

SIEMENS

Ingenuity for life

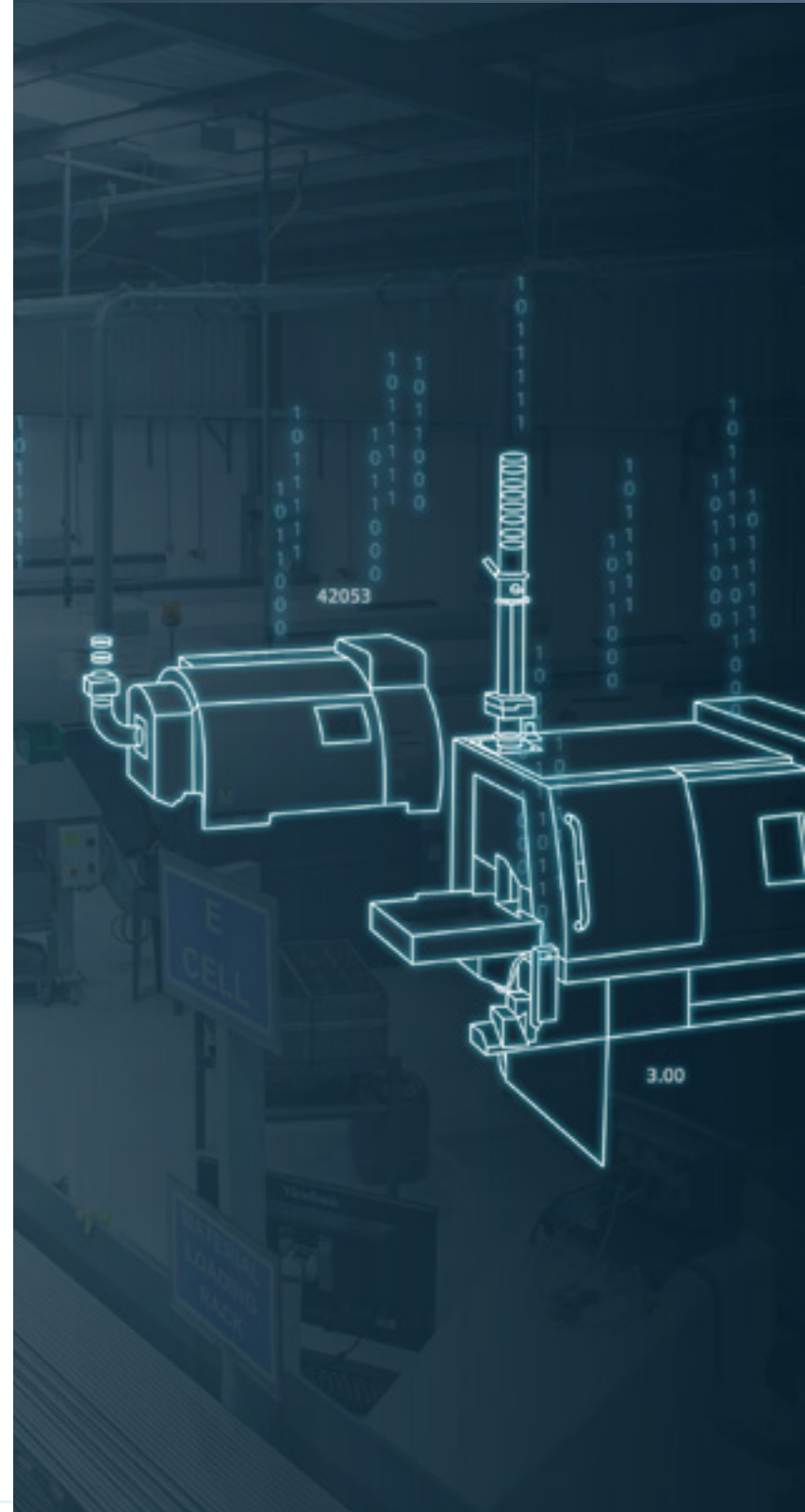
eBook

Monetizzare l'IIoT con nuovi modelli di business



Introduzione

Iniziare un viaggio nell'Internet of Things (IoT) industriale può essere talvolta intimidatorio. Per questo motivo, le aziende che si trovano nella fase iniziale di adozione dell'IoT dovrebbero disporre di un piano incentrato sulla capitalizzazione delle opportunità più semplici e immediate, per essere in grado di offrire valore. Da qui, il passo successivo vede l'ampliamento e l'attuazione di una strategia più solida, a lungo termine.



Con una strategia di base a disposizione, l'IoT, come minimo, consente in modo efficace di...



Migliorare l'uptime con la manutenzione predittiva



Eliminare gli sprechi grazie al monitoraggio delle condizioni



Incrementare i livelli di produzione grazie a risorse ottimizzate e minori tassi di insuccesso



Ridurre al minimo i difetti attraverso il digital twin e il tracciamento della produzione



Ridurre il consumo energetico con l'utilizzo della trasparenza



Aumentare la soddisfazione dei clienti con una fornitura più rapida e di qualità superiore

Questi guadagni in termini di fatturato ed efficienza operativa valgono l'impegno e le risorse necessarie per l'implementazione dell'IoT industriale. Ma limitarsi a questi benefici priva l'IoT del suo vero potenziale.



Sviluppare nuovi modelli di business

L'IoT consente alle aziende di sviluppare anche modelli di business completamente nuovi, dando vita a nuovi canali di vendita e nuove fonti di reddito, quali:

- **Maintenance as a service**
- **Modello pay-per-use**
- **Personalizzazione di massa**
- **Sviluppo di applicazioni**



Nuovi modelli di business abilitati dall'loT

Maintenance as a service

Permette di generare ricavi aggiuntivi includendo la tecnologia IoT nei prodotti, al fine di monitorare da remoto le prestazioni dei macchinari. Ciò consente di offrire servizi di manutenzione quando si vende una macchina o una singola parte. Inoltre, disponendo di contratti di servizio (SLA), è possibile offrire ai clienti tempi di attività e produttività garantiti.



Impiego della manutenzione predittiva per intervenire sui macchinari prima di eventuali guasti. Implementazione di servizi per correggere anomalie o per ordinare nuove parti in modo proattivo



Comprensione delle modalità di utilizzo della macchina. Funziona come previsto? Opera secondo i corretti parametri per consentire potenziali reclami in garanzia?



Manutenzione, tassi di produzione e prestazioni operative generali monitorati per fornire informazioni sulla produzione futura del macchinario o del componente

Nuovi modelli di business abilitati dall'IoT

Modello pay-per-use

Monitorando l'attività dei macchinari da remoto, è possibile stabilirne la frequenza di utilizzo. Questo permette di fornire i macchinari ai clienti e addebitarli in base all'attività (pay-per-use), vendendo così non solo una macchina, ma un risultato.



Utilizzo della manutenzione delle macchine come servizio per offrire SLA solidi ed efficaci per l'uptime, e aumentare la soddisfazione dei clienti



Acquisizione di nuovi clienti: le aziende che non possono permettersi di acquistare un macchinario, ora possono ottenerne la licenza o noleggiarlo



Espansione del mercato: le aziende che non possono permettersi di acquistare più di un macchinario, ora possono ottenere la licenza o noleggiarne più di uno



Recupero del valore degli asset "in servizio" per più anni detraendo l'ammortamento

Nuovi modelli di business abilitati dall'IoT

Personalizzazione di massa

Gli utenti finali dei macchinari sono sempre più sotto pressione per creare prodotti unici in piccole quantità, per i propri clienti. È fondamentale perciò soddisfare le esigenze dei clienti utilizzando l'automazione intelligente, per configurare dinamicamente gli attributi e le specifiche delle macchine o delle parti che stanno producendo.



Introduzione di flessibilità e agilità all'interno della linea di produzione con applicazioni software, basate sui dati



Velocizzazione della progettazione di prodotto e delle modifiche di produzione con la tecnologia di copia digitale



Acquisizione di un vantaggio competitivo con costi ridotti per volumi unitari bassi di produzione



Nuovi modelli di business abilitati dall'IoT

Sviluppo di applicazioni

Lo sviluppo, l'implementazione e la vendita di applicazioni esclusive costituisce una fonte ulteriore di reddito e amplia le capacità di prodotto. Questo permette ai clienti di sfruttare appieno il potenziale delle macchine abilitate per l'IoT, offrendo applicazioni personalizzate che soddisfano i loro casi d'uso specifici.



Sviluppo di applicazioni intelligenti per l'IoT, ampliando il valore dell'offerta



Possibilità agli utenti non tecnici di innovare e iniziare rapidamente a raccogliere dati e misurare KPI



Utilizzo della piattaforma Mendix per sviluppare applicazioni low-code e integrarle facilmente con MindSphere



MindSphere per l'loT

Implementare l'loT e iniziare a creare nuovo valore dagli asset datati con MindSphere, la piattaforma Siemens costruita appositamente per l'loT. MindSphere consente di collegare in modo semplice e sicuro gli asset di fabbrica, nuovi ed esistenti, per ottenere una trasparenza in tempo reale sulle condizioni e prestazioni.

Facile adozione

Fornita come Platform-as-a-Service (PaaS), consente di applicare strategie IoT senza i tempi e costi tipicamente associati all'implementazione di nuove tecnologie in asset e processi preesistenti.

Universalmente aperta

MindSphere è compatibile con asset di Siemens e di terze parti, contribuendo a trarre sempre nuovo valore dall'intera flotta di dispositivi, per quanto eterogenea possa essere.

Esperienza pluridecennale

Con decenni di esperienza nel campo dell'automazione industriale, il know-how di Siemens offre il miglior valore in diversi settori verticali.



Scopri come iniziare a implementare nuovi modelli di business e guadagnare con l'IoT, visita www.siemens.com/mindsphere.

