



# **BASTA** MOLTIPLICARE LE OFFERTE. **INIZIAMO** A CAPIRE LA DOMANDA.

INNOVAZIONE PER  
IL SETTORE RETAIL.

MIGLIORARE LA CONOSCENZA  
DELLE ESIGENZE DEI CLIENTI  
CON UNA SOLIDA  
PIATTAFORMA ONLINE

OTTIMIZZARE  
I PROCESSI BASANDOSI  
SULLA DOMANDA

ASSICURARE L'ECCELLENZA  
OPERATIVA INTEGRANDO  
LE INFORMAZIONI

Per ordinare e saperne di più,  
**CHIAMA IL NUMERO** 02.70316122  
o visita il sito  
[ibm.com/software/it/solutions-catalog](http://ibm.com/software/it/solutions-catalog)



# INNOVAZIONE PER IL SETTORE **RETAIL.**

## COSA SI PUÒ **FARE?**

Le aziende del Settore Retail si trovano oggi ad affrontare sfide non semplici: devono, ad esempio, disporre di informazioni precise e analisi dettagliate sull'inventario e devono arricchire l'esperienza di acquisto di una clientela differenziata, in negozio, online, in tutto il mondo. Per aumentare le entrate, i saldi di fine stagione non bastano più: bisogna offrire qualcosa di diverso, e di migliore, rispetto a tutti gli altri. La posta in gioco è più alta, la concorrenza è più forte. E l'IT ha un ruolo decisivo.

IBM, insieme a centinaia di Business Partner certificati, fornisce una ricca gamma di software, hardware e servizi appositamente studiati per aiutare il Settore Retail a superare gli ostacoli più difficili.

Le soluzioni consentono di registrare le abitudini dei clienti, di analizzare i dati in tempo reale, di sviluppare una supply chain basata sulla domanda effettiva, di raggiungere l'eccellenza operativa grazie a una fonte centralizzata di informazioni precise e on demand. Questo catalogo illustra alcune storie di successo di aziende che hanno realizzato i loro obiettivi in termini di crescita sostenibile e vantaggio competitivo. E le soluzioni IBM che le hanno aiutate.



NELLE PAGINE SEGUENTI, SONO RIPORTATE LE STORIE DI SUCCESSO DI TRE AZIENDE RETAIL INTERNAZIONALI CHE HANNO UTILIZZATO PRODOTTI E SERVIZI IBM PER MIGLIORARE LA CONOSCENZA DELLE ESIGENZE DEI CLIENTI, REALIZZARE SUPPLY CHAIN BASATE SULLA DOMANDA E ASSICURARE L'ECCELLENZA OPERATIVA.

### **MIGLIORARE LA CONOSCENZA DELLE ESIGENZE DEI CLIENTI CON UNA SOLIDA PIATTAFORMA ONLINE**

Staples, un megastore specializzato in forniture per ufficio, ha sviluppato una piattaforma online per sostenere la crescita e promuovere l'innovazione.

**A pagina 5**

### **OTTIMIZZARE I PROCESSI BASANDOSI SULLA DOMANDA**

Deutsche Woolworth, colosso tedesco del Retail, ha collaborato con IBM e con il suo Business Partner TradeStone Software per consolidare (e ottimizzare) i processi di acquisto a livello globale.

**A pagina 9**

### **ASSICURARE L'ECCELLENZA OPERATIVA INTEGRANDO LE INFORMAZIONI**

Canadian Tire Company si è rivolta a IBM per aumentare l'integrazione e la precisione delle informazioni, migliorando flessibilità e tempi di risposta.

**A pagina 12**



PER  
**SAPERNE**  
DI PIÙ.

## **SISTEMI IBM**

Se sei interessato all'hardware descritto in questo catalogo, chiama il Numero Verde 800 235 335.

## **ASSISTENZA DEL TEAM DI SERVIZI IBM**

Per ricevere il servizio di assistenza di IBM, chiama il Numero Verde 800 335 541.

## **TUTTO QUEL CHE SERVE, DALLA A AL System z**

La gamma di prodotti presentata in questo catalogo può aiutarti a risolvere problematiche di business specifiche; esiste comunque anche un'ampia gamma di software e strumenti online per IBM System z.

Per saperne di più,  
visita il sito **ibm.com**/systems/it/z

# PARLARE FA ANDARE E VENIRE I CLIENTI. FARE LI RENDE FEDELI.

UTILIZZANDO SOLUZIONI IBM,  
STAPLES HA MIGLIORATO  
LA CONOSCENZA DELLE ESIGENZE  
DEI CLIENTI.



## STAPLES HA ARRICCHITO L'ESPERIENZA D'ACQUISTO CON UNA SOLIDA PIATTAFORMA ONLINE.

Con un fatturato di 18,2 miliardi di dollari, Staples vende forniture per ufficio via Internet e attraverso punti vendita tradizionali in America del Nord, Sud America, Europa e Asia. L'azienda aveva bisogno di una piattaforma in grado di sostenere la crescita del business online, ma non disponeva della flessibilità necessaria per una strategia più orientata al cliente.

IBM sa che per rendere i clienti più fedeli, e conquistarne di nuovi, bisogna capire il loro comportamento, prestando attenzione al loro bisogno di rifornirsi in anticipo della giusta merce. Cosa acquistano? E quando? Quanto tempo rimangono in negozio? Quale metodo di pagamento scelgono? Passano in negozio solo una volta al mese, ma fanno shopping online tutte le settimane? Si presentano ogni quindici giorni, ma ogni volta in punti vendita diversi? Poter rispondere a queste domande è molto importante. Staples, azienda di forniture per ufficio, sapeva che il suo successo dipendeva dalla creazione di un'esperienza di acquisto online innovativa, orientata al cliente, che potesse proseguire (anziché interrompersi) nei punti vendita. Utilizzando prodotti e servizi IBM, l'azienda è riuscita a realizzarla.

### L'ESIGENZA DI STAPLES

La straordinaria crescita online di Staples, promossa dai suoi due siti di e-commerce (Staples.com per le piccole-medie imprese e Stapleslink.com per realtà più grandi), aveva rappresentato un fattore cruciale per il business complessivo dell'azienda. Per sostenere lo sviluppo previsto nel mercato delle PMI, però, bisognava riallineare la tecnologia di Staples.com. Si profilavano due esigenze fondamentali: da una parte ottenere le prestazioni e l'affidabilità necessarie per gestire i picchi di lavoro, dall'altra arrivare alla flessibilità che serve per iniziative strategiche in costante evoluzione.

### IBM WEBSPHERE COMMERCE

Staples ha collaborato con IBM Global Business Services per spostare il sito Stapleslink.com su una nuova piattaforma basata su WebSphere Commerce, con un notevole miglioramento di prestazioni e scalabilità.

# MIGLIORARE LA **CONOSCENZA** DELLE ESIGENZE DEI CLIENTI.

LA PROMESSA DI STAPLES, COME RIBADISCE IL CLAIM "THAT WAS EASY", È QUELLA DI RENDERE LE COSE SEMPLICI AI CLIENTI. ED È UNA PROMESSA MANTENUTA.

## **IBM WEBSHERE COMMERCE PROFESSIONAL EDITION**

Consente di aumentare le funzionalità dei siti dei retailer B2C e multicanale, mediante: personalizzazione delle esperienze di acquisto, ottimizzazione delle procedure di ordine, riduzione dei tempi, aumento delle efficienze operative e capacità di gestire volumi di transazioni elevati. Fornisce inoltre un'infrastruttura per il supporto e l'integrazione di più canali di vendita: Web, chioschi, negozi fisici, acquisto online con ritiro in negozio e molto altro.

## **IBM GLOBAL BUSINESS SERVICES**

A seguito dei risultati positivi ottenuti, Staples ha collaborato ancora con IBM Global Business Services per lanciare un piano di aggiornamento su vasta scala in termini di nuovo software, nuovo hardware e nuovi servizi.

Per informazioni su IBM Global Business Services:

**ibm.com/gbs/it**

## **IBM System p**

La nuova architettura di Staples.com si basa su server IBM System p, scelti non solo per la loro potenza, ma anche per gli eccezionali vantaggi in termini di scalabilità ed efficienza. L'infrastruttura realizzata consente a Staples di commercializzare in modo più rapido ed efficiente servizi e programmi differenziati.

Per maggiori informazioni su IBM System p:

**ibm.com/systems/it/p**

## **IBM WEBSHERE APPLICATION SERVER CON IBM DB2**

Il software WebSphere Commerce gira in ambiente WebSphere Application Server e utilizza DB2 per archiviare i dati sui clienti e le transazioni del sito. Con i nuovi sistemi, il primo giorno della stagione di shopping natalizio ha fatto registrare un aumento di fatturato del 30% (a un ritmo di 2,6 transazioni al secondo, senza pregiudicare le prestazioni). Questo risultato si deve anche alle funzionalità di caching dinamico di IBM WebSphere Application Server e alla potenza dei server IBM System p.

Per maggiori informazioni:

**ibm.com/software/it/websphere/**

# MIGLIORARE LA **CONOSCENZA** DELLE ESIGENZE DEI CLIENTI.

I TASSI DI CONVERSIONE ONLINE  
DI STAPLES SONO AUMENTATI DEL 60%,  
GLI INTROITI COMPLESSIVI DEL 28%.



## **IBM WEBSHERE APPLICATION SERVER**

Un server J2EE e per servizi Web leader di settore, in grado di sviluppare, implementare e gestire on demand le applicazioni aziendali. Interamente certificato J2EE 1.4, offre un motore transazionale per le applicazioni dinamiche ad alte prestazioni ed estremamente scalabile.

## **IBM DB2 ENTERPRISE**

Studiato per le esigenze database delle aziende medio-grandi, può essere implementato in ambienti Linux, UNIX e Microsoft Windows su server di diverse dimensioni.

## **IBM WEBSHERE MQ**

Per sviluppare, implementare e integrare la soluzione complessiva con i sistemi back-end aziendali, IBM Global Business Services ha operato in stretta collaborazione con Staples utilizzando WebSphere MQ. Oggi Staples può supportare la crescita con una maggiore scalabilità e una più elevata affidabilità dell'infrastruttura.

Questa pluripremiata piattaforma fornisce una solida base di messaging per le applicazioni e i servizi, consentendo di combinare gli investimenti software/hardware nuovi ed esistenti in oltre 80 configurazioni. Può rappresentare un livello di trasporto consolidato all'interno dell'Enterprise Service Bus (ESB) aziendale; supporta JMS, SSL, SOAP, Eclipse e IPv6.

## **IBM WEBSHERE MESSAGE BROKER**

Per un livello di flessibilità ancora più elevato, Staples ha deciso di implementare un'architettura orientata ai servizi (Service Oriented Architecture, SOA), utilizzando WebSphere Message Broker come tecnologia di integrazione. Questo ESB indipendente dalla piattaforma è sviluppato per garantire connettività e trasformazione universali in ambienti IT eterogenei. Offre un ulteriore livello di intermediazione tra applicazioni che utilizzano strutture e formati di messaggi diversi: XML, COBOL, C, EDI, SWIFT e altri standard. Supporta qualsiasi tipo di trasformazione, integrazione di database e servizio Web.

# MIGLIORARE LA **CONOSCENZA** DELLE ESIGENZE DEI CLIENTI.

## **IBM WEBSHERE MQ:**

### **UNA SOLUZIONE DA PROVARE SUBITO**

SCOPRI I VANTAGGI CHE PUÒ OFFRIRE  
ALLA TUA AZIENDA UN SERVIZIO  
DI MESSAGING APERTO, SCALABILE  
ED ESTREMAMENTE EFFICIENTE. SCARICA  
GRATUITAMENTE IL CODICE PER ATTIVARE  
UNA VERSIONE PROVA:

**ibm.com**/software/it/websphere

## **INNOVARE DIVENTA PIÙ SEMPLICE**

Staples è partita da questa piattaforma di base, per lanciare l'innovazione e la creatività. Dopo una vasta indagine di mercato, l'azienda si è resa conto che i clienti avevano bisogno di organizzare meglio l'inventario e gli ordini delle forniture per ufficio. Ha così elaborato il servizio Easy Reorder, che - in base alle informazioni raccolte sui clienti - calcola gli andamenti delle richieste e crea una lista preassemblata, aggiornata dopo ciascun ordine. L'azienda ha inoltre dato vita a Easy Rebate, una soluzione semplificata per gli sconti online in cui tutte le informazioni di supporto vengono inviate da Staples e non dal cliente. Dopo l'introduzione di questi nuovi servizi, i tassi di conversione online sono saliti del 60% e gli introiti complessivi di Staples sono aumentati del 28%.

Per saperne di più, chiama il numero 02.70316122  
o visita il sito

**ibm.com**/software/it/solutions-catalog



# PARLARE RIEMPIE GLI SCAFFALI. FARE INDICA QUANDO E COME.

DEUTSCHE WOOLWORTH, COLOSSO TEDESCO DEL RETAIL, VOLEVA REALIZZARE UN SISTEMA DI MERCHANDISING E UNA SUPPLY CHAIN INNOVATIVI, BASATI SULLA DOMANDA EFFETTIVA ANZICHÉ SU QUELLA PREVISTA.

# DEUTSCHE WOOLWORTH HA REALIZZATO UN SISTEMA DI MERCHANDISING BASATO SULLA DOMANDA.

Servono informazioni, subito. Ma non quelle provenienti da diversi repository di dati, che richiedono almeno due settimane e 10 persone per essere recuperate.

E un veggente per essere analizzate.

Ciò che serve davvero sono report e analisi sofisticate.

Un sistema per migliorare i processi decisionali. Strumenti per allineare prodotti e servizi alla domanda effettiva.

Per studiare operazioni che creino vie di accesso al mercato più efficienti ed efficaci. Queste soluzioni esistono.

TradeStone Software, Business Partner IBM, ha lavorato con IBM per fornirle a Deutsche Woolworth.

## L'ESIGENZA DI DEUTSCHE WOOLWORTH

Deutsche Woolworth ha sede a Francoforte, ma i suoi approvvigionamenti provengono - per circa il 50% - da aziende manifatturiere dell'Estremo Oriente. Il retailer tedesco aveva bisogno di rendere più efficienti le procedure per la supply chain e di unificare i processi per centinaia di acquirenti (e migliaia di fornitori) in tutto il mondo. Le sedi asiatiche, inoltre, utilizzavano sistemi di acquisto e repository di dati totalmente diversi da quelli della sede centrale.

Come molti altri nomi del settore, Deutsche Woolworth voleva diversificare la propria offerta di prodotti introducendo, accanto ai grandi marchi, più etichette private, marchi proprietari ed edizioni limitate. Per riuscirci, l'azienda aveva bisogno di profonde competenze nei campi del sourcing, della gestione globale degli ordini e del ciclo di vita dei prodotti.

Il Business Partner IBM TradeStone Software aveva le risposte che Deutsche Woolworth cercava.

Per evitare la necessità di formazione per fornitori distribuiti in tutto il pianeta, TradeStone Software dota le proprie soluzioni di procedure intuitive e guidate, che accompagnano gli utenti attraverso ogni processo.

# OTTIMIZZARE I PROCESSI.

DEUTSCHE WOOLWORTH HA SCELTO DI COLLABORARE CON IL BUSINESS PARTNER IBM TRADESTONE SOFTWARE, CHE OFFRE A DETTAGLIANTI E FORNITORI UNA "PROCEDURA DI ACQUISTO UNIFICATA" (UNIFIED BUYING PROCESS, UBP) IN GRADO DI INCREMENTARE I MARGINI E ACCELERARE LA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI. RISULTATO FINALE? UN RITORNO SUGLI INVESTIMENTI A BREVE TERMINE DEL 150%.



## IBM WEBSHERE APPLICATION SERVER E IBM DB2 UNIVERSAL DATABASE

Basandosi su WebSphere Application Server, TradeStone Software utilizza le proprie applicazioni basate su Web per integrare le infrastrutture IT esistenti in aree quali pianificazione delle risorse aziendali, gestione dei dati sui prodotti, sistemi di merchandising.

La soluzione offerta da IBM e TradeStone Software, che viene supportata anche dal sistema operativo IBM AIX con DB2 Universal Database integrato, consente l'uniformazione dei gruppi di acquisto in Asia e in Germania attraverso un'unica procedura per la pianificazione, l'acquisto, la ricerca e il monitoraggio dei prodotti. Adattando lingua, valuta e ora ai profili degli utenti, i rivenditori Deutsche Woolworth possono collaborare direttamente con acquirenti e grossisti per migliorare i prodotti, stabilire obiettivi di produzione ed effettuare test di qualità. A una settimana dall'implementazione della soluzione, l'azienda ha ridotto notevolmente i lead time ed eliminato la necessità di inventari supplementari, risparmiando milioni di dollari. In più, i motori per il calcolo dei costi presenti nell'applicazione hanno evidenziato una discrepanza a livello di trasporto delle merci che, una volta risolta, ha consentito di tagliare significativamente i costi di spedizione. In totale, il ritorno sugli investimenti a breve termine di Deutsche Woolworth ha raggiunto un clamoroso 150%.

## IBM WEBSHERE APPLICATION SERVER

Un server J2EE e per servizi Web leader di settore, in grado di sviluppare, implementare e gestire on demand le applicazioni aziendali. Interamente certificato J2EE 1.4, offre un motore transazionale ad alte prestazioni ed estremamente scalabile per le applicazioni dinamiche.

# OTTIMIZZARE I PROCESSI.

## **FAR LEVA SUL VALORE DI BUSINESS DELLE INFORMAZIONI.**

LE INFORMAZIONI POSSONO DIVENTARE  
UNA RISORSA STRATEGICA  
PER FAVORIRE INNOVAZIONE  
E DIVERSIFICAZIONE. LE SOLUZIONI IBM  
DI INFORMATION ON DEMAND AIUTANO  
A SBLOCCARNE IL POTENZIALE,  
LIBERANDOLE DAI SILOS E RENDENDOLE  
DISPONIBILI - SEMPRE PRECISE, PUNTUALI  
E PERTINENTI - IN TUTTA L'AZIENDA.

SCOPRI DI PIÙ SUL SITO

**ibm.com**/software/it/db2/index.html

## **IBM DB2 ENTERPRISE**

Studiato per le esigenze database delle aziende medio-grandi, può essere implementato in ambienti Linux, UNIX e Microsoft Windows su server di diverse dimensioni.

## **IBM Lotus Quickr**

Una soluzione per la collaborazione basata su Web 2.0, studiata per offrire nuovi strumenti per la condivisione di documenti e rich media. Compatibile con le applicazioni desktop più diffuse, Lotus Quickr mette a disposizione una vasta gamma di servizi di contenuti e per team, ad esempio siti "wiki" e blog, nonché repository scalabili per una gestione sicura delle informazioni aziendali.

Per saperne di più, chiama il numero 02.70316122

o visita il sito

**ibm.com**/software/it/solutions-catalog

# PARLARE IMMAGAZZINA DATI. FARE OTTIMIZZA L'INVENTARIO.

CANADIAN TIRE COMPANY CONTA 48.000 COLLABORATORI E OLTRE 3 MILIONI DI CLIENTI ALLA SETTIMANA. L'AZIENDA RAGGIUNGE IL 91% DELLA POPOLAZIONE CANADESE, A CUI OFFRE SERVIZI DI VENDITA AL DETTAGLIO, SERVIZI FINANZIARI E PRODOTTI PETROLIFERI. UNA RICCA PIANIFICAZIONE E L'OTTIMIZZAZIONE DEI LANCI LE CONSENTONO UNA RAPIDA COMMERCIALIZZAZIONE DI NUOVI PRODOTTI.



# CANADIAN TIRE COMPANY HA INNOVATO PER AUMENTARE L'EFFICIENZA DEI SISTEMI.

Innumerevoli fonti, che riversano dati in repository eterogenei, ognuno isolato dagli altri: è uno scenario diffuso. Ma senza le informazioni giuste su aspetti come inventario, acquisti, fatturazione e ordini, il business rischia di trovarsi in un vicolo cieco. Porre rimedio a questo problema è più facile di quanto si pensi: basta favorire la collaborazione e far leva su sistemi e processi integrati, che aiutano a migliorare l'efficienza, a ridurre i processi manuali (e gli errori che ne conseguono), ad accelerare l'implementazione di nuove funzionalità. E, soprattutto, ad assicurare la continuità operativa.

## L'ESIGENZA DI CANADIAN TIRE COMPANY

Per migliorare la conoscenza delle esigenze dei clienti e differenziarsi dalla concorrenza, Canadian Tire Company deve puntare a una visibilità in tempo reale dello stato delle vendite e degli ordini, all'installazione di chioschi all'interno dei negozi e all'ottimizzazione del servizio di assistenza. Poiché l'azienda utilizza più di 50 applicazioni diverse e molteplici piattaforme, database, punti di accesso dati e protocolli di elaborazione delle transazioni, l'accessibilità e la precisione delle informazioni rappresentano un fattore chiave. Quando dovevano implementare nuove applicazioni, gli sviluppatori di Canadian Tire Company erano costretti a scrivere un codice che consentisse di condividere informazioni tra diverse fonti di dati, e a riscrivere il codice stesso in caso di modifica a un'applicazione. Come se non bastasse, spesso i dati venivano aggiornati da fonti differenti, generando un guazzabuglio di versioni eterogenee (e sbagliate) di informazioni chiave su prodotti, clienti e rivenditori. Il risultato? Un'architettura costosa, difficile da gestire e inutilizzabile per cogliere nuove opportunità.

# ASSICURARE L'ECCELLENZA OPERATIVA.

CANADIAN TIRE COMPANY HA ELIMINATO LE COMPLESSITÀ DELL'INTEGRAZIONE TRA LE APPLICAZIONI E DELLA CONDIVISIONE DI INFORMAZIONI, CHE STAVANO RALLENTANDO IL LANCIO DI NUOVI SERVIZI E OSTACOLANDO L'INNOVAZIONE.

## ARCHITETTURA ORIENTATA AI SERVIZI (SOA)

Canadian Tire Company ha creato servizi informativi immediatamente accessibili da qualsiasi processo, persona o applicazione. Grazie a un'architettura SOA che rende le applicazioni indipendenti dalle fonti di informazioni, l'azienda ha potuto gestire i dati come servizio, dissociandoli dalle applicazioni stesse.

Per maggiori informazioni sulla SOA:

[ibm.com/software/it/websphere/](http://ibm.com/software/it/websphere/)

## IBM WEBSHERE DATASTAGE

Grazie alla tecnologia WebSphere DataStage, il reparto IT di Canadian Tire Company ha realizzato più di 100 oggetti e interfacce riutilizzabili per la raccolta, l'integrazione e la trasformazione delle informazioni. I componenti possono essere inseriti in nuove applicazioni per condividere informazioni con i sottosistemi di database e con le applicazioni già esistenti in azienda, comprese quelle di terze parti o di nicchia (ad esempio per la vendita al dettaglio e per il settore automobilistico). Canadian Tire Company ha ridotto i tempi e i costi dello sviluppo, utilizzando in modo molto più efficiente le applicazioni legacy nella creazione di nuovi servizi basati su Web. Oggi, l'azienda è in grado di aggiornare gli attributi e la connettività dei dati senza ricorrere ad applicazioni specializzate. Secondo le stime, le operazioni di sviluppo e di integrazione delle applicazioni risultano dell'85% più rapide rispetto alla media del settore. La soluzione consente di integrare le informazioni aziendali e di trasformare i dati, semplificando la gestione e accelerando l'implementazione. I dati vengono integrati con un framework parallelo ad alte prestazioni e ricche funzionalità di metadati.

Per maggiori informazioni, visita il sito:

[ibm.com/software/it/db2/](http://ibm.com/software/it/db2/)

# ASSICURARE L'ECCELLENZA OPERATIVA.

## MIGLIORARE LE CAPACITÀ SOA CON L'IBM SOA SANDBOX

L'IBM SOA SANDBOX OFFRE UN APPROCCIO GRADUALE PER FAMILIARIZZARE CON LA SOA SENZA CORRERE RISCHI. STUDIATO PER ESPERTI DI ARCHITETTURE AZIENDALI, SPECIALISTI DI INTEGRAZIONE E SVILUPPATORI WEB, L'IBM SOA SANDBOX CONSENTE DI NAVIGARE ONLINE ALL'INTERNO DI AMBIENTI IN HOSTING CHE OFFRONO TUTORIAL E ASSISTENZA, E OFFRE VERSIONI TRIAL COMPLETE.

PROVALE ANCHE TU SUL SITO (US):

[software.ibm.com/developerworks/downloads/soasandbox/](http://software.ibm.com/developerworks/downloads/soasandbox/)

## IBM WEBSPHERE MQ

Grazie a questa soluzione, gli utenti di Canadian Tire Company possono usufruire di tempi di risposta inferiori a un secondo per accedere ai dati. Il software consente di gestire più di 1 milione di messaggi e più di 6.000 trasferimenti di file al mese su una vasta gamma di piattaforme, tra cui IBM AS/400, Microsoft Windows NT, Digital Alpha, AIX, IBM MVS e Sun Solaris. Secondo Canadian Tire Company, WebSphere MQ offre servizi che garantiscono le consegne, riducono i prezzi delle transazioni e notificano gli errori, contribuendo a creare una piattaforma affidabile e dinamica. I dirigenti hanno scelto WebSphere DataStage e WebSphere MQ in quanto "rappresentavano i migliori motori di trasporto e di trasformazione disponibili sul mercato." Oggi, l'azienda è in grado di mettere le informazioni a disposizione di chi ne ha bisogno, nel momento in cui serve. I tempi di sviluppo sono più rapidi, il time-to-market si è velocizzato e le persone hanno più tempo da dedicare ad attività più importanti. Poiché l'accesso ai dati è in tempo reale, Canadian Tire Company ha un quadro molto più chiaro della situazione e ha ridotto il rischio di utilizzare informazioni obsolete per i processi decisionali e il reporting. Inoltre, i dati errati sono stati individuati ed eliminati, con un'ulteriore riduzione dei rischi. Questa pluripremiata piattaforma fornisce una solida base di messaging per le applicazioni e i servizi, consentendo di combinare gli investimenti software/hardware nuovi ed esistenti in oltre 80 configurazioni. Può rappresentare un livello di trasporto consolidato all'interno dell'Enterprise Service Bus (ESB) aziendale; supporta JMS, SSL, SOAP, Eclipse e IPv6.

## IBM TIVOLI ACCESS MANAGER FOR OPERATING SYSTEMS

Questo sistema di controllo degli accessi basato su policy supporta sistemi operativi UNIX e Linux. È una soluzione di sicurezza completa, che impedisce agli utenti non autorizzati - sia all'interno che all'esterno dell'azienda - di accedere ai dati sensibili; elimina molte vulnerabilità di sistema che affliggono gli account root (super-user) UNIX e Linux; fornisce funzionalità centralizzate di verifica e reporting per semplificare il rispetto di normative e policy.

## IBM DB2 ALPHABLOX

Questa soluzione consente una rapida personalizzazione con una piattaforma di componenti basati su standard aperti, che riducono notevolmente il tempo richiesto per progettare, sviluppare e implementare nei processi aziendali funzionalità analitiche avanzate.

Per saperne di più, chiama il numero 02.70316122 o visita il sito [ibm.com/software/it/solutions-catalog](http://ibm.com/software/it/solutions-catalog)

# FINANZIAMENTI E RISORSE **SU MISURA** PER IL RETAIL.

IBM GLOBAL FINANCING OFFRE ALLE AZIENDE DEL SETTORE RETAIL NUMEROSE OPZIONI PER FAR LEVA SUL CAPITALE ESISTENTE, RIDISTRIBUIRE I FINANZIAMENTI SU INVESTIMENTI PIÙ STRATEGICI E OTTENERE FONDI PER UNA SOLUZIONE COMPLETA. DI SEGUITO, ALCUNE DELLE OFFERTE DI IBM GLOBAL FINANCING, LEADER MONDIALE NELLE SOLUZIONI DI FINANZIAMENTO IT MULTIVENDOR.



## FINANZIAMENTI PER I CHIOSCHI

Per trasformare ingenti investimenti anticipati in pagamenti mensili più sostenibili.

## FINANZIAMENTI PER I PUNTI VENDITA

Applicazioni ottimizzate e contratti semplificati per gestire e pianificare il budget della locazione dei punti vendita in modo più facile ed economicamente accessibile.

## IBM PROJECT FINANCING

Soluzioni personalizzate che consentono di ottimizzare il processo di concessione dei finanziamenti assicurando la massima flessibilità.

## IBM GLOBAL FINANCING

Finanziamenti unici, come il tuo business.

Per saperne di più, chiama il numero 02.70316122 o visita il sito [ibm.com/software/it/solutions-catalog](http://ibm.com/software/it/solutions-catalog)

## LE OFFERTE IBM PER IL SETTORE RETAIL

Dalla gestione del merchandising a quella della supply chain, dalla vendita multicanale alla business intelligence, IBM fornisce una gamma ricca e completa di soluzioni per il Settore Retail. I prodotti, i servizi di consulenza personalizzati e le opzioni di finanziamento IBM possono aiutarti a centrare i tuoi obiettivi: offrire una migliore esperienza di acquisto, creare una supply chain e un sistema di merchandising basati sulla domanda, promuovere l'eccellenza operativa.

## IBM RETAIL SERVICES PER CENTRARE GLI OBIETTIVI STRATEGICI

Che si tratti di una boutique, di un centro commerciale, di un sito di e-commerce o di tutto questo insieme, IBM Retail Services offre strategie complete per ottimizzare la supply chain, consolidare le relazioni con i clienti e centrare molti altri obiettivi aziendali. IBM può aiutarti a integrare strumenti di vendita su più canali, a migliorare la distribuzione, le consegne e il servizio, a utilizzare la tecnologia per un approccio "intelligente" fondato sull'analisi della domanda.



[ibm.com/software/it/solutions-catalog](http://ibm.com/software/it/solutions-catalog)