

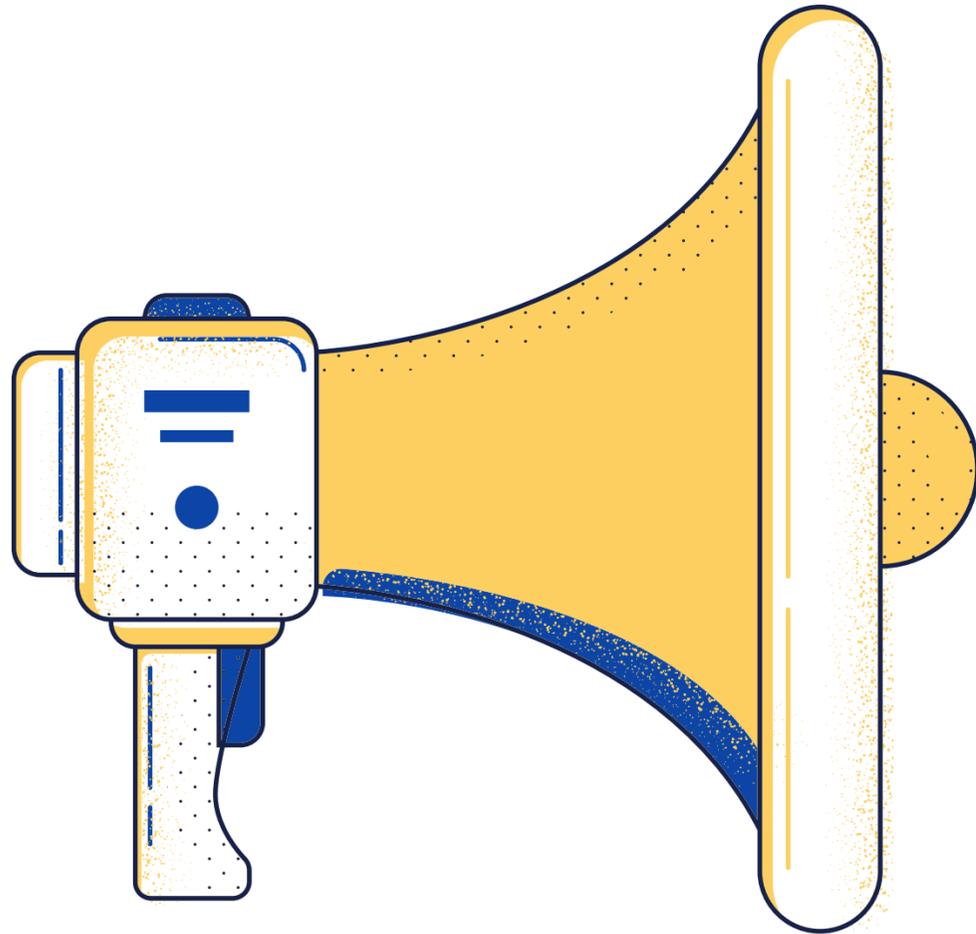
# MDM Tecnodocs srl



—  
Semplifica la  
tua crescita



# La nostra Mission



Semplifichiamo al massimo il processo di scelta, implementazione e utilizzo degli strumenti a sostegno della crescita aziendale.



# LA STRATEGIA

---

Offrire servizi per rendere **smart** i processi amministrativi/aziendali e contribuire alla creazione di ambienti di lavoro **agili**



# CHI SIAMO

---

Siamo una società di Information Technology, specializzata nell'erogazione di servizi professionali e distribuzione di tecnologie di sviluppo software nel mondo del Web e delle applicazioni. Operiamo sul mercato da oltre 20 anni, fornendo ai nostri clienti soluzioni diversificate per organizzare, analizzare dati, rendere smart i processi aziendali per poter gestire il proprio business in modo più efficace.



# TARGET DI MDMTECNO DOCS



STARTUP



PICCOLE IMPRESE



MEDIE IMPRESE



# INTRODUZIONE

Oggi le PMI, come le grandi aziende, hanno bisogno di avere sistemi informativi sempre più sofisticati in grado di:

- **Centralizzare i dati** così che non si debba cercare dati aziendali in diversi ambienti.
- **Automatizzare i processi** che si ripetono che hanno bisogno di risorse per essere portati a termine

- **Ridurre il rischio operativo**, quindi errori di inserimento di dati
- **Trasformazione di documentazione cartacea** in documenti digitali e consultabili online

# Aree di business MDMTecnodocs



# AREE DI BUSINESS MDM

Implementazione e  
consulenza sistemi  
ERP/CRM  
(Business Central)

Analisi & Sviluppo  
soluzioni ad hoc per il  
business

Microsoft 365  
configurazione di  
ambienti di lavoro smart

Infrastruttura e sistemi  
tecnologici

# CRITICITÀ PROCESSI AZIENDALI PMI

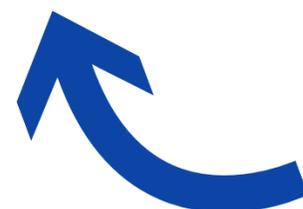


—  
**Mancanza di integrazione** tra i vari sistemi informativi che l'azienda utilizza per lo svolgimento e la gestione del business.



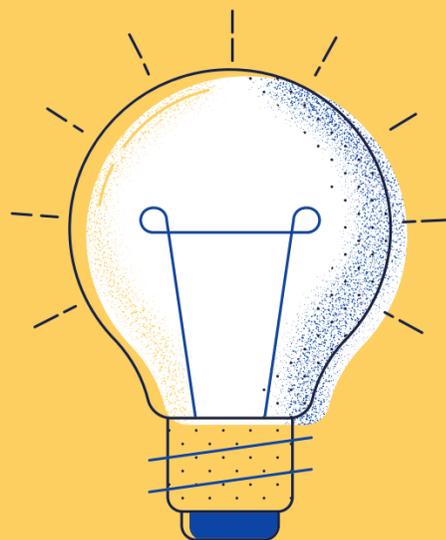
—  
**Processi non organizzati e non ancora digitalizzati**, che portano le imprese a perdere tanto tempo per svolgere attività a basso valore aggiunto senza concentrarsi sulle attività core del business.

—  
**Problemi di budgeting**, budget ristretti e poca conoscenza di quello che realmente serve per un progetto IT.



—  
**Rischio dati aziendali non sicuri**, paura di perdere dati in seguito di incidenti





# COME PENSIAMO DI ESSERE D'AIUTO AI NOSTRI CLIENTI

---

Strumenti idonei per **facilitare l'integrazione** e definizione dei Middleware (aumento flessibilità). Riorganizzazione processi aziendali in ottica di cambiamento sistemi informativi  
Possibilità di ridefinire strumenti satellite grazie alle competenze di sviluppo standard (con inclusa la parte di analisi)

---

Configurazione tramite prodotti Microsoft di **ambienti di lavoro smart, perfettamente integrati** che consentono una gestione più flessibile del business, dalla posta, alla condivisione dei file tra team e la comunicazione interna all'azienda. Favorisce la **coesione tra reparti aziendali**.

---

Analisi accurata delle esigenze per evitare che ci siano costi aggiuntivi, ricerca possibili **fonti di finanziamento agevolate** **Impresa 4.0** e gestione pratiche



COME PENSIAMO  
DI ESSERE  
D'AIUTO AI  
NOSTRI CLIENTI

---

### **Risk Management/Business Continuity/Disaster Recovery:**

Identificazione dei rischi per la struttura cliente e loro mitigazione, garantire all'azienda la possibilità di continuare ad esercitare il proprio business in caso di eventi catastrofici/blocco dei sistemi o dei processi elaborativi, processi organizzativi e fornitura di misure tecnologiche atte al ripristino dei sistemi.

Gestione delle emergenze relative ad incidenti informatici, violazione ai sistemi di sicurezza informatica, penetrazione da parte di attaccanti informatici (solo alcuni esempi).

# PARTNERSHIP MDMTECNODOCS

---

Dopo anni di esperienza nel settore, noi di MDM ci siamo accorti, tramite continui feedback dei nostri clienti e non, che sta crescendo un'esigenza forte di creare aziende capaci di muoversi in ambito del Digital Marketing, esigenza sentita soprattutto da PMI, dove esiste ancora il mito da sfatare per cui ci vogliono grandi investimenti per approcciare a questi tipi di progetti

---

Quindi per poter offrire un servizio il più completo possibile, in linea con la filosofia aziendale,, abbiamo concluso una partnership che si occupa proprio di questo con dei piani strategici costruiti su misura, in base agli obiettivi che si vogliono raggiungere.



# ECCO IL NOSTRO PARTNER

## BLANK\_GROWTH HACKING

Agenzia di Growth Hacking: utilizzano un approccio Data-Driven, ogni iniziativa è definita dall'analisi dei dati.

Il metodo consiste nell'ideare, prioritizzare, testare e analizzare esperimenti sul modello di business, sul prodotto e sul marketing, ascoltando la voce più importante, quella dei clienti.

L'obiettivo è la crescita sistematica dei ricavi del cliente. Sviluppano i brand e implementano strategie di crescita realizzate a partire dall'analisi dei dati, per la creazione di esperienze appaganti e indelebili per l'utente finale.

blank

*Il loro sito:*

*<https://blankgrowth.agency/>*

# I SERVIZI DI MDM

—  
**Implementano** strumenti tecnologici capaci di performare le attività in modo più efficiente così da gestire le informazioni rilevanti in modo più consapevole

—  
**Portano** le imprese a considerare la propria realtà in modo più professionale e organizzato, non focalizzandosi solo sul prodotto/servizi ma occupandosi anche degli altri aspetti aziendali

**Minimizzano** il rischio operativo dovuto all'inserimento di dati a mano in sistemi informativi e il rischio di attacchi informatici proteggendo i dati aziendali

**mdm**  
TecnoDocs

# MODALITÀ DI LAVORO MDM



L'obiettivo di MDM utilizzando l'approccio agile è quello di minimizzare il ciclo di raccolta feedback del cliente e il suo coinvolgimento nel progetto, così da offrire la soluzione più vicina alle sue esigenze, favorendo così la fase di apprendimento che poi potrà essere replicata in progetti simili.

Ogni progetto MDM guarda al futuro e viene progettato già con una struttura scalabile in grado di evolversi in base alle future necessità di crescita e/o evoluzione del business del nostro partner.

# STEP FASE DI ANALISI DELLA SITUAZIONE CLIENTE



## Call conoscitiva

Call in cui si conosce la società prospect e si cerca di capire i reali bisogni, consigliando su che aspetto aziendale agire, con resoconto dei punti cruciali

## Sondaggio analisi esigenze

Tramite sondaggio si definiscono realtà dove ci sono inefficienze collaborando con un potenziale stakeholder di progetto, analisi feedback e restituzione di soluzioni più adatte alle esigenze espresse

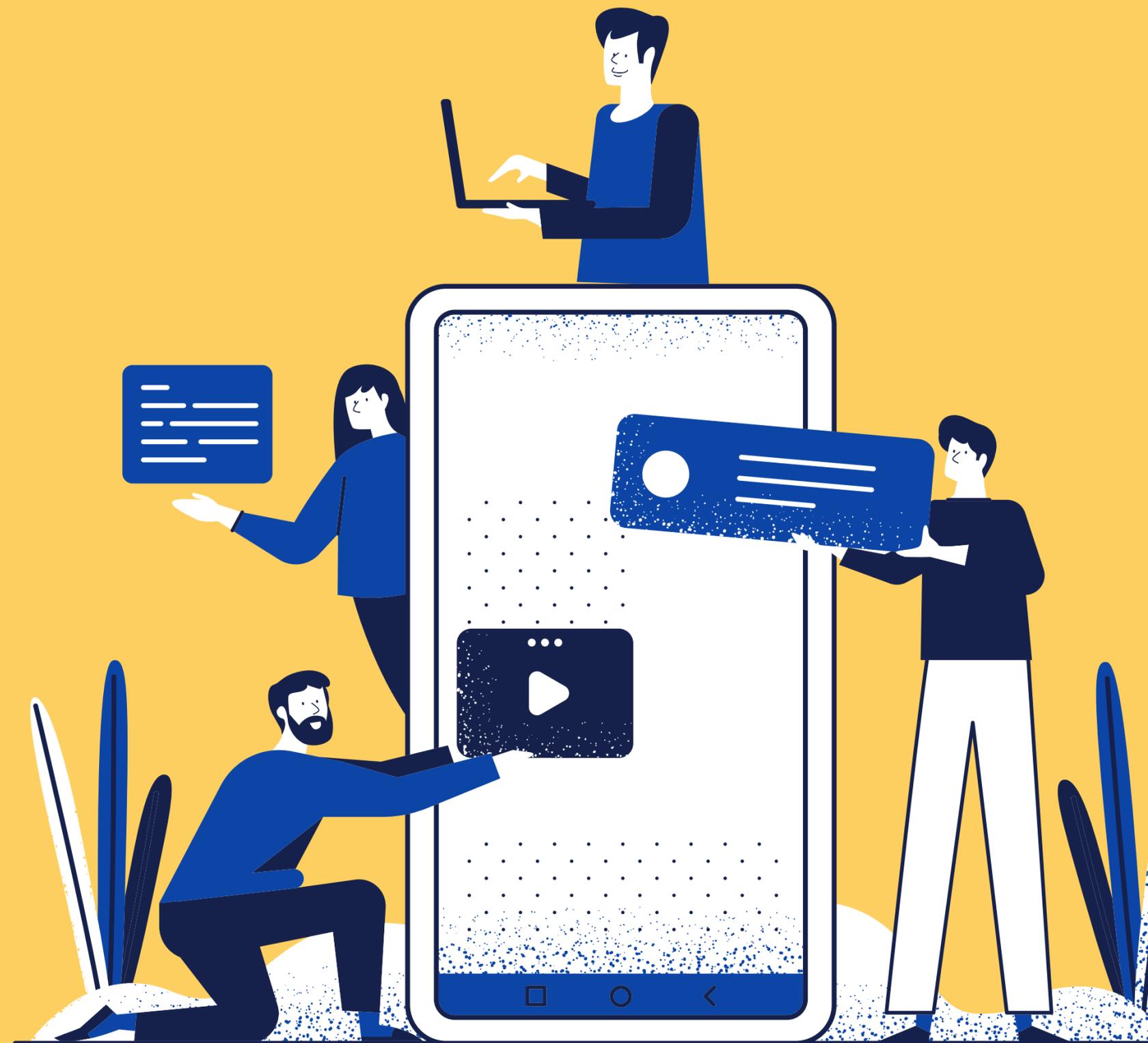
## Consulenza gratuita MDM

Se la soluzione adatta rientra nelle aree di business MDM, offerta di un'ora di consulenza sulla parte di sviluppo e formazione per l'implementazione.  
+ Documentazione personalizzata

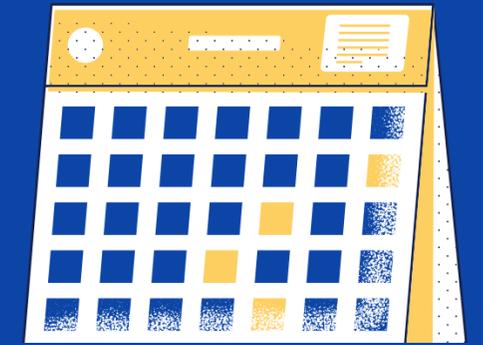
# VALORI MDMTECNODOCS

L'approccio di MDM al mercato non è quello di verticalizzare troppo la propria proposta di valore verso un'unica soluzione che può essere l'implementazione di un sistema ERP/CRM ma mettere a disposizione del **CLIENTE** le competenze e conoscenze di anni di esperienza nel settore IT, fino a diventare **PARTNER** con l'obiettivo finale di migliorare l'esperienza del **CLIENTE** e aiutarlo a raggiungere i suoi obiettivi aziendali.

# Approccio MDM



# COME MDM GESTISCE I PROGETTI – LE FASI



## Analisi

delle esigenze di business del cliente e stesura documentazione

## Test&Deploy

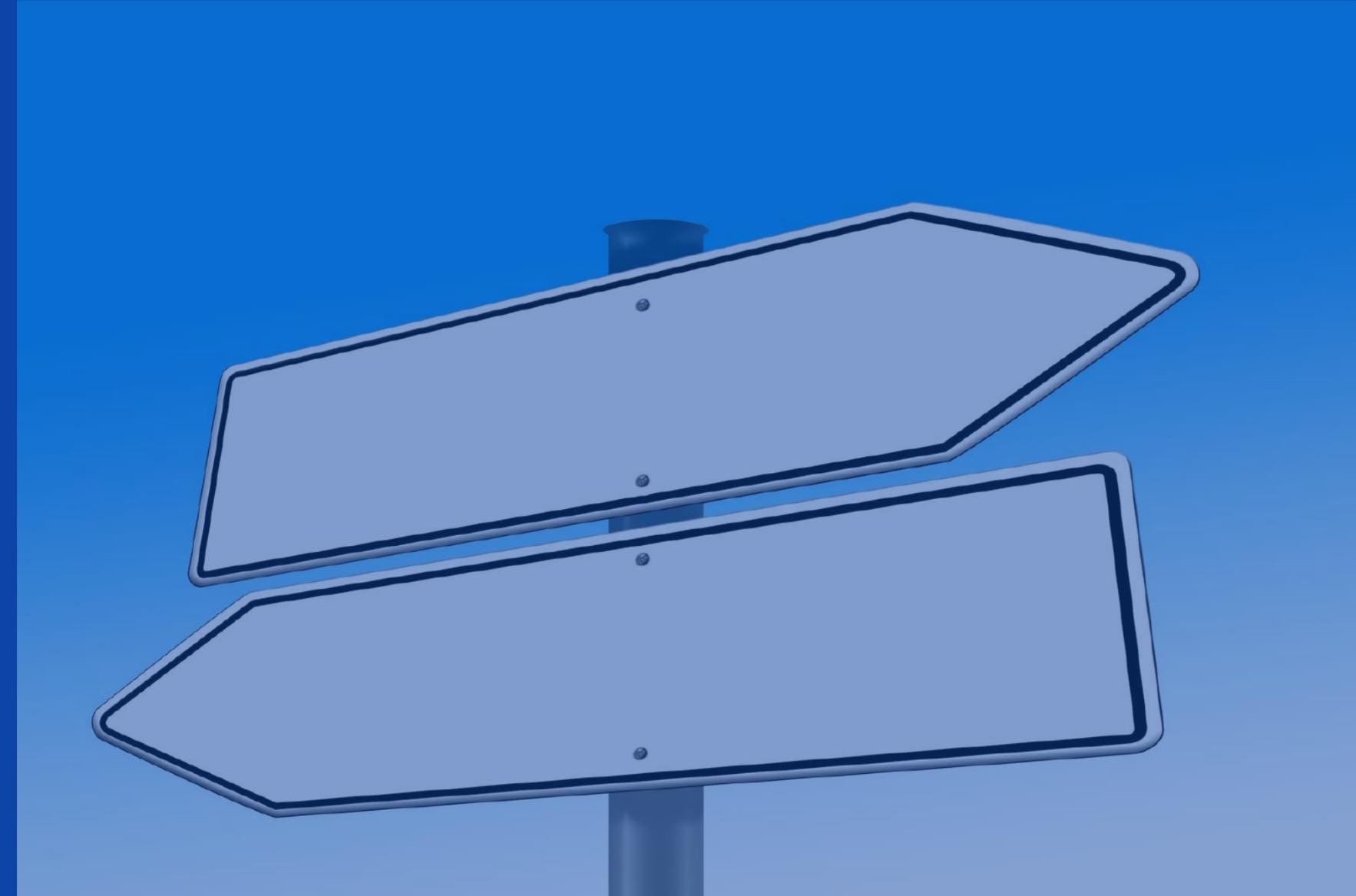
- Test funzionali perfromati da tester
- Consegna MVP (Minimum Valuable Product) e raccolta feedback iniziali dai clienti
- Deploy di progetto

## Sviluppo

suddividendo il progetto in piccoli lotti di lavoro così da ridurre il ciclo di feedback dei clienti

## FollowUp di progetto

- Assistenza iniziale&operativa
- Monitoraggio feedback per continui miglioramenti, fondamentali per la definizione roadmap strumento



---

“In any given moment we have two options: to step forward into growth or to step back into safety.”

Abraham Maslow

## CONTATTACI:

SITO: <https://www.mdmtecnodocs.com/>

CANALE LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/company/mdm-tecnodocs>

EMAIL: [info@mdmtecnodocs.it](mailto:info@mdmtecnodocs.it)

