



Software as a Service

## Zucchetti, continuità all'insegna dell'innovazione

**Nonostante ci sia un continuo rinnovo non vogliamo abbandonare il passato** garantendo continuità mentre lavoriamo all'innovazione. È l'approccio di **Zucchetti** che recentemente, pur mantenendo l'offerta classica, ha presentato diverse novità, quali la nuova linea di prodotti **Zucchetti** targata Infinity Project, pensata per dare al cliente la massima libertà di scelta anche dal punto di vista della modalità di utilizzo del software.

«Definire MicroInfinity di **Zucchetti** un gestionale SaaS è limitativo - ha commentato a questo proposito il responsabile della soluzione Angelo Cian - in quanto si tratta di una suite composta da una nutrita serie di prodotti, Web nativi e completamente integrati, per soddisfare a 360 gradi le

esigenze di un'azienda che necessita di un unico sistema informativo di controllo di tutte le aree».

Oltre l'85 per cento dei clienti dell'azienda è gestito dal canale, ciò significa che saranno proprio le terze parti, che in effetti hanno recepito in modo molto positivo queste notizie, a beneficiare dei nuovi annunci.

«Stiamo investendo molto in formazione - ha dichiarato Paolo Susani, direttore vendite canale indiretto **Zucchetti** - non solo dal punto di vista tecnologico, ma anche manageriale. In collaborazione con l'Università Cattolica abbiamo, per esempio, promosso un'iniziativa che ha avuto molto successo relativa a corsi di negoziazione con il cliente e presentazione delle soluzioni. Questo è sempre più

**Pur mantenendo l'offerta classica, il vendor ha presentato diverse novità, come la nuova linea di prodotti **Zucchetti** targata Infinity Project**

necessario anche perché la nostra offerta si sta collocando sempre più su un mercato a valore che necessita competenze più elevate. Grazie alle soluzioni di business intelligence, infatti, è possibile entrare in nuovi mercati più evoluti».

A seguito dell'acquisizione di Microarea, il canale di **Zucchetti** si è ulteriormente irrobustito e ora l'obiettivo è quello di far sì che i partner siano sempre più consulenti di business globale. «Naturalmente è molto

importante - ha aggiunto infine Susani - poter contare sulle numerose eccellenze che possiamo reperire sul territorio e metterle a fattor comune. Per questo sul nostro portale condividiamo case history particolarmente interessanti e allo stesso tempo promuoviamo le competenze specifiche in modo che si possa collaborare e cogliere tutte le opportunità che il mercato offre ai partner».

C.M. Palumbo