



Quello che abbiamo imparato sul COVID-19 applicato alla telemedicina
Utilizzare gli strumenti di collaborazione per migliorare l'efficienza e raggiungere il Quadruple Aim

Greg Caressi
In collaborazione con
Logitech

Fornire ai clienti gli strumenti giusti per garantire la crescita futura

**IL COVID-19 HA ACCELERATO L'IMPIEGO DELLA
TELEMEDICINA E AMPLIATO L'ADOZIONE DI FORNITORI... 3**

*Gli strumenti di collaborazione sono il valore
aggiunto delle comunicazioni interne durante
la crisi COVID-19.....4*

**COME SUPERARE GLI OSTACOLI
DELL'IMPLEMENTAZIONE DELLA TELEMEDICINA..... 4**

Rimborsi governativi e altri incentivi.....5

*Revoca di norme e sanzioni in materia
di privacy e sicurezza6*

Problemi relativi a costi, qualità e scalabilità.....6

**OLTRE IL COVID-19 - RAGGIUNGERE GLI
OBIETTIVI DEL QUADRUPLE AIM 7**

**COME UTILIZZARE IN MODO STRATEGICO GLI
STRUMENTI DI COLLABORAZIONE DOPO
LA PANDEMIA COVID-19 9**

**INFRASTRUTTURE NECESSARIE PER SUPPORTARE
L'EVOLUZIONE STRATEGICA..... 10**

CALL TO ACTION 11

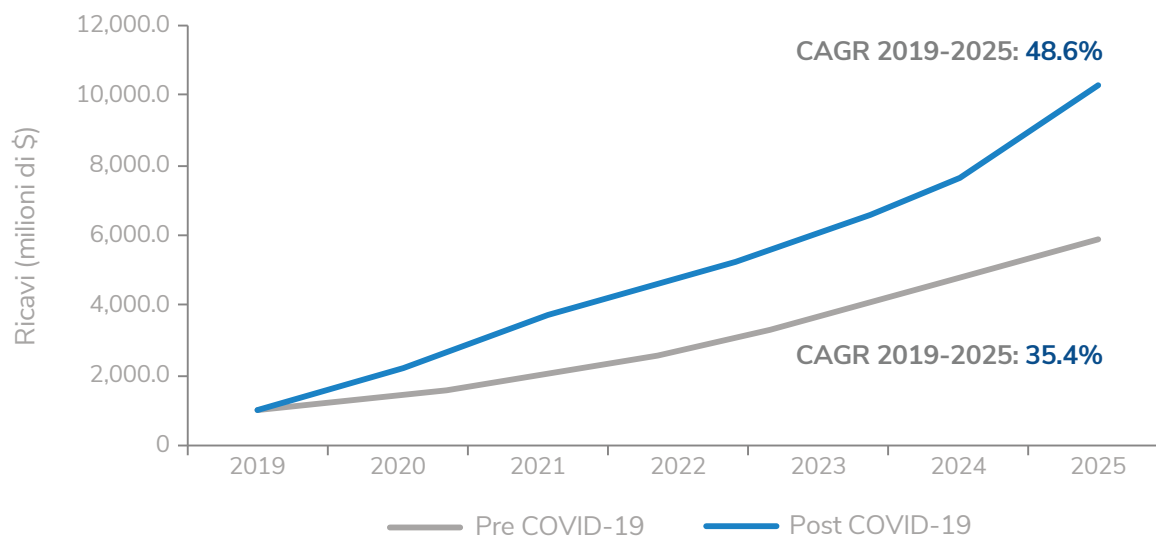
COVID-19 HA ACCELERATO L'IMPIEGO DELLA TELEMEDICINA E AMPLIATO L'ADOZIONE DI STRUMENTI VIRTUALI

La pandemia COVID-19 ha rivoluzionato la pratica della medicina e il servizio di assistenza sanitaria in tutto il mondo. L'urgenza di attuare e rispettare rigorosamente le misure di distanziamento sociale ha creato la necessità inattesa di un servizio di telemedicina. Questa tecnologia, di importanza critica, può essere utilizzata per valutare, gestire e tracciare alcuni pazienti COVID-19 senza la necessità di visitarli di persona. Oltre alle visite virtuali, i fornitori di servizi sanitari hanno implementato soluzioni di telemedicina e strumenti di collaborazione video in un'ampia varietà di casi d'uso, acquisendo esperienza con tali strumenti e incorporandoli nella routine quotidiana. In questo documento puoi trovare spunti di riflessione sui vari casi d'uso che i fornitori dovrebbero prendere in considerazione e sull'opportunità di promuovere ulteriormente l'adozione della telemedicina e delle tecnologie di collaborazione.

L'aggiornamento delle previsioni di Frost & Sullivan in relazione al mercato statunitense della telemedicina mostra un picco importante di tale tecnologia nel 2020. Si prevede, infatti, che questo settore registri una crescita del 64,3% nel 2020 (considerando tutte le applicazioni). Prima della pandemia COVID-19, tale dato era del 32,3%. Questo valore mostra un aumento del 100% a causa di una crescita esponenziale della richiesta in seguito alla pandemia COVID-19. Durante il periodo in cui veniva chiesto di stare in casa il più possibile, la teleconsulenza era l'unico modo per garantire una continuità assistenziale ed entrate economiche per molte strutture sanitarie. Anche se la seconda metà del 2020 ha visto il ripristino di alcune visite ambulatoriali, Frost & Sullivan crede che il settore della telemedicina abbia comunque subito un'accelerazione di due anni nell'implementazione. Considerando tutto il 2020, si prevede che il monitoraggio da remoto dei pazienti registrerà un aumento del 150,3%, mentre le visite virtuali di un 124,2%, come mostrato in Figura 1.

Figura 1: Necessità di ricorrere alla telemedicina a causa della pandemia COVID-19

Segmento visite virtuali: Previsioni comparative pre e post COVID-19, U.S.A., 2019-2025



Fonte: Frost & Sullivan

La pandemia COVID-19 ha portato all'aumento anche di altre applicazioni di telemedicina. Molte organizzazioni sanitarie hanno iniziato a utilizzare strumenti virtuali per effettuare il giro visite dei pazienti per ridurre al minimo gli incontri con i ricoverati in ospedale, al fine di diminuire il rischio di esposizione per medici e pazienti e risparmiare l'uso di dispositivi di protezione personale, non così semplici da reperire. Le soluzioni di telemedicina sono attualmente impiegate anche durante lo screening e il triage, sia per i pazienti ricoverati, sia per quelli confinati nelle proprie abitazioni.

Gli strumenti di collaborazione sono il valore aggiunto delle comunicazioni interne durante la crisi COVID-19

Gli strumenti di collaborazione video sono stati utilizzati nei più svariati modi durante la pandemia per consentire alle organizzazioni sanitarie di garantire l'operatività. I fornitori sanitari hanno utilizzato tali soluzioni per le comunicazioni tra il personale e per diffondere i nuovi protocolli e programmi di sicurezza, sfruttando l'utilizzo di video per dimostrare in modo più chiaro i vari processi, cosa che la comunicazione scritta e orale non consente di fare. I team di assistenza hanno potuto interagire tra loro per discutere e scambiarsi opinioni sul follow-up necessario dei pazienti a rischio. I reparti oncologici hanno utilizzato questi strumenti per fare meeting online e condividere file.

Come in qualsiasi altra azienda, i fornitori di servizi sanitari hanno sfruttato le piattaforme di collaborazione video per consentire ai dipendenti di lavorare da casa, connettersi con gli altri membri del team, tenere riunioni e formare il personale a distanza. Consentire al personale finanziario e operativo di continuare a svolgere le attività lavorative anche da casa è stato fondamentale per garantire la continuità produttiva delle organizzazioni funzionali durante la crisi.



COME SUPERARE GLI OSTACOLI DELL'ADOZIONE DELLA TELEMEDICINA

Le ragioni per cui gli operatori sanitari hanno tardato ad adottare la telemedicina sono molteplici; alcune sono state affrontate durante la crisi COVID-19, altre invece erano già in evoluzione da qualche anno. Una combinazione di fattori direttamente collegati a tali sfide hanno portato a un aumento rapidissimo dell'implementazione della teleassistenza all'inizio del 2020. Di seguito puoi trovare una serie di fattori che costituiscono, insieme ad altri, un ostacolo all'adozione della telemedicina.

Rimborsi governativi e altri incentivi

Gli enti del settore pubblico nazionale hanno fatto fronte al principale ostacolo: la mancanza di rimborsi per i servizi di telemedicina, facendo così impennare la richiesta di utilizzo di tale servizio. Alcune gestioni regionali hanno chiesto ad assicurazioni sanitarie, piani di assistenza sanitaria e altri attori impegnati a fornire una copertura per i servizi sanitari che operano all'interno dei loro confini, di offrire un rimborso ai fornitori per le visite in telemedicina durante la pandemia di coronavirus. I paesi di tutto il mondo hanno incoraggiato l'uso della teleassistenza sanitaria, hanno consentito il rimborso di un'ampia gamma di visite e hanno abbassato i requisiti di sicurezza delle piattaforme per consentire un rapido incremento della teleassistenza.

“ Alcune gestioni regionali hanno chiesto ad assicurazioni sanitarie, piani di assistenza sanitaria e altri attori impegnati a fornire una copertura per i servizi sanitari che operano all'interno dei loro confini, di offrire un rimborso ai fornitori per le visite in telemedicina durante la pandemia di coronavirus.

Sia il Canada che l'India hanno attivamente incoraggiato le consulenze in teleassistenza durante la crisi COVID-19 e hanno permesso di ottenere rimborsi completi. In Germania, l'Associazione federale centrale dei fondi di assicurazione sanitaria e l'Associazione nazionale dei medici legali dell'assicurazione sanitaria hanno temporaneamente rimosso qualsiasi limitazione sul numero di visite in videoconferenza utilizzabili dai pazienti medici e psichiatrici, e hanno eliminato il requisito secondo il quale le visite in teleassistenza possono essere utilizzate solo dopo una prima visita di persona. La Francia ha eliminato un requisito analogo che prevede una visita ambulatoriale prima dell'uso della telemedicina. Il Fondo nazionale di assicurazione sanitaria in Francia, inizialmente titubante sulla questione telemedicina, ha annunciato durante la crisi COVID-19 che le teleconsulenze sarebbero state completamente rimborsabili dai medici. Anche l'autorità sanitaria danese ha allentato le restrizioni sulle teleconsulenze per le visite iniziali e ha ampliato le tipologie di interazione tra medico e paziente che avrebbero previsto un rimborso.

Il governo statunitense ha aperto Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) per rimborsare le visite in teleassistenza, ha ampliato la copertura di telemedicina Medicare e reso i rimborsi disponibili ai fornitori qualificati. L'abbattimento di tali barriere è stato deciso per garantire una pronta risposta alla pandemia COVID-19, al fine di contenere la diffusione ma anche per offrire una continuità assistenziale ai pazienti a rischio coperti da programmi di assicurazione sanitaria governativi. CMS ha temporaneamente eliminato le limitazioni geografiche per consentire a tutti gli utenti Medicare di beneficiare dei servizi di telemedicina, offrendo la possibilità di organizzare visite da casa, indipendentemente dal luogo di residenza. In seguito alla dichiarazione dello stato di emergenza da parte del governo statunitense il 17 marzo in risposta alla pandemia COVID-19, CMS ha iniziato ad approvare i Medicaid Section 1135 Waiver al fine di semplificare alcune limitazioni e consentire agli stati di rispondere in modo più efficiente. In poco più di una settimana, le richieste di 34 stati sono state approvate, mutando completamente il settore del rimborso della telemedicina.

Anche se queste misure sono state annunciate come temporanee durante la pandemia, Frost & Sullivan si aspetta che almeno alcune delle strutture di rimborso rimangano in vigore, soprattutto quelle di Medicare negli Stati Uniti, in quanto la popolazione anziana rimane ad alto rischio e trae enormi vantaggi da questi servizi di telemedicina.

Revoca di norme e sanzioni in materia di privacy e sicurezza

Il dipartimento della salute e dei servizi umani del governo degli Stati Uniti ha allentato i requisiti dell'Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA) all'inizio della pandemia, in modo da consentire ai fornitori di servizi sanitari di implementare rapidamente nuove soluzioni video e di telemedicina. Durante l'emergenza nazionale, i fornitori non hanno dovuto pagare sanzioni per l'utilizzo di soluzioni tecnologiche e piattaforme non conformi agli standard HIPAA. Alcuni stati hanno anche allentato i requisiti relativi a privacy e sicurezza. La Francia ha eliminato requisiti simili che limitano i tipi di piattaforme utilizzabili per richiedere un consulto in teleassistenza.

Anche se queste misure hanno consentito a molti fornitori sanitari di implementare rapidamente l'utilizzo di visite virtuali, Frost & Sullivan prevede che le revoche relative alle norme e sanzioni su privacy e sicurezza verranno eliminate al termine della crisi. Già in alcuni casi, le violazioni di dati e la conseguente reazione pubblica negativa hanno un impatto a lungo termine, anche in assenza di penali. Alcuni articoli recenti sulla divulgazione di visite in telemedicina rese accessibili ad altri utenti della piattaforma hanno minato la reputazione del fornitore in questione. I fornitori che non garantiscono gli standard previsti in materia di privacy e sicurezza non avranno vita lunga sul mercato.

Figura 2: I fattori che limitano l'adozione della telemedicina



Fonte: Frost & Sullivan

Problemi relativi a costi, qualità e scalabilità

Un altro aspetto che ha ostacolato l'implementazione della telemedicina è una combinazione di fattori relativi a costi hardware e software, fruibilità e scalabilità. I costi legati all'hardware erano troppo elevati per poter consentire alle varie organizzazioni di implementare le soluzioni in tutta la struttura. Alcune soluzioni, invece, erano troppo complesse da utilizzare, rendendo così troppo difficile per medico e paziente avviare il processo e gestire la visita. Altre soluzioni non sono integrate ai flussi di lavoro clinici standard, come ad esempio quando la soluzione e la visita organizzata tramite essa non sono connesse alla cartella clinica elettronica del fornitore di servizi sanitari. Infine, una qualità video scarsa potrebbe inficiare completamente la visita.

Negli ultimi anni, i fornitori di telemedicina hanno collaborato con i propri partner di soluzioni hardware riuscendo a risolvere la maggior parte di queste problematiche. Telecamere con un ottimo rapporto qualità-prezzo consentono di realizzare video nitidi e chiari e rispettano gli standard relativi a prezzo/prestazioni, offrendo alle organizzazioni sanitarie la possibilità di usufruire di soluzioni scalabili. Le soluzioni hardware e software sono diventate plug-and-play, consentendo ai medici di iniziare a utilizzare rapidamente e in tutta comodità i vari sistemi. L'allineamento tra costi, qualità e semplicità soddisfa le aspettative degli utenti e risolve i problemi organizzativi relativi alla scalabilità.

NON SOLO COVID-19: COME RAGGIUNGERE IL QUADRUPLE AIM

Mentre i fornitori di servizi sanitari hanno acquisito esperienza e conoscenze grazie a un impiego più diffuso della telemedicina all'inizio del 2020, gli strumenti utilizzati non dovrebbero limitarsi a soddisfare le esigenze durante la pandemia COVID-19. Secondo Frost & Sullivan, i fornitori di servizi sanitari dovrebbero rivedere le applicazioni strategiche degli strumenti video e di telemedicina per capire come aumentare le proprie prestazioni e l'efficienza operativa.

Le applicazioni di telemedicina hanno mostrato di essere valide alleate delle organizzazioni nel raggiungimento del Quadruple Aim, come illustrato in Figura 3. Il Quadruple Aim deriva dal Triple Aim, un concetto sviluppato dall'Institute for Healthcare Improvement (IHI) per fornire una guida per l'ottimizzazione delle prestazioni del sistema sanitario. Questo concetto è stato alla base di gran parte della riforma sanitaria attuata da CMS e attraverso iniziative di assistenza basate sui valori da parte di contribuenti e fornitori. L'obiettivo del Triple Aim era di ottimizzare l'esperienza di assistenza al paziente, migliorare la salute della popolazione e ridurre il costo pro capite relativo alle cure mediche. Molte organizzazioni sanitarie hanno avvertito la necessità di includere un miglioramento dell'esperienza clinica per garantire un funzionamento ottimale e sostenibile delle loro organizzazioni e hanno incorporato il Quadruple Aim nel loro quadro di riferimento per il miglioramento organizzativo e le metriche.

Figura 3: Il Quadruple Aim



Fonte: ahrq.gov

Le ricerche condotte dai fornitori di servizi sanitari dimostrano che le soluzioni di telemedicina contribuiscono a raggiungere il Quadruple Aim, in particolare per quanto riguarda il miglioramento dell'esperienza di medici e pazienti grazie all'applicazione di questi strumenti nelle interazioni tra paziente e struttura. Le ricerche condotte dai fornitori di servizi sanitari prima della crisi COVID-19 hanno dimostrato il valore delle visite virtuali e dell'utilizzo di soluzioni virtuali durante il giro visite, con un livello di soddisfazione davvero alto tra pazienti e medici, e una percezione reale dell'efficacia da parte degli utenti. Alla luce di questi risultati e dell'implementazione ampliata di queste soluzioni durante la crisi COVID-19, Frost & Sullivan ritiene che i fornitori di servizi sanitari dovrebbero adottare un approccio più strategico per integrare la telemedicina nella loro offerta standard.

Un sondaggio di Sentara Healthcare svolto tra gli infermieri dopo aver implementato il giro visite virtuale in reparto ha mostrato quanto segue:

- Gli infermieri hanno ritenuto di essere il 56% più efficaci nel risolvere i problemi e il 55% più soddisfatti del giro visite
- Il team amministrativo dell'ospedale ha riferito che i punteggi HCAHPS sono aumentati in questi reparti

Un sondaggio del Massachusetts General Hospital su 254 pazienti e 61 medici ha dimostrato che:

- “Il 62% dei pazienti ha asserito che la qualità delle visite virtuali tramite video non differiva dalle visite normali e il 21% ha ritenuto che la qualità complessiva delle visite virtuali fosse addirittura migliore.”
- “Il 59% dei professionisti sanitari che hanno svolto visite virtuali ha confermato che, per i pazienti selezionati per tali visite, la qualità è stata molto simile a quella di una visita ambulatoriale; un terzo ha dichiarato che le visite ambulatoriali sono di qualità superiore.”
- “Il 68% dei pazienti ha valutato le visite virtuali 9 o 10 in una scala da 1 a 10, e i pazienti che hanno valutato le visite con un voto inferiore è stato, il linea di massima, a causa di problemi tecnici verificatisi al primo utilizzo del sistema.”



COME UTILIZZARE IN MODO STRATEGICO GLI STRUMENTI DI COLLABORAZIONE DOPO LA PANDEMIA COVID-19

Quali applicazioni degli strumenti di telemedicina e collaborazione video dovrebbero essere prese in considerazione dalle organizzazioni sanitarie? Durante la pandemia COVID-19 l'attenzione si è concentrata sul garantire una continuità delle attività, mentre ora le organizzazioni dovrebbero considerare anche le opportunità di crescita nella pianificazione degli investimenti post-COVID. I casi d'uso che si sono dimostrati efficaci sono davvero tanti. Una volta implementata l'infrastruttura, massimizzare il valore significa aumentare l'utilizzo per allinearsi ai vantaggi organizzativi che si possono ottenere. Le organizzazioni dovrebbero esaminare in che modo i seguenti casi d'uso si allineano alle loro esigenze o contribuirebbero agli obiettivi strategici aziendali. Molti di questi casi contribuiscono a rendere un'organizzazione più competitiva, sia per i dipendenti che per i pazienti (come clienti).

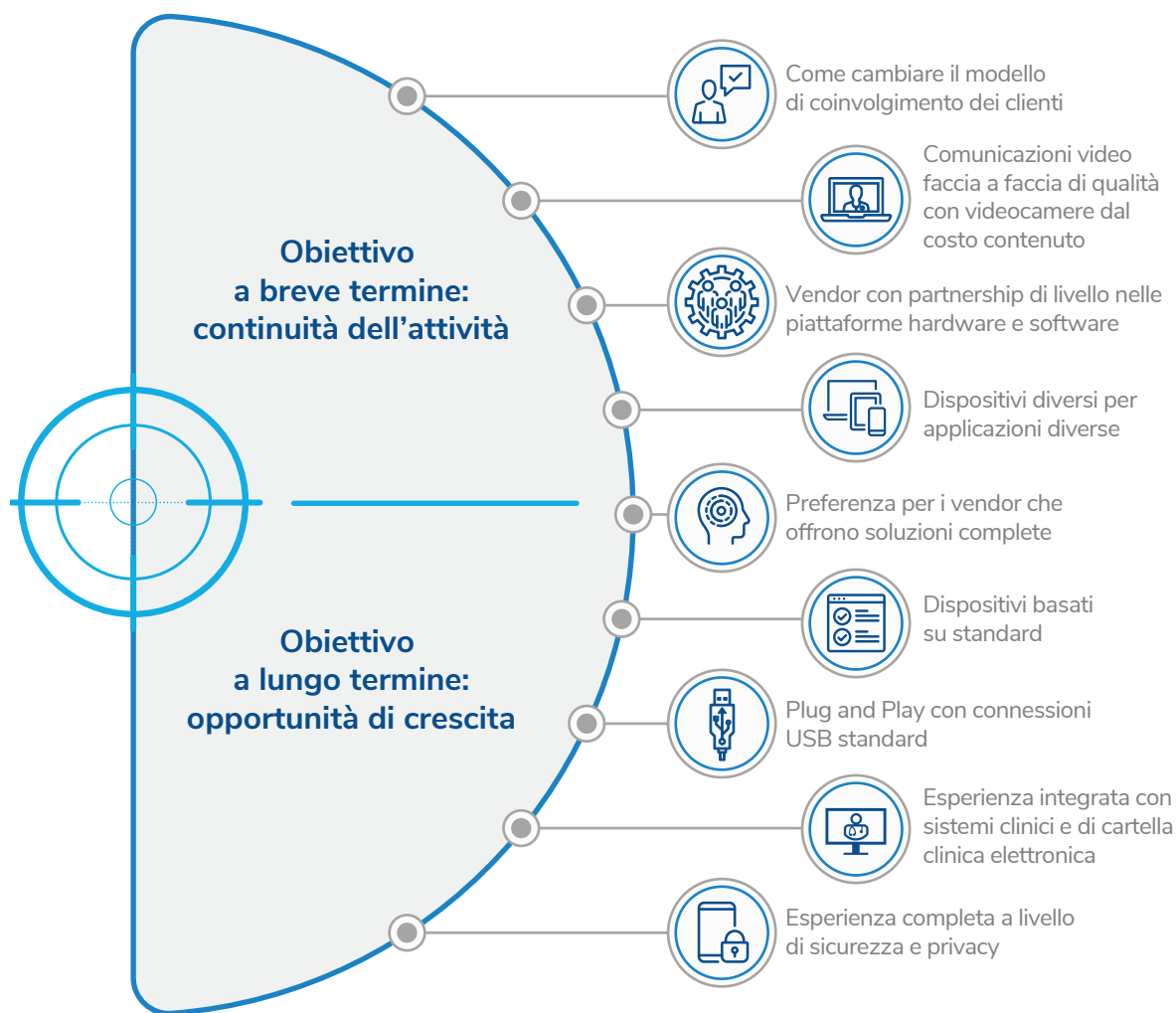
Secondo Frost & Sullivan, dovrebbero essere esaminate queste applicazioni delle tecnologie di telemedicina e collaborazione video:

- Connettersi con i pazienti per aumentare l'accesso alle cure, migliorare la gestione delle malattie croniche, promuovere un contatto regolare con gli individui che cercano interazioni comportamentali e migliorare la fidelizzazione dei soci attraverso livelli più elevati di soddisfazione dei clienti
- Offrire consulenze specialistiche a distanza, migliorando l'assistenza e riducendo i costi, ampliando la portata geografica dell'organizzazione senza doversi recare fisicamente in località remote
- Esaminare l'arretrato degli interventi chirurgici elettivi per dare priorità ai pazienti più bisognosi; fornire istruzioni e contenuti pre-operatori e confermare che i protocolli di preparazione siano stati seguiti; fornire istruzioni post-operatorie e consulenze di follow-up
- Promuovere l'interazione tra i team clinici (team di assistenza, consulenze da medico a medico, comitati per la cura dei tumori) per migliorare la coordinazione e i risultati dell'assistenza
- Attivare una risposta rapida e il lancio di nuovi programmi attraverso trasmissioni video, fornendo i dettagli a tutti i dipendenti
- Aumentare la portata delle opportunità di formazione medica continua per il personale e consentire una formazione clinica avanzata
- Aggiornare i computer su carrelli mobili con migliori strumenti di interazione video per migliorare il flusso di lavoro, consentendo al personale clinico di eseguire più visite e riunioni in tutta la struttura
- Ampliare il reclutamento e la fidelizzazione dei dipendenti tramite il lavoro a distanza, aumentando il raggio d'azione dell'organizzazione per assumere i membri del team necessari, indipendentemente da dove si trovano

INFRASTRUTTURE NECESSARIE PER SUPPORTARE L'EVOLUZIONE STRATEGICA

Per ottenere valore da queste applicazioni, le organizzazioni devono implementare la giusta infrastruttura. Non tutte le soluzioni e i dispositivi vengono creati allo stesso modo e, come già detto, la qualità influisce sulla soddisfazione dell'utente finale. Offrire qualità non richiede necessariamente un'ingente esborso di denaro; la telemedicina dovrebbe essere progettata in modo da essere scalabile e accessibile, il che significa ottenere il giusto hardware in grado di fornire un buon rapporto qualità-prezzo. Quando si considerano le varie soluzioni, è necessario concentrarsi su scalabilità, costi, qualità ed esperienza coerente. La figura 4 mostra le considerazioni delle aziende e dei fornitori.

Figura 4: Infrastrutture necessarie per supportare l'evoluzione strategica



Non tutte le soluzioni e i dispositivi nascono uguali; concentrarsi su scalabilità, costi, qualità, affidabilità dell'esperienza

Fonte: Frost & Sullivan

Nell'ambito della revisione strategica delle esigenze organizzative, è necessario considerare i mutevoli modelli di engagement per i clienti interni ed esterni e i crescenti casi d'uso per le soluzioni di telemedicina e collaborazione video. Ciò aiuterà a definire qualcosa di più di una strategia a breve termine e aiuterà l'organizzazione a investire nelle opportunità di crescita offerte da questi strumenti.

Per quanto riguarda l'hardware, scegli fornitori che producano telecamere a prezzi accessibili, con una qualità video quasi identica alle interazioni fisiche. I dispositivi dovrebbero essere plug-and-play, basati su standard che garantiscano la facilità d'uso per massimizzare l'utilità dell'applicazione. Ricorda che diverse applicazioni richiedono diversi tipi di dispositivi, quindi è necessario cercare fornitori in grado di soddisfare tutte le varie esigenze.

Per consentire la funzione plug-and-play, lavora con fornitori con una vasta scelta di partnership nei settori di componenti hardware e software. Questi fornitori devono anche avere esperienza nell'ambito sanitario e la capacità di integrare i componenti di telemedicina nella cartella clinica elettronica o altri sistemi clinici. L'integrazione nei flussi di lavoro dei medici è l'unico modo per garantire il massimo rendimento di questi investimenti. Infine, cerca fornitori che abbiano esperienza con i requisiti di privacy e sicurezza del settore sanitario.



CALL TO ACTION

Con la pandemia COVID-19, gli operatori sanitari e le loro organizzazioni si sono trovati ad affrontare una gamma più ampia di casi d'uso per soluzioni di telemedicina e collaborazione video, mettendo in contatto i medici con i pazienti e i medici (e altro personale sanitario) tra loro. Durante la pianificazione dello scenario post-pandemia, gli operatori sanitari dovrebbero imparare da queste esperienze e considerare come sfruttare al meglio tali strumenti per aumentare l'efficienza, ottimizzare i risultati e offrire migliori esperienze a medici e pazienti. Le applicazioni da considerare sono tante, e ogni organizzazione deve analizzare i casi d'uso e determinare l'allineamento con i propri obiettivi strategici, nonché stabilire dove può ottenere il meglio in termini di risultati e competitività.

Con questi piani in atto, valuta i partner di fornitura che offrono la gamma di soluzioni più adatta a queste esigenze, e implementa l'infrastruttura che soddisferà i requisiti a breve termine e le opportunità di crescita più a lungo termine. Con soluzioni economicamente convenienti alla portata di tutti e barriere interne ed esterne abbattute, è il momento giusto per affrontare il passo successivo e trarre beneficio dall'implementazione ampliata delle tecnologie di telemedicina e collaborazione video.

FASI SUCCESSIVE

- ① **Pianifica un meeting con il nostro team globale** per scoprire cosa fa di noi dei leader di pensiero e dare il tuo contributo con idee, opportunità e sfide.
- ② Per maggiori informazioni in merito agli argomenti trattati in questo white paper, chiama il numero 877.GoFrost e indica il documento di tuo interesse. Verrai contattato da un analista.
- ③ Visita la nostra pagina Web sulla **trasformazione digitale**.
- ④ Partecipa a uno dei nostri eventi **Growth Innovation & Leadership (GIL)** per scoprire le opportunità di crescita nascoste.

Silicon Valley

3211 Scott Blvd
Santa Clara, CA 95054
Tel 650.475.4500
Fax 650.475.1571

San Antonio

7550 West Interstate 10
Suite 400
San Antonio, TX 78229
Tel 210.348.1000
Fax 210.348.1003

Londra

Floor 3 - Building 5,
Chiswick Business Park
566 Chiswick High Road
London W4 5YF
Tel +44 (0)20 8996 8500
Fax +44 (0)20 8994 1389

✉ myfrost@frost.com

☎ 877.GoFrost

🌐 <http://www.frost.com>

FROST & SULLIVAN

La Growth Partnership Company Frost & Sullivan collabora con i clienti allo sviluppo di soluzioni innovative e visionarie in grado di aiutarli ad affrontare le sfide globali e cogliere le relative opportunità di crescita, da cui dipende il successo o il fallimento degli attuali attori del mercato. Da oltre 50 anni, la nostra azienda sviluppa strategie di crescita per le aziende della classifica Global 1000, le attività emergenti, il settore pubblico e la comunità degli investitori. La tua azienda è pronta a far fronte alla prossima ondata di cambiamenti, caratterizzata dalla convergenza tra settori, dall'avvento di tecnologie rivoluzionarie, da una maggiore competitività tra le aziende, dall'affermazione di macro tendenze e best practice per la crescita, dalla trasformazione delle dinamiche cliente-business e dall'espansione delle economie emergenti?

Per informazioni sulle autorizzazioni, scrivici al seguente indirizzo:

Frost & Sullivan

3211 Scott Blvd, Suite 203

Santa Clara, CA 95054