

CWS Digital Solutions // Company Profile

Settembre 2020

CWS DIGITAL SOLUTIONS

CWS Digital Solutions supporta le organizzazioni nella digitalizzazione dei processi di lavoro, consumo, intrattenimento e produzione con soluzioni tecnologiche e creative che integrano spazi fisici e ambienti digitali. A questo scopo CWS ha sviluppato quattro percorsi di digital transformation dedicati a specifici obiettivi: dal **coinvolgimento** dei clienti all'**empowerment** dei dipendenti, **dall'ottimizzazione** dei processi alla **trasformazione** del business.

Nata a Vicenza nel 1987 come system integrator, oggi la società è presente in **5 città**: Vicenza, Torino, Milano, Verona, Padova. Grazie ad un approccio basato sull'integrazione tra tecnologie, valutazioni strategiche e creatività, **CWS è in grado di dare supporto ai clienti durante tutto il ciclo di vita progettuale**, dalla valutazione preliminare delle esigenze, fino all'assistenza e all'analisi dei risultati. La società collabora con alcuni dei più importanti gruppi italiani nei settori bancario, assicurativo, manifatturiero, museale e retail, tra i quali **CNH, Veronafiere, Museo Storico Alfa Romeo, FICO, Ermenegildo Zegna**. L'azienda vanta inoltre **un'ampia rete di partner tecnici come Microsoft, Samsung, Boomi, Liferay e PTC**.

Oggi CWS è guidata da **Walter Passini, Presidente e fondatore** della società, e da **Luca Passini, CEO** dell'azienda, ed è strutturata in **Competence Center** con expertise verticali nell'ambito della tecnologia e della progettazione.

I PERCORSI DELLA DIGITAL TRANSFORMATION DI CWS

CWS integra l'esperienza maturata nel campo dell'informatica a competenze in ambito digitale e multimediale, con un'attenzione particolare alla *customer experience*. Per rispondere ai bisogni dei clienti la società ha sviluppato quattro percorsi che mettono a valore le potenzialità del cloud e l'uso strategico dei dati per accompagnare le aziende nella sfida della *Digital Transformation*.

COINVOLGIMENTO DEI CLIENTI: la capacità dei brand di **coinvolgere emotivamente il consumatore** rientra oggi tra le priorità strategiche delle aziende come componente essenziale nella costruzione di esperienze differenzianti e percorsi di conversione efficaci. Indispensabile è, però, anche l'analisi dei dati che ne scaturiscono. Con la sua esperienza nell'ambito dell'**exhibit design** e della **digital communication**, CWS rappresenta il partner ideale in grado di sviluppare **progetti di comunicazione** fisico-digitali per punti vendita, fiere e musei in cui l'**allestimento multimediale** è integrato alle strategie di engagement e storytelling online.

EMPOWERMENT DEI DIPENDENTI: il raggiungimento degli obiettivi di business delle aziende è strettamente legato allo sviluppo di forme di **lavoro agili e smart**. Essenziale è, quindi, la creazione di un **Digital Workplace**, ovvero uno spazio fisico/digitale capace di abilitare **modalità di lavoro sicure e collaborative** in grado di automatizzare alcuni processi produttivi per liberare i dipendenti da tutte quelle mansioni ripetitive e consentire loro di dedicarsi alle **attività a valore aggiunto**.

OTTIMIZZAZIONE DI PROCESSI: grazie allo sviluppo dell'**IoT** qualunque settore produttivo può ora sfruttare le potenzialità dei dati per ottimizzare i processi interni all'azienda: dal manifatturiero con l'**Industria 4.0**, alla logistica, fino alle **Smart City**. CWS offre una soluzione di **Smart Supply Chain** che, grazie all'analisi integrata dei dati e al monitoraggio continuo anche da remoto di tutte le fasi, consente di ridurre le inefficienze, reagire in modo tempestivo ad eventuali problematiche, automatizzare le attività ripetitive per ridurre il lavoro manuale e sviluppare analisi produttive.

TRASFORMAZIONE DEL BUSINESS: in un contesto economico in rapidissima trasformazione, le aziende per mantenere il proprio vantaggio competitivo devono dotarsi di strumenti di analisi strategica dei dati che consentano loro di entrare rapidamente in nuovi mercati e sfruttare le opportunità di business emergenti. CWS offre una soluzione di **Data Monetization** grazie alla quale, attraverso l'analisi strategica dei dati, è possibile identificare nuovi mercati, nuovi modelli di business e opportunità di sviluppo di nuovi prodotti.

LIVION

Dall'esperienza maturata nell'ambito degli allestimenti multimediali in contesti business, museale e retail, CWS ha sviluppato Livion, un prodotto di **smart digital signage** con predisposizione al **Customer Engagement** e al **Digital Workplace**.

Livion // Retail per il Customer Engagement

Livion Retail è una piattaforma "*phygital*" interattiva che dà nuova centralità al punto vendita. Grazie a questo prodotto la vetrina diventa il primo luogo di contatto di un'esperienza immersiva e **interattiva**, che porta il cliente in store e lo coinvolge in un percorso esclusivo alla scoperta dei prodotti per aumentare la fidelizzazione al brand e favorire la vendita e il cross-selling.

Livion // Business per il Digital Workplace

Livion Business consente di creare un'esperienza seamless degli spazi di lavoro. Grazie a questo tool, le piattaforme cloud sono integrate con gli schermi delle **meeting room** per una gestione ottimizzata delle sale riunioni e per abilitare nuove forme di collaborazione negli ambienti di lavoro.

CASE STUDY

FICO EATALY: CWS ha accompagnato il parco tematico agroalimentare FICO di Bologna nel **processo di Customer Engagement** fisico-digitale realizzando, insieme allo studio di architettura Carlo Ratti Associati, un allestimento interattivo in cui ogni visitatore può diventare un produttore alimentando la coltivazione idroponica e seguendone l'evoluzione in remoto attraverso un'app mobile.

GOLOSARIA: CWS ha accompagnato la fiera di Milano Golosaria nel processo di Customer Engagement, realizzando per gli espositori un percorso di coinvolgimento ed education attraverso i social.

A.P.I. – ASSOCIAZIONE PICCOLE E MEDIE INDUSTRIE: CWS ha accompagnato API nel processo di Employee Empowerment attraverso una soluzione di Digital Workplace integrata. CWS ha progettato e implementato l'infrastruttura tecnologica (computer, telefoni VOIP), la piattaforma di collaboration con l'installazione dei servizi cloud di Office 365 e il programma formativo dei dipendenti.

ERMENEGILDO ZEGNA E FIGLI: CWS ha accompagnato Ermenegildo Zegna nel processo di Operation Optimization con una soluzione che permette di facilitare il processo produttivo attraverso la rappresentazione grafica dello stesso su un monitor e l'introduzione di barcode in grado di interfacciarsi, in tempo reale, con il software gestionale.

CONTATTI

Ufficio Stampa CWS

Spin-To. Comunicare per innovare
Phone: 011 1971 2375

Serena Fabbris

Mobile: 349 8104132
Mailto: fabbris@spin-to.it

Responsabile Ufficio Stampa

Stefano Fassone

Mobile: 347 4020062
Mailto: fassone@spin-to.it

Canali ufficiali CWS

Website: www.cws.it
LinkedIn: CWS Digital Solutions
Instagram: @cwsdigitalsolutions

Contatti CWS

Agnese Vellar
Responsabile marketing
Mobile: 340 2620331
Mailto: agnese.vellar@cws.it