



OPSI



# Indice

---



## La visione

I concorrenti non sono una minaccia



## Come

Un nuovo modo di agire: le partnership



## Perché

I vantaggi e i benefici delle partnership



## In che modo

Il processo di selezione dei partner



## Per ogni esigenza

Le aree che copre OPSI e la propria rete partner



## Panoramica

L'ecosistema dei partner di OPSI

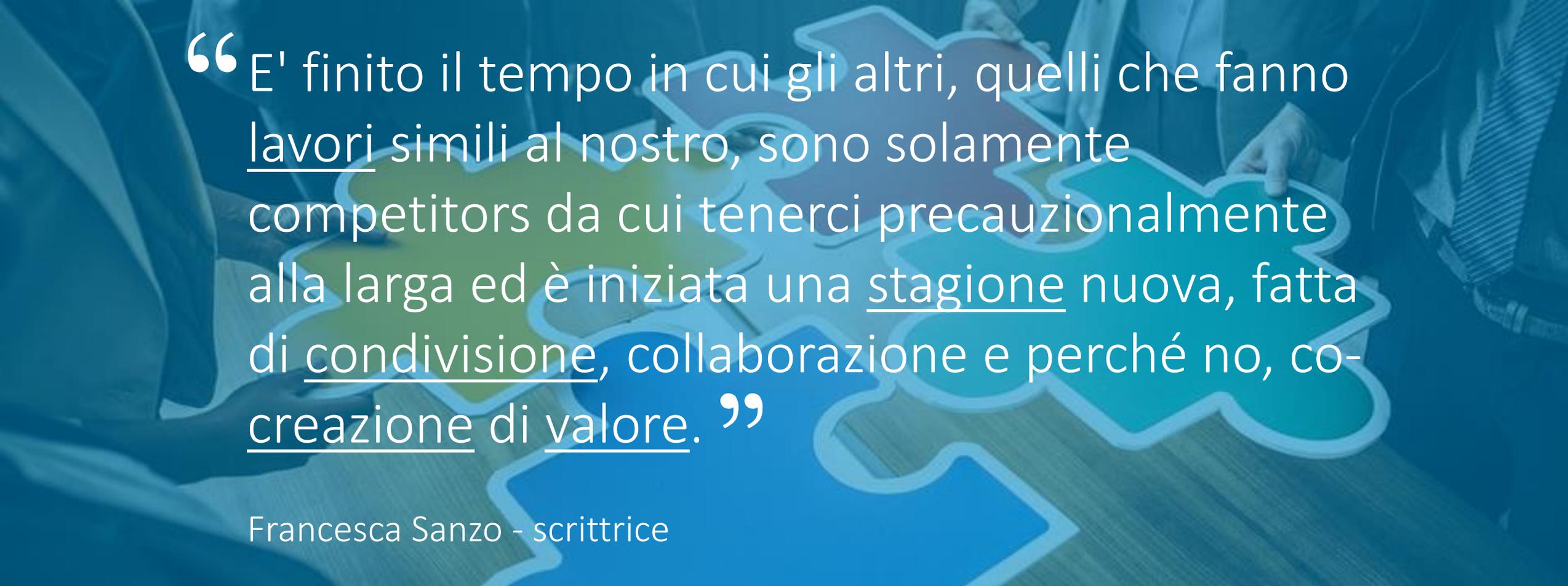


## Risultati

Alcuni progetti realizzati con i partner



**LA VISIONE**

A blue-tinted photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table, holding large, colorful puzzle pieces that form a map of Italy. The text is overlaid on this image.

“E' finito il tempo in cui gli altri, quelli che fanno lavori simili al nostro, sono solamente competitors da cui tenerci precauzionalmente alla larga ed è iniziata una stagione nuova, fatta di condivisione, collaborazione e perché no, co-creazione di valore. ”

Francesca Sanzo - scrittrice

Spesso, si tende a vedere i propri competitor come minaccia o come ostacoli per il successo della propria azienda. In realtà, essi, possono essere fonte di risorse e capacità produttiva per la propria azienda.

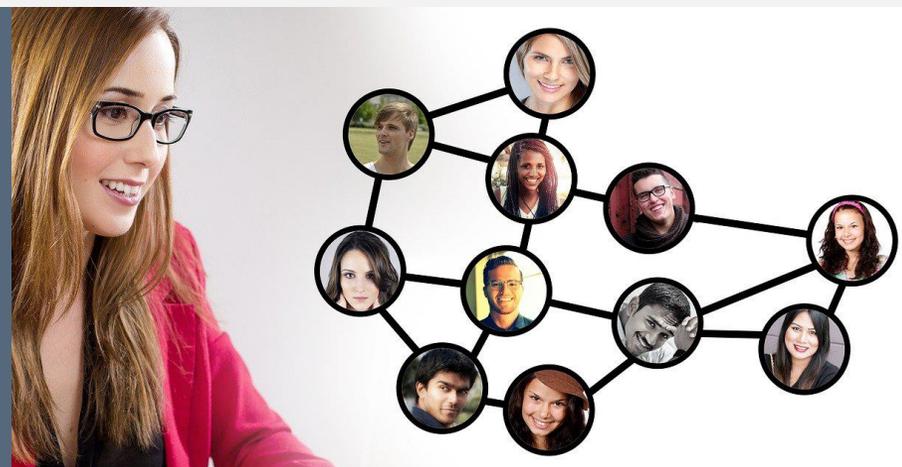


**COME**

# UN NUOVO MODO DI AGIRE: LE PARTNERSHIP Come



Cooperare con i partner  
per guidare, supportare e  
stupire il cliente verso  
l'innovazione digitale



In OPSI abbiamo una visione differente della concorrenza: per noi sono opportunità di cooperazione e collaborazione.



maprossi

bole

---

**PERCHÉ**

---

## Perché

1

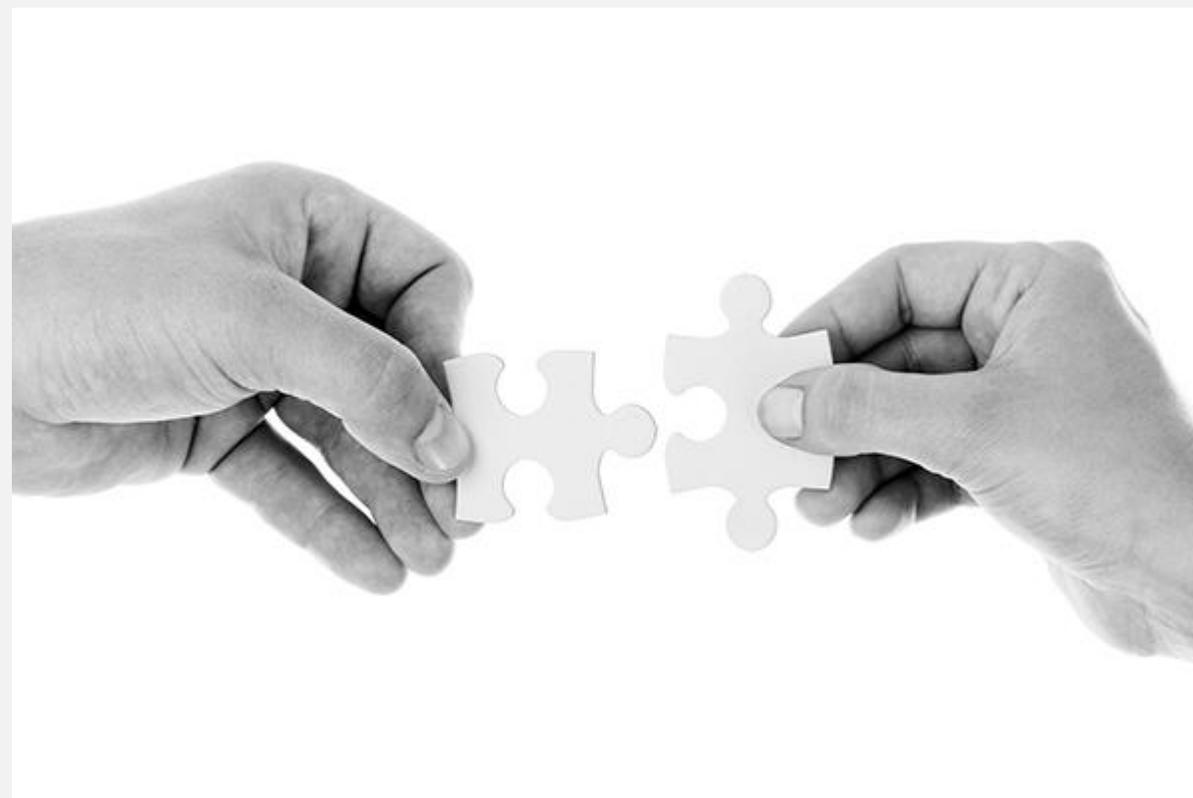
**Competenze eterogenee** che coprono diversi ambiti: vengono soddisfatti moltissimi fabbisogni del cliente con persone specializzate in ogni singolo ambito richiesto

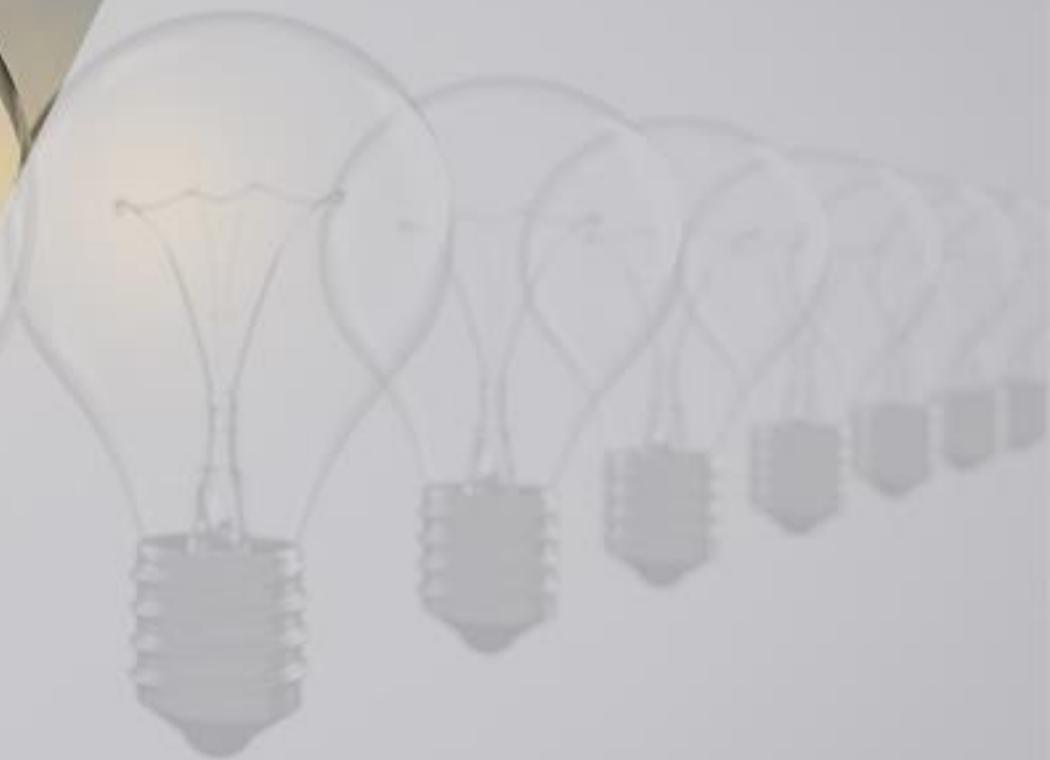
2

**Condivisone know-how:** le esperienze e le conoscenze maturate nel proprio settore vengono condivise durante lo sviluppo del progetto

3

**Ottimizzazione obiettivi:** obiettivi raggiunti in maniera efficace ed efficiente grazie alle capacità verticali di ciascun membro del team





---

**IN CHE MODO**

---

## IL PROCESSO DI SELEZIONE DEI PARTNER

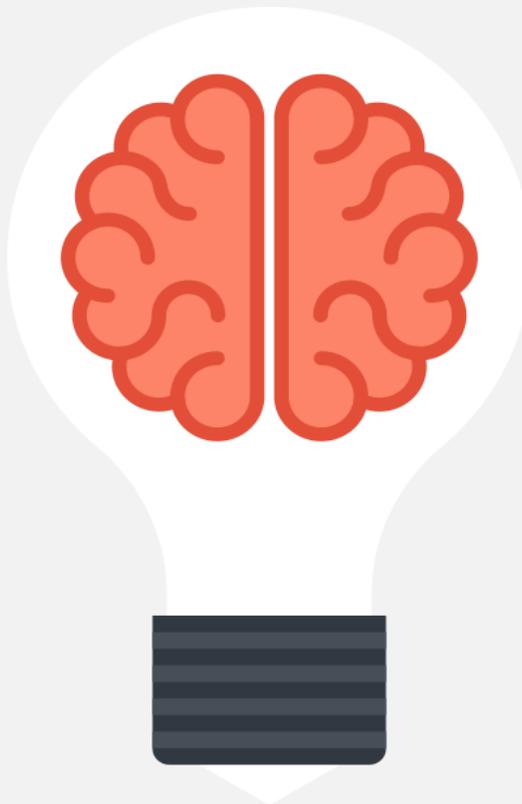
# In che modo



Livello  
tecnologico



Mercato di  
riferimento



Capacità di essere  
“allenabile”



Capacità di lavorare  
in team





**PER OGNI ESIGENZA**

# LE AREE CHE COPRE OPSI + LA RETE PARTNER

## Per ogni esigenza





---

**PANORAMICA**

---

L'ECOSISTEMA DEI PARTNER DI OPSI

## Panoramica

---

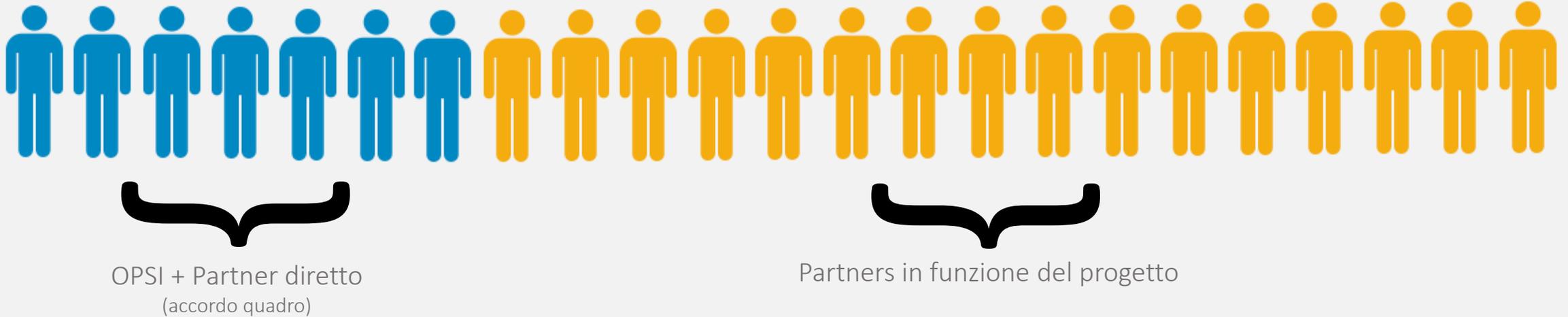
### Dislocazione geografica Partner

In OPSI abbiamo una rete di partner distribuita all'interno del nostro stesso territorio e di un Delivery near-shore.



# L'ECOSISTEMA DEI PARTNER DI OPSI

## Panoramica



## Disponibilità risorse Partner

La nostra rete di partner diretta, ci consente di schierare un team composto da **25 FTE**.

Questo numero comprende gli elementi chiave di OPSI e quelli del partner diretto (accordo quadro).

Infine, tramite la totalità della rete di partner, possiamo disporre (in funzione del progetto) fino ad un massimo di **100 FTE**.



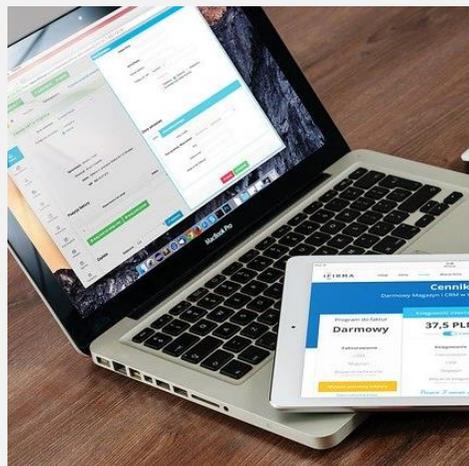
**RISULTATI**

# ALCUNI PROGETTI REALIZZATI

## Risultati

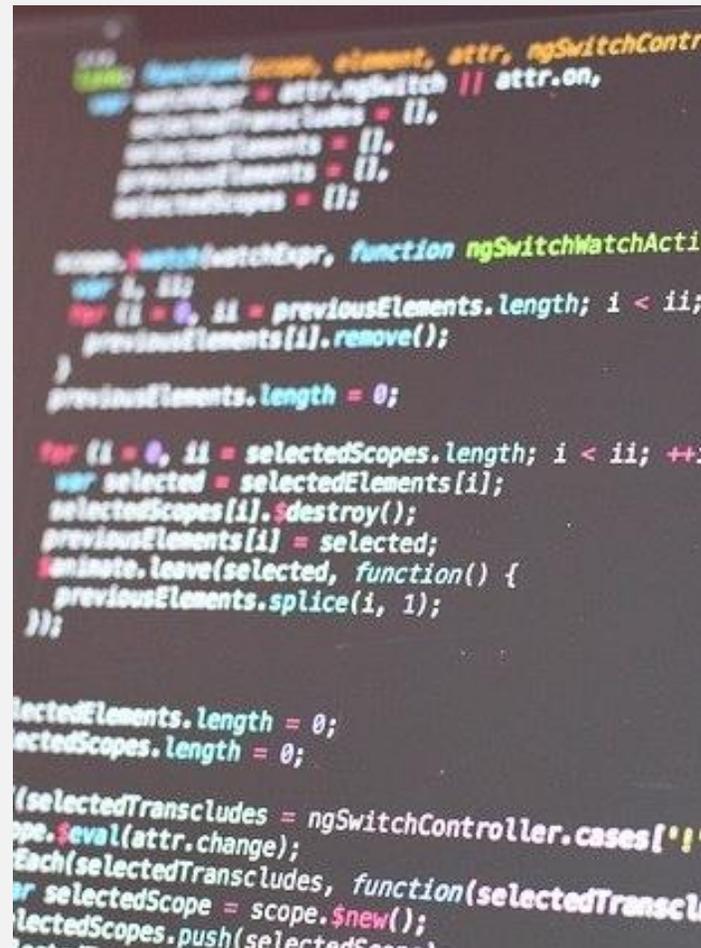
### SOL Group

Rainbow: piattaforma logistica per la pianificazione e la gestione di trasporti in autocisterna.



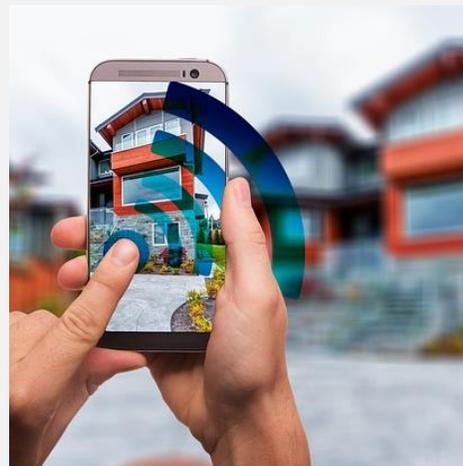
### Urmet

Piattaforma B2B di gestione dei resi per i clienti corporate, gestione documentazione tecnica di progetto e gestione dei prodotti.



### NoIPal

Buoni Pallets: piattaforma B2B per la creazione/gestione di buoni digitali per l'interscambio dei pallets EPAL.



# ALCUNI PROGETTI REALIZZATI

## Risultati

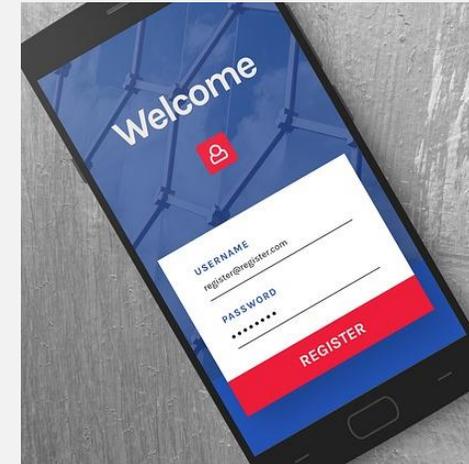
### Application Management

Gestione delle applicazioni dei clienti con flussi annuali di circa 5000 Request, Change Request e Tickets.

```
each: function(a, b, n) {
  var r, i = 0,
      m = a.length,
      o = Object,
      f = (a) ?
    if (a) {
      for (; i < m; i++)
        if (r = t.apply(e[i], n), r === !1) break
    } else if (a) {
      for (; i < m; i++)
        if (r = t.call(e[i], i, e[i]), r === !1) break
    } else if (a) {
      for (; i < m; i++)
        if (r = t.call(e[i], i, e[i]), r === !1) break;
      return e
    },
    trim: b && !b.call("\u000a\u000d") ? function(e) {
      return null == e ? "" : b.call(e)
    } : function(e) {
      return null == e ? "" : (e + "").replace(C, "")
    },
    merge: function(e, t) {
      var n = t || [];
      return null != e && (Object(e)) ? x.merge(n, "string" == typeof e ? [e] : t) : t
    },
    isArray: function(e, t, n) {
      var r;
      if (!e) return !1;
      for (r = t.length, n = n > n ? Math.max(0, r + n) : n > 0; r > n; r++)
        if (n in t && t[n] === e) return n
    }
  };
}
```

### Synlab

Piattaforma logistica per il ritiro dei campioni biologici dai centri prelievo. Dai poliambulatori e dalle cliniche del gruppo e dei clienti.



### Galbusera

Strumenti web per l'automazione della forza vendita.



### Menarini

Creazione portale istituzionale con area riservata per mercato asiatico gestione documentazione tecnica di progetto e gestione dei prodotti



# ALCUNI PROGETTI REALIZZATI

## Risultati

### Credito Emiliano

Gestione anticipazione fatture per la PA e system integration del sistema di Home Banking.



### Nestlé Group

Automazione processi interni, portali B2B per i fornitori e piattaforma di gestione eventi formativi per gli informatori scientifici.



### Gruppo Pellegrini

Piattaforma di geolocalizzazione a supporto della rete commerciale.



### Others

SBB Cargo

Terna

Quixa

# Teniamoci in contatto

Non esitare a contattarci per ricevere  
le informazioni che desideri



Indirizzo

OPSI Group S.r.l. – Via Galileo Galilei, 32  
20834 Nova Milanese (MB) Italy



Informazioni Contatto

Commerciale: [commerciale@opsi.it](mailto:commerciale@opsi.it)  
Generico: [info@opsi.it](mailto:info@opsi.it)  
Support: [support@opsi.it](mailto:support@opsi.it)



Telefono

Telefono ufficio: +39 0362 364127

