



LE FASI DI PROGETTO: UN PERCORSO DI ESPERIENZE TRA FINANCING E MANAGEMENT

*Il Cloud all'ultimo miglio:
la chiusura di un progetto UCaaS per B2B*

Ing. Emanuele Basile
*Presidente Commissione Tematica:
Processi e Gestione per Industria 4.0*

Roma, 27 Marzo 2026

DAL PROJECT LIFECYCLE AL CLOSING

Project Closing

- Validazione valore finale
- Passaggio a operations (BAU)
- Benefici misurabili e sostenibili



SOLUZIONI UCAAS



Unified Communications as a Service: combinazione di soluzioni cloud per assicurare che differenti tecnologie possano essere combinate in spazi collaborativi real time in sicurezza. Interazione tra tool di comunicazione Piattaforme di collaborazione digitale per persone/team.

CENNI STORICI

1980 – Primo esempio (messaggi vocali)

1985 – Integrazione email/messaggi vocali

1990 – Unified Communications inizia ad essere usato

1993 – Sistema di messaggistica unificata (POET)

1995 – Localizzatore integrato a sistema di comunicazione

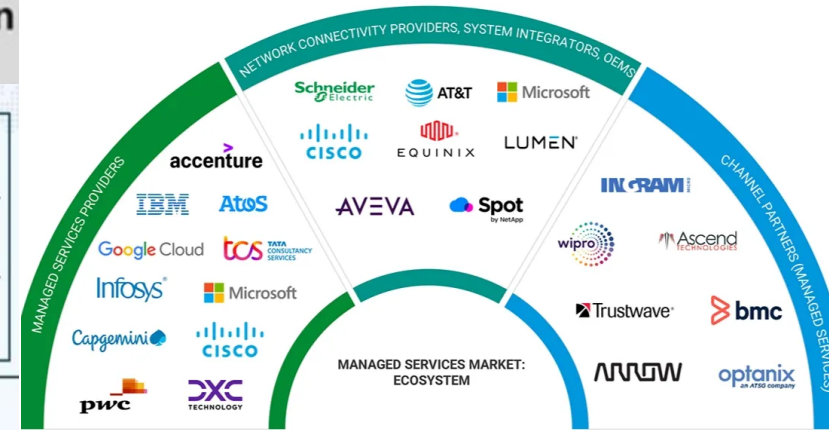
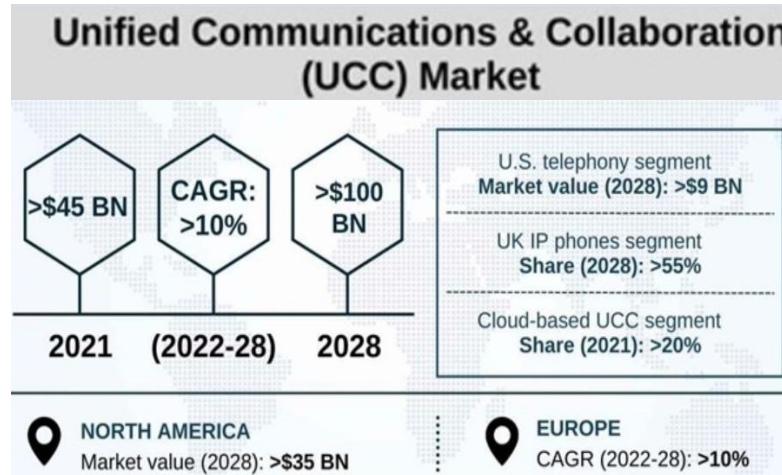
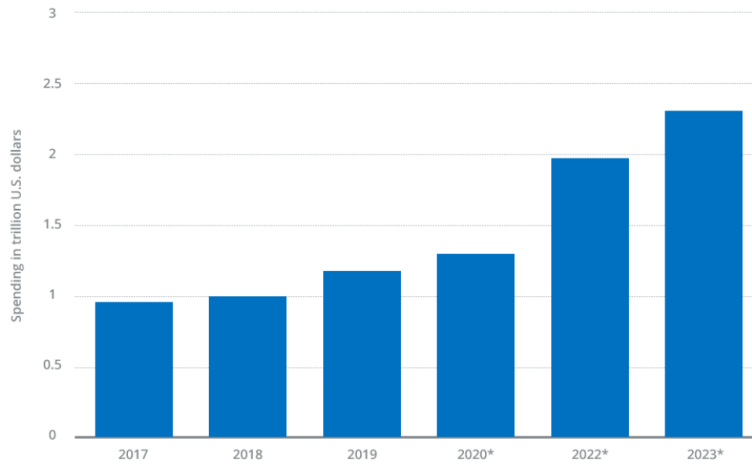
1997 – Prima soluzione commerciale di UC&C

2014 – Prima soluzione UCaaS come parte del Cloud Computing

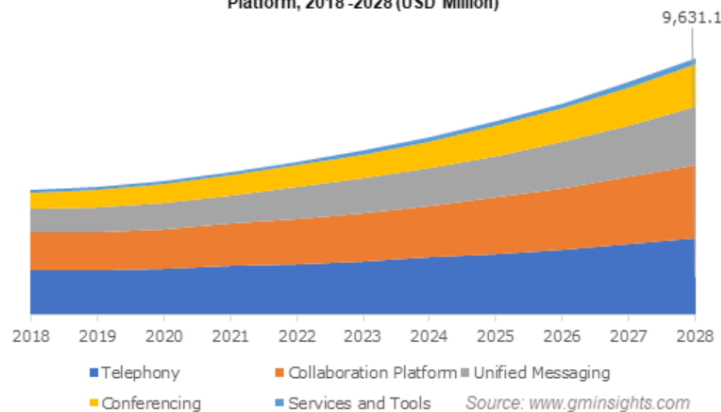


STATISTICHE

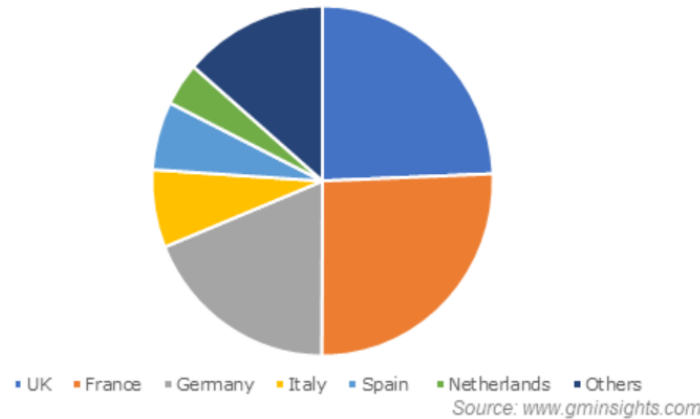
Digital transformation spending worldwide 2017-2023



U.S. Unified Communications and Collaboration Market Size, By Platform, 2018-2028 (USD Million)

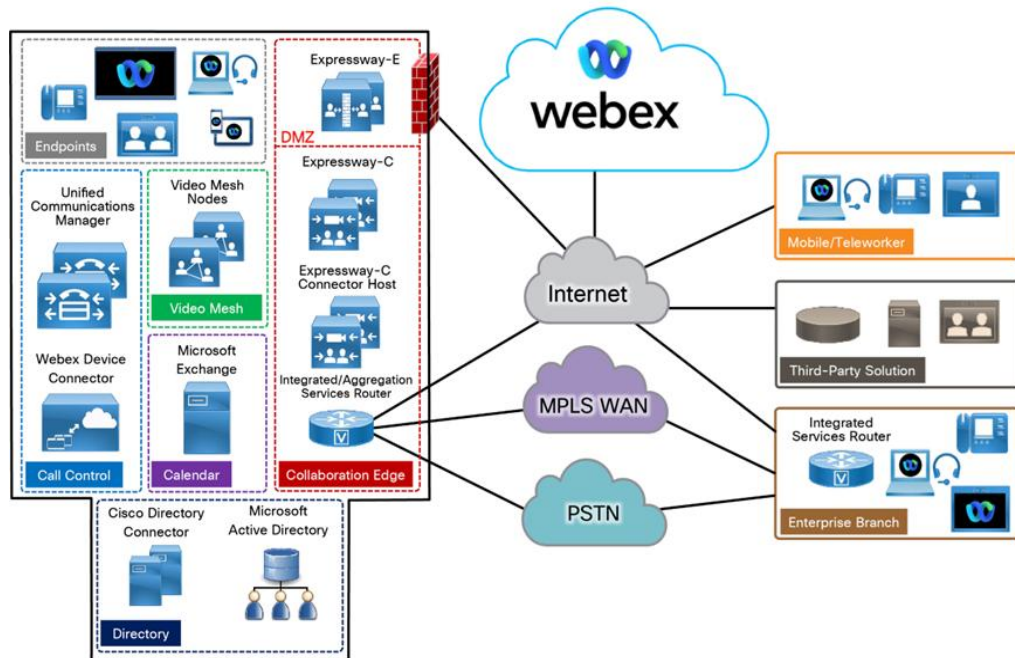


Europe UCC Market Share, By Country, 2021 (USD Million)





CISCO WEBEX DEPLOYMENT PROGRAM



Soluzione UCaaS
Soluzione full cloud base per B2B
Inizio programma Ottobre 2022
Lancio prodotto Agosto 2024

Definizione Requisiti ed Architettura,
Implementazione e testing, supporto
Investimenti su scala medio piccola, sostenibilità,
bassi margini di profitto, fast time-to-market

PIANIFICAZIONE & COSTI

Program Scope:

WebEx come service proposition per imprese, settore pubblico.

Sviluppato su piattaforma Cisco

Feature: Calling, Contact center, Messaggi vocali, Cloud systems, Integrazione con mobile, Recording

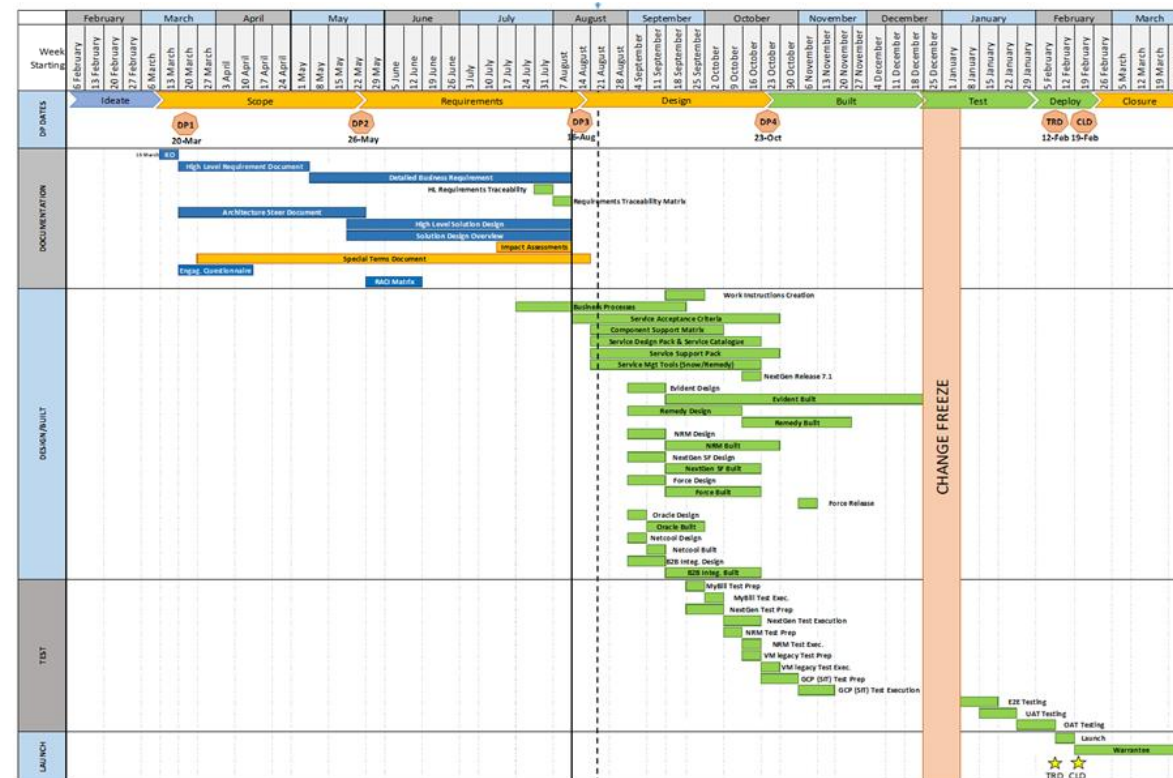
Costo ~\$5M (Network & IT)

Processo di implementazione noto

Tempistiche di progetto

19 mesi per IT

24 mesi per Network



PRE-MARKETING

Attract Prospects

Attract potential buyers, influencers and referral sources



Build Engagement

Deepen engagement with your prospects and turn them into educated and qualified opportunities.



Turn Opportunities into Clients

Make the decision easy for prospects that are ready to buy.



Inizio promozione prodotto (ready to sell) durante la fase esecutiva quando specifiche, funzionalità e benefici sono stati definiti.
Campagne di marketing, creazione communities in parallelo allo sviluppo prodotto

LESSONS LEARNED

Riduzione del time-to-market
Aumento "Buzz" del prodotto
Raccolta feedback clienti pre-lancio
Disallineamento tra tempistiche o aspettative

IL PARADOSSO DELLA CHIUSURA

Percezione comune	Secondo il PMI
Fase burocratica	Formalizzazione dell'accettazione
Firma documentazione finale	Verification & Validation (V&V)
Archiviazione progetto	Chiusura finanziaria e benefit realization
Disimpegno del team	Transizione a Operations (BAU)

Il Closing non conclude il progetto: certifica il valore generato

CLOSING, IL “LANDING” DEL PROGETTO



Il Successo si misura all'atterraggio

Conformità ai requisiti (scope validation)
Allineamento al Business Case
Stabilità operativa post-go-live
Passaggio formale a Service Management

DAL GO-LIVE AL VALORE REALE

Legacy Architecture $\xrightarrow{\text{Decommissioning}}$ Cloud UCaaS

Integrazione funzionale nella suite

Riduzione frammentazione tecnologica

Avvio hardware decommissioning

Semplificazione architetturale end-to-end

Il valore non è nell'attivazione, ma nell'eliminazione del legacy

IL VERO PUNTO DI CHIUSURA

Il progetto finisce quando spegniamo il vecchio sistema

Go-Live → Stabilizzazione → Decommissioning → Closing

Spegnimento infrastruttura legacy
Continuità di servizio garantita
Validazione reale del risultato
Ingresso in fase *Closing*

