













100 opportunità di automazione in azienda

L'automazione robotizzata dei processi (RPA) è una tecnologia trasformativa capace di automatizzare tutte le attività e i processi aziendali, da quelli finanziari a quelli contabili fino all'assistenza clienti. Ora, non solo è possibile implementare l'RPA direttamente in aggiunta ai sistemi aziendali core, con un ritorno sugli investimenti quasi immediato, ma le possibilità di utilizzo a ogni livello dell'azienda sono praticamente infinite.

Quando le possibilità di automazione sono illimitate, da dove iniziare? Che si stiano decidendo le priorità da assegnare ai progetti RPA, o che si debba ottenere l'approvazione di altri reparti per estendere l'RPA all'intera azienda, questa breve **scheda sull'RPA** offre spunti pratici con 10 esempi d'uso in 10 diverse unità aziendali.

 Vendite e marketing	 Registrazione di nuovi clienti	 Assistenza clienti	 Operazioni/ Conformità/Legale	 Finanza e contabilità	 Risorse umane	 Informatica	 Catena logistica	 Fornitori e partner esterni	 Interfunzionale
Pricing competitivo e monitoraggio	Domande di nuovi clienti	Integrazione di posta elettronica, call center e sistemi core	Screening e gestione del rischio	Registrazione e fidelizzazione dei fornitori	Verifica della storia lavorativa	Installazioni	Planificazione di domanda e offerta	Ricerca di fornitori/partner	Immissione dati
Informazioni di mercato	Customer Due Diligence	Processi dei call center e dei contact center	Proprietà intellettuale e individuazione delle frodi	Richieste di informazioni sul portale fornitori	Inserimento di nuovi dipendenti	Monitoraggio di server e applicazioni	Gestione delle scorte	Qualifica di fornitori/partner	Estrazione, aggregazione, integrazione dati (siti, Web, portali, documenti, sistemi)
Aggregazione e gestione dei dati	Gestione dei dati dei clienti	Gestione dei dati dei clienti	Report di conformità	Trasferimento di fondi (trasferimento automatico)	Rimozione dei diritti di accesso dei dipendenti	Gestione di file e documenti	Monitoraggio e applicazione dei contratti	Inserimento di nuovi fornitori/partner	Raccolta e distribuzione di report
Aggiornamenti del CRM	Registrazioni online	Caricamento delle informazioni dettagliate sui clienti a supporto degli addetti all'assistenza	Amministrazione e somministrazione polizze	Registrazione e fidelizzazione dei clienti	Retribuzione	Download, upload e backup su FTP	Integrazione con il portale fornitori	Verifiche di fornitori/partner	Elaborazione di modulistica
Creazione di elenchi	Idoneità dei nuovi clienti	Richieste di assistenza e loro programmazione	Verifiche delle credenziali	Richieste di incentivi	Gestione di tempistiche e partecipazione	Configurazione e impostazione utenti	Gestione degli ordini di lavoro	Integrazione con il portale fornitori/partner	Migrazione di dati e contenuti
Automazione delle offerte di vendita	Monitoraggio di notizie e social media; classificazione del rischio dei clienti	Comunicazioni con i clienti programmate e attivate	Licenze e registrazioni	Dati comparativi sui prezzi	Formazione e istruzione	Integrazione applicazioni	Elaborazione degli ordini	Monitoraggio e applicazione dei contratti	Pulizia e verifica dei dati
Creazione e distribuzione di fatture	Report sulle opportunità di upselling	Allineamento dei prezzi	Customer Due Diligence	Elaborazione degli ordini di vendita e di acquisto	Report di conformità	Aggregazione e migrazione di dati e contenuti	Programmazione e tracciamento delle spedizioni	Resi, riparazioni, richiami	Controllo e ottimizzazione dei processi
Automazione dell'ERP	Pacchetti di benvenuto per i nuovi clienti	Automazione delle transazioni	Revisione delle affiliazioni esterne	Raccolte	Gestione dei dati dei dipendenti	Integrazione sistemi ERP e di altro tipo	Gestione di fatture, offerte e contratti	Misurazione e ottimizzazione della performance	Riconciliazione e gestione dei dati
Monitoraggio dei social media	Comunicazioni per il coinvolgimento dei clienti	Avvisi di rinnovo	Riconciliazione omaggi e intrattenimento	Aggregazione di report	Gestione fiscale	Elaborazione in batch	Rimborsi e resi	Rimozione dei diritti di accesso di fornitori/partner	Automazione documentale cognitiva (RPA + acquisizione)
Report di Business Intelligence	Fidelizzazione dei clienti	Aggiornamenti di informazioni e preferenze dei clienti	Divulgazioni periodiche	Registrazioni contabili	Gestione di benefit e azionaria	Sincronizzazione, eliminazione e svuotamento di cartelle di file	Gestione del trasporto merci	Mantenimento degli accordi con i fornitori/partner	Forza lavoro umana e robotizzata intelligente (RPA + BPM)

Processi potenti.
Più spazio all'azienda.



Visitate [Kofax.com/RPA](https://www.kofax.com/RPA), richiedete una [demo](#) o contattateci al numero +39 02 2520537

