

5 MODI PER PRENDERE DECISIONI MIGLIORI CON LA REPORTISTICA DI AUTODESK ACCOUNT

Le esperienze dirette di alcuni nostri clienti, sull'impiego dei report sull'utilizzo delle licenze Autodesk, sono un prezioso spunto di riflessione per ottimizzare tempo, fare acquisti consapevoli e migliorare la produttività del team.

Scopri con noi i principali punti di forza sull'utilizzo della reportistica di Autodesk Account:

SUGGERIMENTO N. 1

“STANDARDIZZAZIONE DEL PRODOTTO”

Prima dell'impiego della reportistica di Autodesk Account non vi era modo di tracciare chi stava utilizzando i prodotti, le relative versioni e la frequenza. Ora, attraverso il report, è possibile avere una visione chiara e precisa:

“Per esempio, abbiamo implementato Revit 2020, con il report sono stato in grado di vedere che non era installato correttamente su alcune macchine, ragione per cui non tutti lo stavano utilizzando. Fortunatamente questa versione non era ancora stata rilasciata a tutta l'organizzazione, abbiamo così potuto standardizzarla permettendo un accesso ai nostri utilizzatori senza problemi di incompatibilità.

Ora tutto il team sta lavorando sulla stessa versione.”

SUGGERIMENTO N. 2

“ALLINEAMENTO CON GLI UFFICI REMOTI”

E' possibile avere una visione dettagliata uniformando al meglio tutti i nostri uffici sull'utilizzo dello stesso set di strumenti e versioni, evitando così conflitti che rallentano il lavoro.

“L'analisi dei dati mi ha aiutato a capire che alcune persone stavano utilizzando Revit 2015, il che mi fornisce un quadro più ampio sull'utilizzo dei prodotti del team pianificando strategicamente il passaggio alle nuove versioni, oppure a nuovi strumenti.”

5 MODI PER PRENDERE DECISIONI MIGLIORI CON LA REPORTISTICA DI AUTODESK ACCOUNT

SUGGERIMENTO N. 3

“DECISIONI DI ACQUISTO PIÙ CONSAPEVOLI ED INTELLIGENTI”

In passato le decisioni di acquisto non erano supportate dai dati, cosa che destava preoccupazioni sulla pianificazione di spesa.

“Vogliamo che i nostri modelli informativi ed i nostri software siano intelligenti, perché non dovremmo volere che anche le nostre decisioni di acquisto siano allo stesso modo intelligenti e consapevoli? Ora sto chiedendo al mio team di prendere decisioni di acquisto basate sui dati e non sulle “sensazioni.””

SUGGERIMENTO N. 4

“GIUSTIFICAZIONE DELLE SPESE”

Prima non vi erano prove concrete che dimostrassero perché un team avesse bisogno, ad esempio, di passare ad una Industry Collection. In base alle analisi manuali si può avere infatti la “percezione” che questa sia la scelta corretta senza però avere modo di dimostrarlo all’ufficio acquisti.

“Attraverso l’utilizzo dei dati, sono stato piacevolmente sorpreso di vedere quante persone utilizzavano la Industry Collection giustificandone così la spesa, diversamente avremmo probabilmente acquistato solo Revit non andando incontro alle reali esigenze di progettazione del nostro team.””

SUGGERIMENTO N. 5

“CONVERSAZIONI STRATEGICHE”

Dialogare con il team sulla loro efficienza, senza averne una visione tangibile di utilizzo degli strumenti e della tecnologia non permette un confronto efficace e strategico.

“Con i dati provenienti dai report, sono pronto ad affrontare le conversazioni in modo totalmente differente, posso ad esempio motivare suggerimenti e scelte spiegando come essere molto più efficiente usando determinate versioni. Questo significa anche poter dedicare il mio tempo ad attività più strategiche anziché dover monitorare manualmente l’utilizzo dei software.””