

# Axelerant GamePlan per i Tech Innovators

Data di pubblicazione: 24 Luglio 2023

Data ultimo aggiornamento: 27 agosto 2024

Analisti: Alex Pagnoni

## Executive Summary

I CEO delle aziende tecnologiche affrontano, oltre alle aree generali proprie del ruolo di CEO, una serie di sfide in alcune aree specifiche a seconda del tipo di azienda (Tech Company, IT Service Provider) e stadio (Startup, Scaleup).

L'Axelerant GamePlan per i Tech CEO mappa questo sottoinsieme di iniziative chiave: Product Strategy & Launch, Product R&D & Delivery, Business Performance Management, People, Customer Acquisition.

## Analisi

I Tech CEO sono responsabili della gestione strategica delle aziende tecnologiche e devono affrontare numerose sfide specifiche del settore. Queste sfide variano a seconda del tipo di azienda (Tech Company, IT Service Provider) e del suo stadio di sviluppo (Startup, Scaleup).

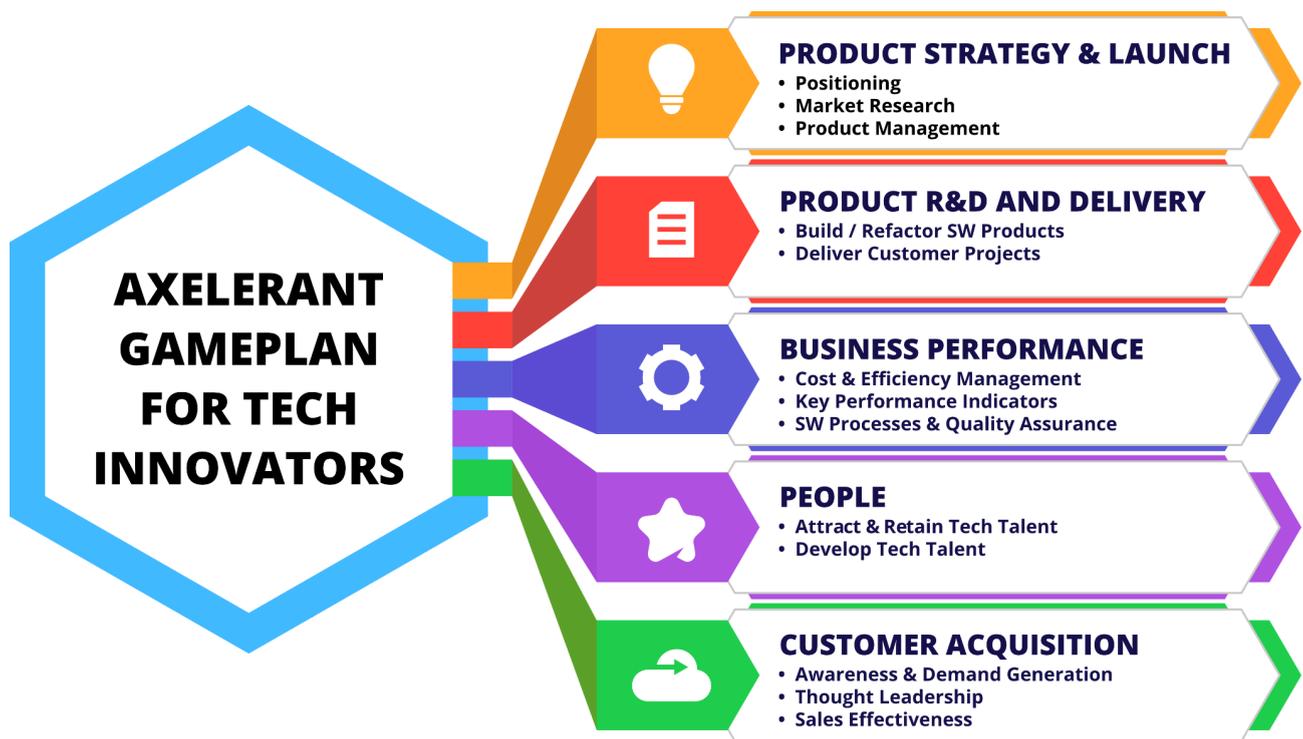
Il ruolo di un Tech CEO comprende diverse aree prioritarie di gestione, alcune applicabili principalmente per aziende di prodotto e altre per aziende di servizi:

- **Product Strategy & Launch:** Un Tech CEO deve sviluppare una solida strategia di prodotto e garantire il lancio efficace dei prodotti sul mercato. Questo include l'identificazione delle opportunità di mercato, la definizione delle caratteristiche dei prodotti, l'analisi della concorrenza e il posizionamento sul mercato.
- **Product R&D & Delivery:** È fondamentale per un Tech CEO guidare l'innovazione e lo sviluppo dei prodotti. Ciò implica la gestione dei team di ricerca e sviluppo, il monitoraggio delle tendenze tecnologiche, l'introduzione di nuove metodologie di sviluppo e la garanzia della consegna dei prodotti di alta qualità ai clienti.

- **Business Performance Management:** Un Tech CEO deve essere in grado di monitorare e gestire le prestazioni aziendali. Ciò implica l'analisi delle metriche chiave di performance, la gestione del budget, la valutazione dei risultati finanziari e l'identificazione delle opportunità di miglioramento.
- **People:** La gestione delle risorse umane è cruciale per il successo di un'azienda tecnologica. Un Tech CEO deve reclutare, sviluppare e gestire un team di talenti tecnologici di alto livello. Ciò include l'implementazione di programmi di formazione e sviluppo, la creazione di un ambiente di lavoro motivante e la gestione delle prestazioni.
- **Customer Acquisition:** Un Tech CEO deve guidare gli sforzi di acquisizione dei clienti. Ciò implica lo sviluppo di strategie di marketing efficaci, la definizione delle segmentazioni di mercato, l'identificazione dei canali di distribuzione e il mantenimento di relazioni solide con i clienti esistenti.

L'Axelerant GamePlan per i Tech CEO è stato appositamente progettato per aiutare i CEO e il loro team a governare i cambiamenti strategici e tecnologici in tutte queste aree mission-critical.

## GamePlan



# Evidenze della ricerca

## Product Strategy & Launch

### Aziende di prodotto

Una delle responsabilità chiave di un Tech CEO è sviluppare e implementare una solida strategia di prodotto e garantire il lancio efficace dei prodotti sul mercato. Per farlo, il Tech CEO deve considerare diversi aspetti:

1. **Analisi del mercato:** Un Tech CEO deve svolgere un'approfondita analisi del mercato per identificare le opportunità di crescita e le esigenze dei clienti. Ciò implica l'osservazione delle tendenze di mercato, il monitoraggio della concorrenza e la raccolta di feedback dai clienti. Solo comprendendo le esigenze e le aspettative dei clienti, il Tech CEO può guidare l'azienda nella giusta direzione.
2. **Definizione delle caratteristiche del prodotto:** Il Tech CEO deve lavorare a stretto contatto con i team di sviluppo per definire le caratteristiche chiave dei prodotti. Deve avere una profonda comprensione delle esigenze del mercato e degli obiettivi aziendali per guidare la creazione di prodotti che soddisfino le richieste dei clienti. Questo può includere l'introduzione di nuove funzionalità, miglioramenti delle performance o l'adattamento alle nuove tendenze del settore.
3. **Pianificazione del posizionamento sul mercato:** Una volta definito il prodotto, il Tech CEO deve pianificare il posizionamento sul mercato. Ciò significa identificare il target di mercato, definire la proposta di valore unica del prodotto e sviluppare una strategia di comunicazione efficace per raggiungere il pubblico desiderato. Il posizionamento corretto aiuta a creare consapevolezza del prodotto, a differenziarsi dalla concorrenza e a catturare il mercato di riferimento.
4. **Pianificazione del lancio:** Il Tech CEO deve pianificare attentamente il lancio del prodotto. Ciò richiede la definizione di una timeline chiara, la coordinazione di diversi team interni (sviluppo, marketing, vendite, supporto clienti) e l'allocazione delle risorse necessarie. Durante il lancio, il Tech CEO deve monitorare attentamente i risultati e apportare eventuali aggiustamenti per massimizzare il successo del prodotto sul mercato.
5. **Gestione dei feedback e iterazioni:** Una volta che il prodotto è stato lanciato, è fondamentale per il Tech CEO gestire i feedback dei clienti e adattare la strategia di prodotto di conseguenza. Questo può richiedere modifiche al prodotto o al suo posizionamento per soddisfare le aspettative dei clienti. La continua iterazione è essenziale per mantenere il prodotto competitivo e allineato alle necessità del mercato.

Attraverso una strategia di prodotto solida e un lancio efficace, il Tech CEO può guidare l'azienda verso il successo. È cruciale mantenere un monitoraggio costante del mercato e dei clienti, adattarsi alle mutate esigenze e capitalizzare le opportunità di crescita. La "Product Strategy & Launch" rappresenta quindi un'area critica di gestione per un Tech CEO che desidera avere successo nel settore tecnologico.

## Aziende di servizi IT su commessa

Per i Tech CEO delle aziende di servizi IT che si occupano di sviluppo su commessa, la corretta gestione dei progetti e la soddisfazione del cliente sono ancora più cruciali. Ecco alcuni punti specifici da considerare:

1. **Gestione delle aspettative e dei requisiti del cliente:** Un Tech CEO di un'azienda di servizi IT deve essere in grado di gestire le aspettative e i requisiti dei clienti in modo efficace. Questo implica un'attenta analisi delle esigenze del cliente e la traduzione di tali esigenze in un piano di progetto chiaro e realistico. Il Tech CEO dovrebbe collaborare con il team di vendita e con il cliente per definire obiettivi chiari, tempi di consegna e budget accettabili.
2. **Pianificazione delle risorse:** Il Tech CEO deve assicurarsi di avere le risorse necessarie per consegnare i progetti dei clienti in modo tempestivo e con successo. Questo potrebbe includere l'allocazione di personale qualificato, l'accesso alle competenze tecniche richieste e la disponibilità degli strumenti e delle tecnologie adeguate. Una pianificazione accurata delle risorse aiuta a garantire un flusso di lavoro efficiente e a gestire le proiezioni di crescita dell'azienda.
3. **Gestione dei rischi:** Gli IT Service Provider devono affrontare rischi specifici nelle attività di sviluppo su commessa. Il Tech CEO deve essere in grado di identificare, valutare e gestire i rischi dei progetti in corso. Questo può includere la gestione dei rischi legati alle scadenze, ai requisiti in evoluzione, ai conflitti interni e alle possibili criticità tecniche. La gestione efficace dei rischi riduce la probabilità di ritardi, fallimenti o insoddisfazione del cliente.
4. **Comunicazione e coinvolgimento dei clienti:** Un Tech CEO deve stabilire una comunicazione efficace con i clienti lungo tutto il ciclo di vita del progetto. Ciò include la condivisione di aggiornamenti regolari sullo stato del progetto, la discussione di questioni o ostacoli e l'ottenimento di feedback dal cliente. Coinvolgere attivamente il cliente nel processo di sviluppo aiuta a mantenere una relazione di fiducia e a garantire che i requisiti cambianti vengano adeguatamente gestiti.
5. **Controllo di qualità e soddisfazione del cliente:** Il Tech CEO deve essere responsabile del controllo di qualità dei progetti consegnati ai clienti. Ciò implica l'implementazione di procedure e metodologie per garantire che il lavoro svolto soddisfi gli standard di qualità richiesti. Inoltre, il Tech CEO dovrebbe raccogliere feedback dalla soddisfazione del cliente e utilizzarli per migliorare continuamente i processi operativi e la gestione dei progetti.

Affrontare queste sfide specifiche dell'azienda di servizi IT richiede un'attenzione particolare da parte del Tech CEO. Gestire in modo efficace i progetti dei clienti consentirà all'azienda di incrementare la soddisfazione del cliente, migliorare la reputazione sul mercato e garantire la crescita sostenibile dell'azienda.

## Product R&D & Delivery

La gestione della ricerca e sviluppo dei prodotti e la consegna dei progetti sono attività cruciali sia per le aziende di prodotto che per le aziende di servizi IT su commessa. Di seguito, espanderò i punti relativi a ciascun tipo di azienda:

### Aziende di prodotto

Le aziende di prodotto, che si concentrano principalmente sulla creazione e il miglioramento dei propri prodotti software, possono posizionarsi in modo diverso rispetto alle aziende di servizi IT su commessa. Qui ci sono alcuni punti specifici per loro:

1. **Ricerca e sviluppo tecnologico:** I CEO delle aziende di prodotto devono investire nella ricerca e sviluppo per identificare nuove tecnologie, tendenze di mercato e funzionalità innovative. Questo può implicare la creazione di team di ingegneri e sviluppatori dedicati all'architettura, all'analisi e alla progettazione dei prodotti, nonché alla loro continua evoluzione tecnologica.
2. **Gestione del ciclo di vita del prodotto:** Un CEO di un'azienda di prodotto deve coordinare l'intero ciclo di vita dei prodotti software, dalla concezione alla distribuzione e al supporto. Ciò include la definizione del road map del prodotto, la pianificazione delle funzionalità, la gestione dei rilasci e degli aggiornamenti, nonché il monitoraggio delle prestazioni e il supporto post-vendita.
3. **Collaborazione con il team di sviluppo:** Il CEO di un'azienda di prodotto deve lavorare a stretto contatto con il team di sviluppo per garantire che le funzionalità richieste siano implementate in modo efficiente e che i prodotti soddisfino gli standard di qualità richiesti. Questo implica una comunicazione chiara, una gestione delle priorità e un'attenzione al mantenimento di un ambiente di sviluppo produttivo e collaborativo.

### Aziende di servizi IT su commessa

Per le aziende di servizi IT su commessa che si occupano principalmente di fornire soluzioni personalizzate ai clienti, ci sono alcuni punti aggiuntivi da considerare:

1. **Gestione del portfolio di progetti:** Il CEO di un'azienda di servizi IT su commessa deve gestire un portfolio di progetti in corso contemporaneamente. Questo richiede la capacità di bilanciare le risorse, pianificare i tempi di consegna, assegnare responsabilità e monitorare lo stato di avanzamento di ciascun progetto. Una gestione efficace del portfolio aiuta a garantire il rispetto delle scadenze e la soddisfazione del cliente.
2. **Coltivazione delle relazioni con i clienti:** Il CEO di un'azienda di servizi IT su commessa deve sviluppare e mantenere relazioni solide con i clienti. Questo può comportare incontri regolari, workshop di esigenze, feedback sistematici e aggiornamenti sullo stato di avanzamento dei progetti. Coltivare relazioni di fiducia contribuisce a migliorare la reputazione dell'azienda e favorisce opportunità future di collaborazione con i clienti.

3. **Gestione delle risorse esterne:** Le aziende di servizi IT su commessa spesso si affidano a risorse esterne, come consulenti o sviluppatori freelance, per supportare i progetti. Il CEO deve essere in grado di gestire tali risorse esterne in modo efficiente, garantendo la qualità dei servizi forniti e mantenendo una comunicazione chiara e continua con tutti gli stakeholder coinvolti.
4. **Soddisfazione del cliente e testimonianze di successo:** I CEO delle aziende di servizi IT su commessa devono assicurarsi della massima soddisfazione del cliente. Raccogliere feedback, misurare la soddisfazione e offrire una solida esperienza del cliente sono fondamentali per mantenere una reputazione positiva sul mercato. Le testimonianze dei clienti soddisfatti possono anche essere utilizzate per attrarre nuovi clienti e aumentare la visibilità dell'azienda.

Gestire con successo sia la ricerca e sviluppo dei prodotti che la consegna dei progetti personalizzati è fondamentale per il successo a lungo termine di qualsiasi azienda di tecnologia. Questi punti specifici aiutano i CEO a affrontare le sfide specifiche dei loro settori e a guidare l'azienda verso una maggiore efficienza e successo.

## Business Performance

### Cost & Efficiency Management

Avere un controllo costante sui costi e garantire l'efficienza dei processi aziendali è fondamentale per il successo dell'azienda a lungo termine. Qui ci sono alcune linee guida che il CEO dovrebbe seguire:

1. **Pianificazione e analisi dei budget:** È importante che il CEO pianifichi e analizzi regolarmente il budget aziendale, per comprendere i costi e le opportunità di riduzione dei costi. Inoltre, dovrebbe essere in grado di rivedere le preoccupazioni dei dipendenti e identificare le possibili iniziative per migliorare l'efficienza.
2. **Valutazione di costo-beneficio:** Il CEO deve valutare costantemente i costi e i benefici delle attività dell'azienda e cercare di ridurre i primi, migliorare la qualità e i servizi offerti e, infine, aumentare le entrate.
3. **Ottimizzazione dei processi aziendali:** Il CEO dovrebbe essere in grado di identificare e razionalizzare i processi aziendali riducendo i costi e migliorando l'efficienza.

### Key Performance Indicators

Essere in grado di monitorare e misurare i risultati conseguiti è di primaria importanza per il successo dell'azienda e dei singoli dipendenti. Di seguito alcune linee guida per la scelta dei KPI giusti:

1. **Definizione di obiettivi SMART:** Il CEO dovrebbe definire obiettivi SMART (Specifici, Misurabili, Attuabili, Realistici e Tempestivi) per l'azienda e ogni singolo dipendente. Ciò permette di avere una linea di base per la valutazione delle performance.

2. **Scelta dei KPI appropriati:** Il CEO dovrebbe scegliere e monitorare regolarmente i KPI che riflettono le attività e gli obiettivi dell'azienda, esaminandoli con attenzione in modo che siano chiari e misurabili. Inoltre, dovrebbe definire e monitorare le soglie di accettabilità per ogni KPI.
3. **Monitoraggio e comunicazione:** Il CEO deve saper utilizzare gli strumenti adeguati per misurare i KPI e, una volta ottenuti i risultati, deve comunicarli in modo chiaro e trasparente sia ai propri dipendenti che agli stakeholder.

## SW Processes & Quality Assurance

L'efficacia dei processi software e la qualità del prodotto sono fattori chiave di successo di qualsiasi azienda di tecnologia. Ecco alcune linee guida per garantire che i processi e il controllo qualità siano adeguati:

1. **Adozione di metodologie di sviluppo:** Il CEO deve far adottare metodologie di sviluppo software appropriate, in base al contesto in cui l'azienda opera.
2. **Controllo di qualità:** Il CEO deve assicurarsi che l'azienda sia dotata di un processo adeguato per il controllo di qualità, requisito fondamentale per garantire una continua qualità dei prodotti e dei servizi offerti. L'obiettivo è quello di rendere la qualità insita nel processo di sviluppo in sé.
3. **Test del software:** Deve essere monitorato costantemente il processo di test dei prodotti software, dove il codice viene testato in diversi ambienti; questo è fondamentale perché migliora la qualità del prodotto e identifica eventuali errori o problemi.
4. **Aggiornamento della documentazione:** Il CEO deve verificare che sia garantito che la documentazione sia aggiornata e disponibile ai dipendenti e/o ai clienti, così da supportare efficacemente il lavoro che essi svolgono (e.g. specifiche dei prodotti, registrazioni dei problemi risolti, eccetera).
5. **Ricerca e sviluppo:** Un'azienda tecnologica deve investire nella ricerca e sviluppo del prodotto, garantendo il livello di innovazione dell'azienda, in modo da rimanere al passo con il mercato e la concorrenza.

Seguire queste linee guida permette al CEO di monitorare gli obiettivi dell'azienda, la qualità dei prodotti software e garantire efficienza nei processi aziendali, diventando quindi una garanzia di successo per l'azienda stessa.

## People

La gestione delle persone è fondamentale per il successo di qualsiasi azienda, in particolare per quelle del settore tecnologico. Di seguito sono presenti alcuni punti chiave da considerare per quanto riguarda il punto "People":

## Attract & Retain Tech Talent

Per attrarre e trattenere talenti tecnologici, inclusi sviluppatori software e professionisti manageriali come un CTO, ci sono alcune strategie che il CEO può mettere in atto:

1. **Competitive Compensation & Benefits:** Per attrarre talenti tecnologici di alto livello, è necessario offrire una retribuzione competitiva e un pacchetto di benefici che risponda alle aspettative del settore. Ciò può includere bonus legati alle prestazioni, stock option o azionariato nell'azienda, opportunità di formazione continua e programmi di sviluppo professionale.
2. **Company Culture & Work Environment:** Creare una cultura aziendale accattivante e un ambiente di lavoro stimolante può aiutare a attrarre e trattenere i migliori talenti. Il CEO dovrebbe promuovere una cultura che valorizzi l'innovazione, la collaborazione e la crescita personale e professionale. Ad esempio, potrebbe organizzare eventi aziendali, creare spazi di lavoro stimolanti o promuovere programmi di sviluppo dei dipendenti.
3. **Networking & Employer Branding:** Il CEO dovrebbe investire nel networking e nel posizionamento dell'azienda. Partecipare a conferenze e eventi del settore, sponsorizzare iniziative tecniche e promuovere l'azienda attraverso i canali social media sono solo alcune delle attività che possono aumentare la visibilità dell'azienda e attrarre i migliori talenti.
4. **Career Growth Opportunities:** Offrire opportunità di crescita professionale è fondamentale per trattenere i talenti tecnologici. Il CEO può sviluppare programmi di carriera chiari, creare piani di successione per i ruoli chiave e promuovere la formazione e il mentoring all'interno dell'azienda, così da fornire ai dipendenti una chiara via di sviluppo.

## Develop Tech Talent

Per sviluppare i talenti tecnologici all'interno dell'azienda, il CEO può implementare le seguenti strategie:

1. **Formazione professionale continua:** Il CEO dovrebbe promuovere programmi di formazione adeguati, come corsi di aggiornamento tecnologico, workshop o conferenze. Inoltre, potrebbe incentivare la partecipazione a progetti speciali o permettere ai dipendenti di dedicare una parte del loro tempo al perfezionamento delle competenze.
2. **Programmi di mentorship:** Il CEO può mettere a disposizione programmi di mentorship, in cui i talenti tecnologici più esperti possono guidare e supportare lo sviluppo delle giovani risorse. Ciò favorisce il trasferimento di conoscenze e l'acquisizione di competenze specifiche all'interno dell'azienda.
3. **Rotazione dei ruoli:** Il CEO può implementare politiche di rotazione dei ruoli all'interno dell'azienda per consentire ai dipendenti di acquisire una vasta gamma di competenze e di avere una visione a 360 gradi del business. Questa rotazione può favorire lo sviluppo delle competenze tecniche e manageriali, oltre che combattere la staticizzazione delle persone.

4. **Riconoscimenti e incentivi:** Riconoscere e premiare i risultati eccellenti dei talenti tecnologici può servire come motivazione per lo sviluppo continuo. Il CEO può introdurre programmi di incentivi, come bonus o riconoscimenti pubblici, per riconoscere il talento e il contributo dei dipendenti.
5. **Feedback e valutazioni delle prestazioni:** Il CEO dovrebbe fornire feedback regolari e valutazioni delle prestazioni per aiutare i talenti tecnologici a comprendere i loro punti di forza e le aree di miglioramento. Questo può aiutare a identificare le opportunità di sviluppo e a creare piani personalizzati per stimolare la crescita professionale.

Implementando queste strategie, il CEO può creare un ambiente in cui i talenti tecnologici si sentono attratti, sostenuti nel loro sviluppo e incentivati a rimanere nel lungo termine.

Assolutamente! Aggiungerò ulteriori dettagli sulla sezione "Acquisizione di clienti" del tuo GamePlan, includendo i punti su "Awareness & Demand Generation", "Thought Leadership" e "Sales Effectiveness".

## Customer Acquisition

### Awareness & Demand Generation

Per generare consapevolezza e stimolare la domanda per i propri prodotti o servizi, è fondamentale implementare strategie di marketing efficaci. Ecco alcune possibili strategie:

1. **Campagne di marketing digitale:** Utilizza una combinazione di canali di marketing digitale come SEO, annunci a pagamento (PPC), social media marketing, marketing dei contenuti ed email marketing per raggiungere il tuo pubblico target e creare consapevolezza intorno ai tuoi prodotti o servizi.
2. **Programmi di affiliazione:** Crea programmi di affiliazione che permettano ad altre persone o aziende di promuovere i tuoi prodotti o servizi in cambio di una commissione. Questo può aiutare ad espandere la tua portata e a raggiungere nuovi segmenti di clientela.
3. **Partnerships strategiche:** Identifica potenziali partner o influencer nel tuo settore e crea collaborazioni strategiche per sfruttare reciprocamente la base di clienti. Questo può aumentare la visibilità del tuo marchio e portare a una maggiore acquisizione di clienti.

### Thought Leadership

Per posizionare la tua azienda come punto di riferimento nel settore e attrarre nuovi clienti, è importante dimostrare l'expertise attraverso l'approfondimento di temi e l'offerta di contenuti utili. Ecco alcune strategie per il thought leadership:

1. **Blogging e creazione di contenuti:** Crea un blog aziendale in cui condividi contenuti informativi e di valore per il tuo pubblico target. Puoi trattare argomenti rilevanti per il settore, offrire consigli pratici e dimostrare la tua conoscenza.

2. **Partecipazione a conferenze ed eventi:** Partecipa attivamente a conferenze ed eventi del settore come speaker o relatore. Condividi i tuoi insights e le tue best practice con il pubblico, dimostrando la tua autorità e attrarre potenziali clienti interessati al tuo settore.
3. **Collaborazioni con influencer:** Collabora con influencer o esperti riconosciuti nel tuo settore e fai in modo che promuovano il tuo marchio. Questo può aumentare la tua credibilità e l'attenzione verso la tua azienda.

## Sales Effectiveness

Per migliorare l'efficacia del tuo team di vendita e trasformare i lead in clienti effettivi, puoi adottare alcune strategie chiave:

1. **Formazione delle vendite:** Assicurati che il tuo team di vendita abbia una solida formazione sui prodotti o servizi offerti. Offri loro anche formazione sulle tecniche di vendita, la gestione dei clienti e le negoziazioni.
2. **Approccio consulenziale:** Insegnare al tuo team di vendita a adottare un approccio consulenziale. Piuttosto che semplicemente vendere, devono comprendere le esigenze del cliente e offrire soluzioni che soddisfino tali esigenze.
3. **Utilizzo di strumenti di supporto alle vendite:** Fornisci al tuo team di vendita strumenti e risorse di supporto per facilitare il processo di vendita. Ciò può includere presentazioni, materiali di supporto, dimostrazioni di prodotti o software di gestione dei clienti (CRM).
4. **Monitoraggio delle prestazioni:** Monitora le prestazioni del team di vendita attraverso metriche chiave, come il numero di lead generati, tassi di conversione e valore delle vendite. Utilizza queste informazioni per identificare aree di miglioramento e fornire feedback al tuo team.

Implementare queste strategie può consentire di creare consapevolezza intorno al tuo marchio, dimostrare l'expertise della tua azienda e migliorare l'efficacia delle vendite, favorendo l'acquisizione di nuovi clienti.

---

## Revisioni del documento

- 24 luglio 2023: Prima versione.
- 27 agosto 2024: Aggiornamento stili.

---

La riproduzione o distribuzione non autorizzata, in tutto o in parte, in qualsiasi forma, incluso fotocopiatura, scansione di immagini, invio di e-mail, digitalizzazione o messa a disposizione per il download elettronico è vietata senza il permesso scritto di Axelerant. Tutti i marchi riportati

appartengono ai legittimi proprietari; marchi di terzi, nomi di prodotti e nomi commerciali sono di proprietà dei rispettivi titolari.

Le informazioni contenute in questa pubblicazione sono state raccolte da fonti ritenute affidabili, ma l'accuratezza di queste informazioni non è garantita. Axelerant declina ogni garanzia e condizione riguardo al contenuto, espresse o implicite, incluse garanzie di commerciabilità e idoneità per uno scopo particolare, e non assume alcuna responsabilità legale per l'accuratezza, completezza o utilità di qualsiasi informazione contenuta nel presente documento. Qualsiasi riferimento a un prodotto, processo o servizio commerciale non implica o costituisce un'approvazione dello stesso da parte di Axelerant.

Questa pubblicazione è stata progettata per fornire informazioni accurate e autorevoli riguardo all'argomento trattato. Axelerant non si assume alcuna responsabilità per l'utilizzo o l'applicazione di queste informazioni né fornisce garanzie esplicite sui risultati.