

GIUGNO - LUGLIO

Chiusura interviste 27/06
Distribuzione rivista 28/07

ERP e i ribelli del cloud, quanto resisterà l'on premise?

Per rimanere competitive, le aziende devono dotarsi di processi resilienti e flessibili, capaci di adattarsi rapidamente ai cambiamenti. In questo scenario, l'ERP si conferma una tecnologia strategica. Tuttavia, un dilemma resta irrisolto: meglio una soluzione cloud o on premise?

■ TARGET
ERP

AGOSTO - SETTEMBRE

Chiusura interviste 01/08
Distribuzione rivista 29/09

La Supply chain nell'era dei nuovi dazi

La Supply chain globale sta affrontando sfide senza precedenti, tra cui l'introduzione dei dazi e l'incertezza geopolitica. In che modo le soluzioni tecnologiche avanzate sono la risposta per ottimizzare i costi e garantire la resilienza?

■ TARGET
Supply chain

OTTOBRE

Chiusura interviste 26/09
Distribuzione rivista 27/10

Cybersecurity, da obbligo a opportunità

La cybersecurity è elemento cruciale per garantire la competitività delle organizzazioni, sempre più regolato da normative, come la Direttiva Nis2. Eppure, molte organizzazioni si muovono ancora in ottica reattiva. Quali soluzioni devono adottare le aziende per essere più sicure?

■ TARGET
Consulenza HR e organizzativa

NOVEMBRE

Chiusura interviste 27/10
Distribuzione rivista 27/11

Automatizzare la gestione documentale

Gestire i documenti aziendali significa mettere a valore l'intera mole di dati prodotta dall'azienda. La sfida è evolvere da una operatività manuale a una procedura automatizzata. Quali sono le potenzialità degli strumenti tecnologici? Quali sono i passaggi da compiere per passare al digitale?

■ TARGET
Gestione documentale

DICEMBRE

Chiusura interviste 21/11
Distribuzione rivista 22/12

Innovare con sistemi PLM

Le aziende manifatturiere sono sempre alla ricerca di soluzioni per migliorare la competitività: perché le soluzioni PLM sono una risposta?

■ TARGET - Sistemi PLM

CRM, dal controllo manuale alle potenzialità del digitale

In un mercato che richiede decisioni rapide e consapevoli, in che modo il CRM ottimizza i processi di cura dei clienti? Le aziende sono pronte a digitalizzare ogni aspetto della vendita?

■ TARGET - CRM