

OLTRE L'OFFERTA: L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA NELLA GESTIONE DELLE GARE PUBBLICHE



COME LE AZIENDE LIFE SCIENCE
STANNO RIVOLUZIONANDO IL
TENDER MANAGEMENT CON
DATAGON SALESFORCE



EXECUTIVE SUMMARY

Il settore Life Science affronta oggi sfide sempre più complesse nella gestione delle gare d'appalto pubbliche. La crescente regolamentazione, l'aumento della competitività e la complessità procedurale richiedono un approccio radicalmente nuovo.

Nonostante l'importanza strategica di questo processo, molte aziende farmaceutiche e di dispositivi medici continuano ad affidarsi a metodologie obsolete: fogli di calcolo, e-mail e archivi frammentati.

Questo approccio genera inefficienze, aumenta il rischio di errori e compromette la competitività aziendale. Datagon Salesforce rappresenta la risposta concreta a questa esigenza di trasformazione: una piattaforma cloud native progettata specificamente per ottimizzare l'intero ciclo di vita delle gare pubbliche.

Questo white-paper esplora come la tecnologia stia ridefinendo il tender management e come Datagon Salesforce stia guidando questa rivoluzione con soluzioni innovative basate su automazione intelligente, intelligenza artificiale e analisi predittiva.

IL CONTESTO ATTUALE

UNA CRITICITA' STRATEGICA

Nel panorama Life Science contemporaneo, le gare d'appalto non rappresentano semplicemente un canale commerciale, ma una componente fondamentale della strategia aziendale. Il loro impatto sui ricavi, sulla pianificazione produttiva e sulla competitività di mercato è determinante.

Tuttavia, esiste un paradosso diffuso: mentre le aziende investono significativamente nell'innovazione di prodotto e nella digitalizzazione di altri processi, la gestione delle gare rimane spesso ancorata a metodologie tradizionali:

- ✓ **Frammentazione degli strumenti:** combinazioni inefficienti di fogli Excel, email, cartelle condivise e documenti cartacei;
- ✓ **Processi manuali:** inserimento manuale dei dati con elevato rischio di errore;
- ✓ **Scarsa tracciabilità:** difficoltà nel monitorare lo stato delle pratiche e le responsabilità;
- ✓ **Comunicazione inefficace:** silos informativi tra reparti coinvolti.

Questo scenario è particolarmente critico alla luce dell'evoluzione normativa del settore, che impone standard sempre più elevati di conformità, trasparenza e tracciabilità.

LE 4 SFIDE CRITICHE NELLA GESTIONE GARE

Le aziende Life Science affrontano 4 sfide principali che compromettono l'efficacia del processo di gestione gare.

.1

Disallineamento Strutturale tra Reparti

I team gare, commerciali, pricing e amministrazione operano spesso con strumenti diversi e obiettivi non sempre allineati. Questo genera inefficienze operative e decisioni sub-ottimali.

La mancanza di una piattaforma comune impedisce una visione condivisa dell'intero processo.

.2

Gestione Documentale Dispersiva

La documentazione di gara è tipicamente distribuita tra sistemi eterogenei: email, PEC, cartelle di rete, archivi locali.

Questo approccio comporta:

- ✓ Difficoltà nel recuperare rapidamente documenti storici;
- ✓ Rischio di perdita di informazioni critiche;
- ✓ Duplicazione dei dati e versioni contrastanti.

LE 4 SFIDE CRITICHE NELLA GESTIONE GARE

.3

Controllo inadeguato delle Scadenze

Ogni gara ha una timeline specifica con molteplici milestone critiche. La gestione manuale di queste scadenze comporta un rischio significativo di:

- ✓ Superamento dei termini di presentazione;
- ✓ Mancata risposta a richieste di chiarimenti;
- ✓ Perdita di opportunità di adesione post aggiudicazione;
- ✓ Disconnessione tra aggiudicazione e vendite effettive.

In particolare l'assenza di sistemi integrati che collegano l'aggiudicazione al ciclo di vendita impedisce:

- ✓ Monitoraggio dell'erosione contrattuale
- ✓ Pianificazione accurata delle forniture
- ✓ Analisi comparative tra venduto previsto e realizzato

.4

Rischi di Conformità Formale

Gli errori nei documenti di gara possono comportare l'esclusione immediata dalla procedura.

Questa criticità è amplificata dalla complessità crescente dei requisiti amministrativi e tecnici delle gare pubbliche.

La combinazione di queste sfide richiede un ripensamento strutturale del processo, supportato da tecnologie appropriate.

I 5 PILASTRI DELL'ARCHITETTURA DATAGON SALESFORCE

Datagon Salesforce è nato da un'analisi approfondita delle esigenze specifiche delle aziende Life Science nel contesto delle gare pubbliche. Non si tratta di un software generico adattato al settore, ma di una piattaforma progettata da zero per rispondere alle peculiarità di questo processo.

CONFORMITA' NORMATIVA BY DESIGN

La piattaforma integra i requisiti normativi del Life Science e delle gare pubbliche, assicurando conformità e tracciabilità. Basata su Salesforce, garantisce sicurezza, scalabilità e interoperabilità a livello Enterprise.

5



COLLABORAZIONE TRASVERSALE

Datagon Salesforce elimina i silos informativi, offrendo uno spazio di lavoro condiviso in cui tutti i reparti collaborano con ruoli e responsabilità ben definiti.

CENTRALITA' DEL DATO

La piattaforma centralizza le informazioni in un database strutturato e sicuro, eliminando la frammentazione e garantendo dati univoci, accessibili agli utenti autorizzati.

AUTOMAZIONE INTELLIGENTE

I processi ripetitivi vengono automatizzati tramite workflow configurabili, riducendo errori e interventi manuali, dalla gestione documentale al monitoraggio scadenze e integrazione con sistemi esterni.

ANALISI INTEGRATA E PREDITTIVA

La piattaforma offre insight strategici tramite analytics avanzate e dashboard personalizzate per monitorare KPI, trend di mercato, concorrenza e opportunità.

FUNZIONALITÀ DISTINTIVE: TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEL PROCESSO

Datagon Salesforce traduce la sua visione in funzionalità concrete che rispondono alle esigenze specifiche del tender management. Ogni funzionalità, accessibile anche da smartphone, è progettata per risolvere problemi specifici del processo, con impatto misurabile sull'efficienza operativa, sulla conformità normativa e sulla capacità decisionale strategica.

GESTIONE INTELLIGENTE DOCUMENTI

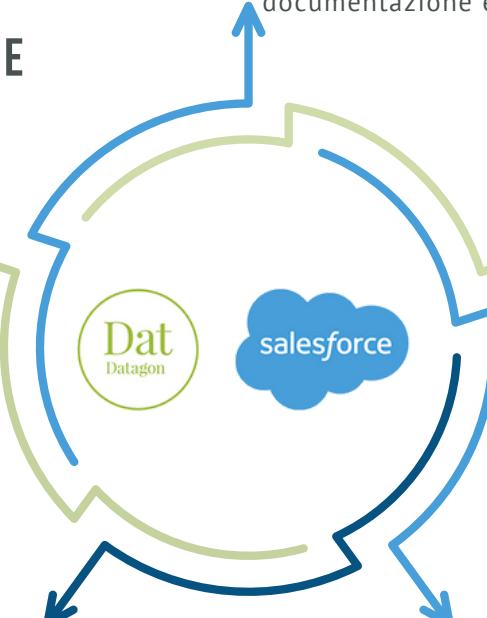
- ✓ **AI semantica analisi capitoli:** estrazione requisiti, criteri di valutazione e clausole critiche;
- ✓ **Ricerca avanzata in linguaggio naturale:** recupero immediato di informazioni specifiche all'interno dei documenti di gara;
- ✓ **Repository centralizzato:** controllo versioni documentazione e tracciabilità accessi.

INTEGRAZIONI AVANZATE

- ✓ **Connettori ERP certificati:** sincronizzazione bidirezionale con SAP e altri sistemi gestionali;
- ✓ **API aperte:** facilitazione dell'integrazione con sistemi esterni e piattaforme di e-procurement.

DASHBOARD PERSONALIZZABILI

- ✓ Visualizzazione interattiva KPI critici con drill-down analitico;
- ✓ **Modelli predittivi:** analisi probabilistiche di aggiudicazione basate su dati storici;
- ✓ **Simulazioni "what-if":** valutazione dell'impatto di diverse strategie di offerta sui risultati attesi.



AUTOMAZIONE CICLO DI OFFERTA

- ✓ Automazione documentale con template preimpostati;
- ✓ **Workflow approvativi multi-livello:**
- ✓ **Controllo qualità integrato** per garantire conformità e completezza prima dell'invio.

GESTIONE POST AGGIUDICAZIONE

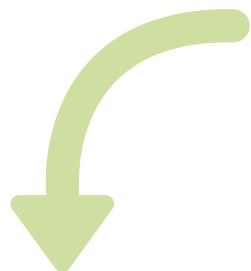
- ✓ **Monitoraggio delle adesioni:** tracciamento delle opportunità di adesione a convenzioni e accordi quadro;
- ✓ **Controllo dell'erosione contrattuale:** analisi comparative tra volumi aggiudicati e vendite effettive;
- ✓ **Gestione proattiva delle scadenze:** alerting automatico sulle milestone contrattuali e opportunità di rinnovo;
- ✓ **Analisi strategica** e supporto decisionale.

IL PROSSIMO PASSO VERSO L'ECCELLENZA OPERATIVA

Se nella vostra organizzazione riconoscete almeno una delle criticità di processo descritte in questo documento, è il momento di considerare un approccio radicalmente nuovo alla gestione delle gare pubbliche .



RICHIEDI UNA CALL DI APPROFONDIMENTO



02.5099171

MARKETING@REVORG.IT