elettrica, al robot industriale e ora al sistema cyber-connesso. **L'affermazione è vera o falsa?**

3) Completa

La trasformazione digitale è la profonda trasformazione di _____ di un'azienda per sfruttare appieno le opportunità delle tecnologie digitali.

4) Tra queste proposte, quali fanno parte della Digitalizzazione ?

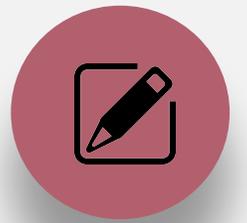
- uno shop online
- un oggetto connesso
- Un catalogo online

5) La trasformazione in digitale è il processo di conversione di qualcosa di fisico in una rappresentazione digitale che sarà utilizzata da sistemi informatici e automatizzerà processi o flussi di lavoro. **L'affermazione è vera o falsa?**



Ora di mettersi alla prova!

Risposte



1) Falso

2) Vero

3) Completa

La trasformazione digitale è la profonda trasformazione dei **componenti (processi, cultura, organizzazione, attività, competenze, modelli di business)** di un'azienda per sfruttare appieno le opportunità delle tecnologie digitali.

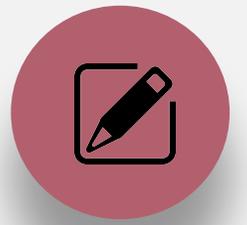
4) Tra queste proposte, quali fanno parte della Digitalizzazione ?

- uno shop online
- **un oggetto connesso**
- Un catalogo online

5) Vero



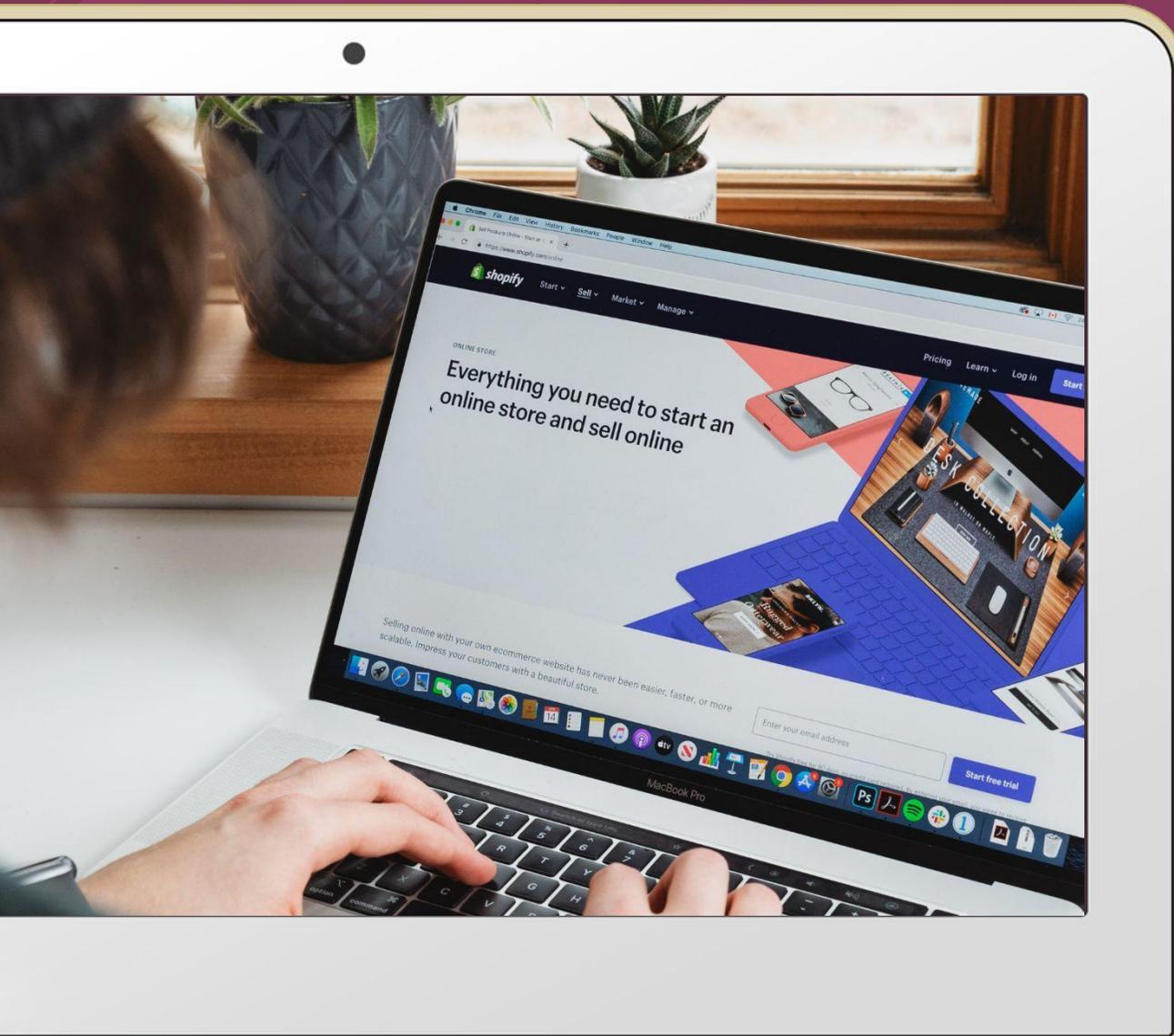
Ora di mettersi alla prova!



Seconda attività pratica

Siamo giunti al termine del corso. Speriamo che quello che abbiamo affrontato durante questo corso vi aiuti ad aprire il vostro panorama di possibilità.

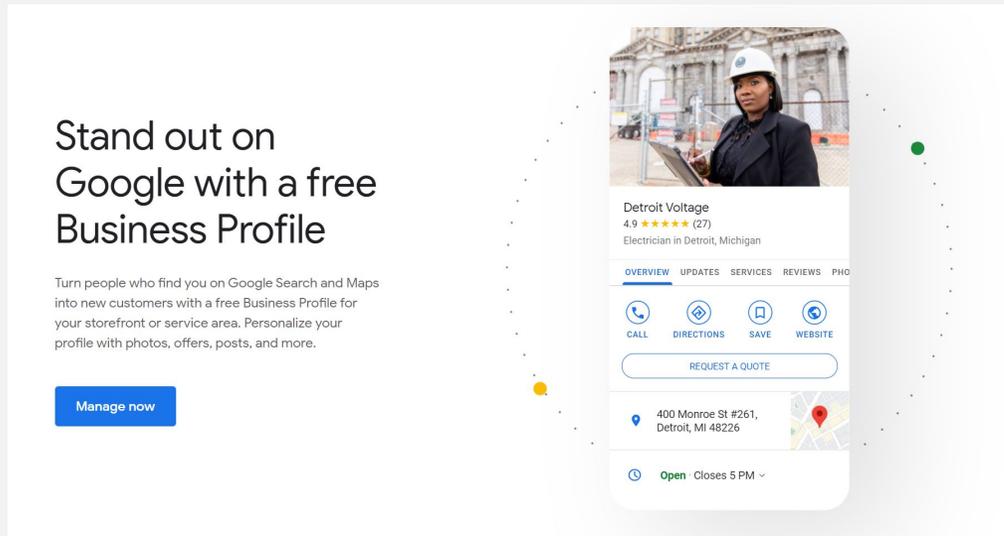
Per mettere in pratica queste nuove nozioni, vediamo insieme in tre passi come essere presente online come azienda.



1. Come apparire online
2. Creare contenuti per promuovere i prodotti
3. Vendere online

1. Come apparire online

Abbiamo imparato attraverso questo modulo, che viviamo in un mondo digitale, e non tenerne conto quando si inizia un business può essere fatale per l'azienda. Ecco perché è importante che la tua azienda abbia un profilo online che possa essere trovato con le ricerche su internet. **Google** è il motore di ricerca più usato al mondo, ed è possibile creare un profilo online per la tua azienda attraverso di esso.



The image shows a promotional banner on the left and a mobile app interface on the right. The banner has the text 'Stand out on Google with a free Business Profile' and a 'Manage now' button. The mobile app interface displays a business profile for 'Detroit Voltage', an electrician in Detroit, Michigan, with a 4.9-star rating and 27 reviews. It includes navigation options like 'CALL', 'DIRECTIONS', 'SAVE', and 'WEBSITE', a 'REQUEST A QUOTE' button, and the address '400 Monroe St #261, Detroit, MI 48226'. The status is 'Open' and it closes at 5 PM.

Scopri come **creare un profilo online** per la tua azienda con Google cliccando su questo : [link](#)

2. Creare contenuti per promuovere i prodotti

Ora che hai un profilo online per la tua attività, è il momento di iniziare a creare contenuti (testi, immagini, foto, video) per promuovere i tuoi prodotti. Una volta che il tuo profilo aziendale è stato creato ed è visibile in una ricerca, è ora importante promuovere la tua attività e le tue offerte.

E per fare questo, è possibile :

1. Creare un sito di pagina

Per definizione, un "sito di una pagina" si riferisce a un sito web in cui tutto il contenuto è raccolto in una sola pagina.

Prima di creare il tuo sito web, è molto importante ospitare il tuo sito e tutti i tuoi contenuti su un host web. Le compagnie di hosting più conosciute sono : [IONOS](#)

Esistono poi diversi programmi facili che ti permettono di creare un sito web per i tuoi contenuti, questi sono chiamati CMS (Content Management System). Abbiamo : [Wix](#) , [Wordpress](#)

2. Promuovi i tuoi prodotti sui social network

Oggi, i social media sono piattaforme molto potenti per promuovere la tua azienda e i suoi prodotti.

Scopri come creare una pagina Facebook business per la tua azienda: [link](#)

Scopri come creare una pagina Instagram business per la tua azienda: [link](#)

3. Vendere online

Ora che il tuo business è visibile online e i tuoi prodotti sono promossi attraverso il tuo sito web e i social, è il momento di iniziare a vendere i tuoi prodotti creando il tuo negozio online.

Alcuni esempi di strumenti che puoi utilizzare sono: **Etsy, Shopify,**

Come aprire uno shop su Etsy: [link](#)

Come aprire uno shop su Shopify : [link](#)

Bibliografia

Slide 1 - Citazione

Hamadoun Touré, Secretary General of the International Telecommunication Union

Slide 6 - Immagine

Graphic made by Les Apprimeurs

Slide 8 - Industria 4.0 definizione

Wikipedia's definition : "The concept of industry 4.0 or industry of the future corresponds to a new way of organizing the methods of production. This new industry is the convergence of the virtual world, digital design, management with products and objects of the real world"

Slide 16 - Definizione dal Glossario Gartner

Digitalisation : "the use of digital technologies to change a business model and provide new revenue and value-producing opportunities. It is the process of moving to a digital business".

WE GET Women Entrepreneurs Generating Enhanced Training



✉ wegetproject@gmail.com

🌐 we-get.eu

WE GET project n. 2020-1-NL01-KA204-064559



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein ."