

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ'



SCOPRI COME EVITARE ERRORI
COSTOSI E TRASFORMARE LE
SFIDE IN VANTAGGI COMPETITIVI



SCENARIO

Nel dinamico mercato Life Science di oggi, le aziende farmaceutiche, medicali e diagnostiche affrontano sfide sempre più complesse nella gestione delle gare pubbliche. La nostra ricerca, basata sull'analisi di centinaia di processi di gara e sul confronto diretto con team specializzati, ha evidenziato cinque aree critiche che possono compromettere significativamente il successo commerciale.

I 5 PUNTI CRITICI...

- **DISPERSIONE DOCUMENTALE:** QUANDO L'INFORMAZIONE SFUGGE AL CONTROLLO
- **COORDINAMENTO INTER-FUNZIONALE:** QUANDO LA COMUNICAZIONE DIVENTA UN OSTACOLO
- **GESTIONE DELLE SCADENZE:** QUANDO IL TEMPO DIVENTA NEMICO
- **ANALISI ECONOMICA:** QUANDO I NUMERI NON TORNANO
- **INTELLIGENCE COMPETITIVA:** QUANDO MANCA LA VISIONE D'INSIEME

1.

DISPERSIONE DOCUMENTALE: QUANDO L'INFORMAZIONE SFUGGE AL CONTROLLO

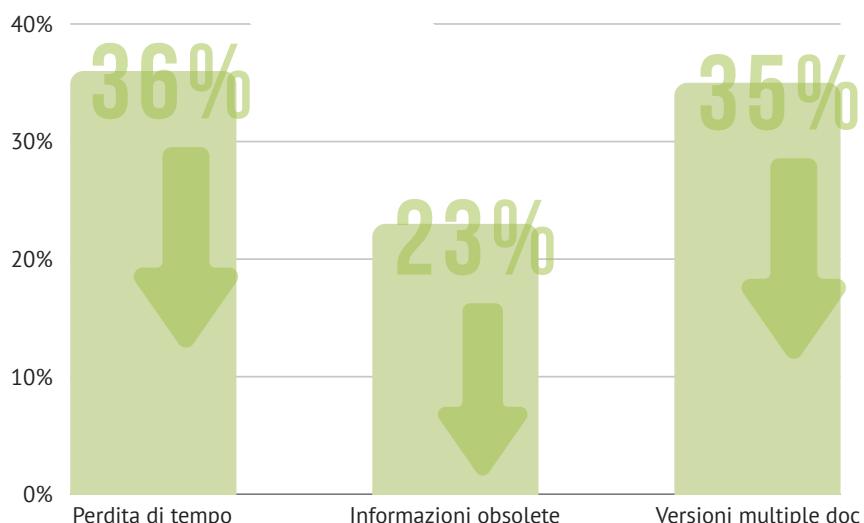
I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



IL PROBLEMA IN NUMERI

- ✓ Il 36% dei team gare perde fino a 4 ore settimanali nella ricerca di documenti aggiornati
- ✓ Nel 23% dei casi, le offerte contengono informazioni obsolete o incongruenti
- ✓ Le versioni multiple dello stesso documento aumentano del 35% il rischio di errori formali

LA SFIDA NELLA GESTIONE GARE: RIDURRE SENSIBILMENTE QUESTE PERCENTUALI



Attività del Team
rallentata dalla
ricerca di documenti
aggiornati

Aumento del rischio
di produrre offerte
contenenti dati non
aggiornati

Aumento del
rischio di errori
formali

1.

DISPERSIONE DOCUMENTALE: QUANDO L'INFORMAZIONE SFUGGE AL CONTROLLO

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



L'IMPATTO SUL BUSINESS

“

Durante la preparazione dell'ultima gara regionale, abbiamo scoperto tre versioni diverse dello stesso allegato tecnico. Quale conteneva le specifiche corrette? Il dubbio ci è costato una giornata di lavoro straordinario e un livello di stress evitabile.

*Tender Manager,
azienda farmaceutica multinazionale*

”

LA SOLUZIONE DIGITALE



Repository centralizzato con controllo di versione che garantisce l'unicità dell'informazione;



Workflow documentale con tracciabilità completa delle modifiche e approvazioni



Accesso immediato alla documentazione storica per riferimenti rapidi e benchmark

2

COORDINAMENTO INTER-FUNZIONALE: QUANDO LA COMUNICAZIONE DIVENTA UN OSTACOLO

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



IL PROBLEMA IN NUMERI

- ✓ In media, per ogni gara vengono scambiate 19 email tra i diversi reparti coinvolti
- ✓ Il 41% dei ritardi nelle *submission* è dovuto a mancate o tardive approvazioni interne
- ✓ I team impiegano fino al 30% del tempo disponibile in attività di coordinamento anziché in analisi strategica

LE APPROVAZIONI LENTE OSTACOLANO LE PRESENTAZIONI TEMPESTIVE E L'ANALISI STRATEGICA



APPROVAL PROCESS

2

COORDINAMENTO INTER-FUNZIONALE: QUANDO LA COMUNICAZIONE DIVENTA UN OSTACOLO

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



L'IMPATTO SUL BUSINESS

“

La frammentazione del processo tra ufficio gare, regolatorio, marketing e commerciale ci espone continuamente al rischio di perdere scadenze critiche. Senza una piattaforma comune, ogni reparto opera con priorità e visibilità diverse.

Direttore Market Access, azienda di dispositivi medici

”

LA SOLUZIONE DIGITALE



Dashboard collaborativa con assegnazione automatica di compiti e responsabilità



Sistema di notifiche intelligenti che previene i colli di bottiglia approvativi



Visibilità completa sullo stato di avanzamento per tutti gli stakeholder coinvolti

3

GESTIONE DELLE SCADENZE: QUANDO IL TEMPO DIVENTA NEMICO

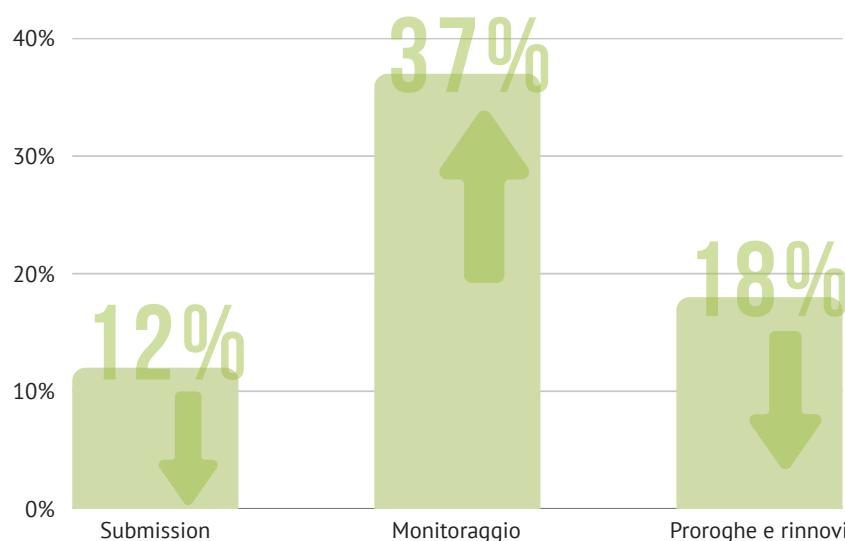
I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



IL PROBLEMA IN NUMERI

- ✓ Il 12% delle opportunità viene perso per mancato rispetto delle tempistiche di *submission*
- ✓ Solo il 37% delle aziende monitora sistematicamente le adesioni post-aggiudicazione
- ✓ Le proroghe e i rinnovi non tracciati possono rappresentare fino al 18% del valore potenziale perso.

LA SFIDA NELLA GESTIONE GARE: INVERTIRE QUESTE PERCENTUALI



Un'alta percentuale
di opportunità
sfumate

Solo un'azienda
su tre monitora
sistematicamente

Solo un'azienda
su cinque traccia
adeguatamente

3

GESTIONE DELLE SCADENZE: QUANDO IL TEMPO DIVENTA NEMICO

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



L'IMPATTO SUL BUSINESS

“

Dopo l'aggiudicazione dell'accordo quadro, abbiamo perso traccia di quali enti potessero ancora aderire e con quali scadenze. Questa mancanza di visibilità si è tradotta in opportunità commerciali mancate difficili da quantificare.

Key Account Manager, settore diagnostica

”

LA SOLUZIONE DIGITALE



Sistema di alerting proattivo personalizzabile per priorità e tipologia di procedura



Monitoraggio automatico delle scadenze con promemoria progressivi



Calendario integrato che visualizza l'intero ciclo di vita delle gare attive

4 ANALISI ECONOMICA: QUANDO I NUMERI NON TORNANO

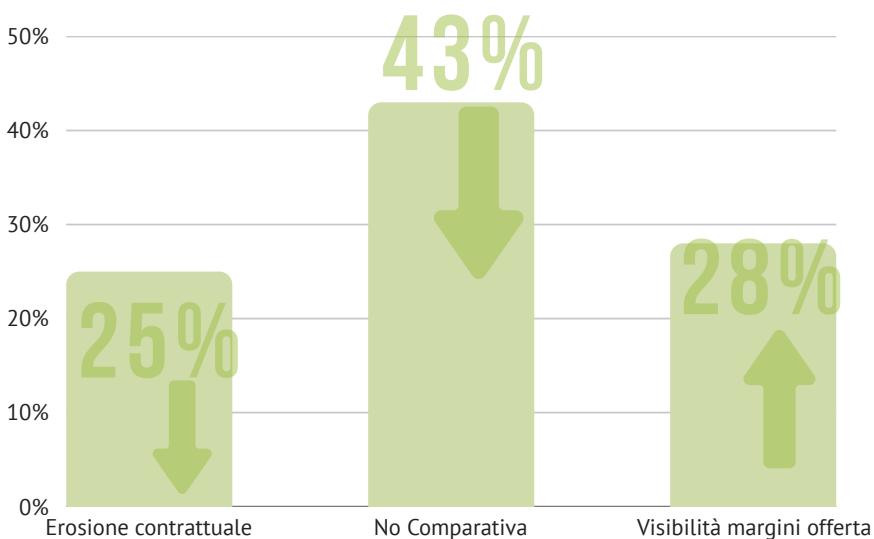
I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



IL PROBLEMA IN NUMERI

- ✓ Nel 53% dei casi, l'erosione contrattuale supera le previsioni del 25%
- ✓ Il 43% delle aziende non confronta sistematicamente volumi aggiudicati e vendite effettive
- ✓ Solo il 28% delle Direzioni ha visibilità immediata sui margini reali per ciascuna offerta

LA SFIDA NELLA GESTIONE GARE: INVERTIRE QUESTE PERCENTUALI



Un'alta percentuale
di opportunità
sfumate

Solo un'azienda
su tre monitora
sistematicamente

Solo un'azienda
su cinque traccia
adeguatamente

4

ANALISI ECONOMICA: QUANDO I NUMERI NON TORNANO

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



L'IMPATTO SUL BUSINESS

“

La disconnessione tra i dati di aggiudicazione e le vendite effettive ci impedisce di valutare accuratamente il ritorno sugli investimenti. Spesso scopriamo troppo tardi che una gara apparentemente vantaggiosa si è rivelata poco redditizia.

CFO, multinazionale farmaceutica

”

LA SOLUZIONE DIGITALE



Analytics integrata che collega dati di offerta, aggiudicazione e vendite effettive



Simulatore di scenario per valutare l'impatto di diverse strategie di pricing



Monitoraggio real-time dell'erosione contrattuale con alert automatici

5

INTELLIGENCE COMPETITIVA: QUANDO MANCA LA VISIONE D'INSIEME

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



IL PROBLEMA IN NUMERI

- ✓ Il 65% delle aziende non ha una visione strutturata delle strategie dei competitor
- ✓ Solo il 23% analizza sistematicamente i pattern di aggiudicazione per area geografica
- ✓ Il 43% dei team basa le decisioni strategiche su percezioni anziché su dati concreti

ANALISI STRATEGICA E DECISIONALE NELLE GARE

STRATEGIA INTUITIVA

1

Decisioni strategiche basate su intuizioni senza dati

STRATEGIA BASATA SUI DATI

2

Decisioni informate da dati e strategie ben definite

3

Decisioni influenzate da percezioni senza analisi

DECISIONI PERCEPITE

4

Analisi dati approfondita senza una strategia chiara

ANALISI DATI SENZA STRATEGIA

5

INTELLIGENZA COMPETITIVA: QUANDO MANCA LA VISIONE D'INSIEME

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



L'IMPATTO SUL BUSINESS

“

Senza un'analisi strutturata dei dati storici e del comportamento dei concorrenti, ogni gara diventa un evento isolato. Perdiamo la possibilità di identificare trend di mercato e di anticipare le mosse della concorrenza.

Business Intelligence Manager, azienda leader nei dispositivi medici

”

LA SOLUZIONE DIGITALE



Dashboard interattive per analizzare performance e trend di mercato



Modelli predittivi basati su dati storici per ottimizzare le strategie di offerta



Monitoraggio sistematico dei competitor con analisi comparative

5

INTELLIGENCE COMPETITIVA: QUANDO MANCA LA VISIONE D'INSIEME

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



DA PROBLEMA AD OPPORTUNITÀ: IL VALORE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

MIGLIORAMENTO PRESTAZIONI

da parte delle Aziende Life Science che hanno digitalizzato il processo di gestione gare



Errori Formali

Eliminazione quasi totale delle esclusioni per errori formali.



Precisione

Miglioramento del 30% nella precisione delle previsioni di

+25%

Tasso di Successo

Aumento del 25% del tasso di successo nelle gare strategiche.



Tempo Amministrativo

Riduzione del 40% del tempo dedicato ad attività amministrative.

5

INTELLIGENZA COMPETITIVA: QUANDO MANCA LA VISIONE D'INSIEME

I 5 PUNTI CRITICI NELLA GESTIONE GARE CHE LIMITANO LA COMPETITIVITÀ



DA PROBLEMA AD OPPORTUNITÀ: IL VALORE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

TRASFORMAZIONE STRATEGICA

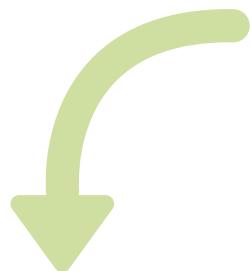
- ✓ La digitalizzazione della gestione gare non rappresenta semplicemente un aggiornamento tecnologico, ma una trasformazione strategica che consente di:
- ✓ Liberare risorse qualificate da attività a basso valore aggiunto
- ✓ Migliorare la qualità delle decisioni attraverso analisi data-driven
- ✓ Costruire un patrimonio informativo strutturato e valorizzabile nel tempo
- ✓ Garantire conformità normativa e tracciabilità completa

IL PROSSIMO PASSO VERSO L'ECCELLENZA OPERATIVA

Se riconosci almeno una di queste criticità nella tua organizzazione, è il momento di esplorare come un approccio digitalizzato possa trasformare le sfide in vantaggio competitivo.



RICHIEDI UNA CALL DI APPROFONDIMENTO



02.5099171

MARKETING@REVORG.IT

“

“Non è solo questione di evitare errori, ma di creare un vantaggio competitivo sostenibile in un mercato sempre più complesso.”

”