

CASE STUDY

**Finrent, Sync Security e ReeVo:
insieme per ottimizzare il noleggio a
lungo termine**

SUMMARY

● **Introduzione**

● **Una realtà in crescita, grazie al digitale**

● **L'innovazione tecnologica al servizio di Finrent**

● **Un nodo cruciale: la sicurezza**

● **Sync Security**

● **La soluzione proposta e le prospettive future**



CASE STUDY

Finrent, Sync Security e ReeVo: insieme per ottimizzare il noleggio a lungo termine

INTRODUZIONE

Con una crescita rapida e costante Finrent è diventata un punto di riferimento in Italia per il noleggio a lungo termine, offrendo oggi **soluzioni di mobilità su misura** per aziende, liberi professionisti e privati. La società si distingue per la sua **vasta gamma di veicoli disponibili**, adatti a una clientela molto diversificata, per una **strategia fortemente orientata al web** e per un **sito costantemente aggiornato**.

Un elemento fondamentale della strategia di Finrent è l'innovazione tecnologica, che permette all'azienda di migliorare l'**esperienza dei clienti** e l'**efficienza operativa**. L'azienda utilizza un **CRM avanzato**, con un **elevato livello di automazione**, e ha recentemente implementato tecnologie di **machine learning e intelligenza artificiale generativa** per offrire esperienze sempre più personalizzate.

In questo contesto di crescita dinamica, la sicurezza rischiava di diventare un elemento di criticità per la società, che ha così sentito la necessità di rendere più sicura e affidabile la propria infrastruttura IT.

Per farlo, si è affidata alla competenza di una realtà come **Sync Security, partner Gold di ReeVo**. Insieme, hanno portato a Finrent **soluzioni IaaS e Disaster Recovery** per la gestione delle proprie operation e della propria infrastruttura, rendendole compliant con le normative vigenti e robuste per sostenere il business di oggi e quello del prossimo futuro.



CASE STUDY

Una realtà in crescita, grazie al digitale

Finrent è una società italiana specializzata nel noleggio a lungo termine di veicoli, **fondata da Giovanni Spera**, imprenditore con una profonda conoscenza del settore e forte dell'esperienza pregressa nella vendita e assistenza auto presso la concessionaria Fiat di famiglia.

Sin dal **1998**, la società ha visto una crescita rapida e costante nel numero di contratti stipulati anno dopo anno, anche grazie a una attenta strategia di sviluppo della propria presenza online con il dominio Finrent.eu poi divenuto Finrent.it.

Nelle tappe della sua crescita, il 2005 rappresenta un punto di svolta: è in quest'anno che la società acquisisce il primo mandato di una multinazionale leader del settore, consolidando ulteriormente la propria posizione nel mercato.

Con il passare degli anni, Finrent ha ampliato il proprio organico, assumendo nuovi collaboratori e acquisendo **mandati dalle principali multinazionali** del noleggio a lungo termine.

Questo ha permesso all'azienda di aumentare il proprio volume d'affari, raggiungendo e superando i **1000 ordini in un solo anno**. Oggi, Finrent conta su uno staff di 20 dipendenti e 15 collaboratori, e opera su tutto il territorio nazionale con il supporto di partner qualificati.

"La nostra filosofia aziendale - spiega lo stesso Giovanni Spera - è fortemente incentrata sull'innovazione e sulla formazione continua, con investimenti significativi in tecnologia per migliorare sia l'esperienza del cliente sia le operation interne".

E, in effetti, proprio la tecnologia rappresenta uno dei punti cardine della strategia della società: il modello di business adottato e perseguito dall'azienda si basa su un **approccio fortemente web-oriented**. Il sito web, costantemente aggiornato, è un vero e proprio strumento di **relazione** e di **business** per i clienti, guidati, anche attraverso i contenuti del sito, a una piena e consapevole **comprensione dei processi** che sottendono il noleggio a lungo termine.

E proprio in un'ottica di costante miglioramento della relazione con i propri clienti, Finrent utilizza strumenti avanzati per l'analisi dei dati, anticipando le tendenze di mercato e adattando proattivamente le proprie offerte.

Non solo.

Proprio la solidità della propria presenza online ha consentito in questi anni a Finrent di raggiungere capillarmente anche i comuni più piccoli d'Italia, grazie alla forza del noleggio online. Questo ha permesso all'azienda di espandere la propria clientela e di offrire soluzioni di mobilità anche in aree dove non è fisicamente presente.

Finrent crede fermamente che il segreto del successo risieda nelle persone che la compongono e investe continuamente nella formazione e nell'aggiornamento dei propri collaboratori, creando un ambiente di lavoro orientato alla condivisione e alla crescita sia individuale che collettiva.

L'azienda è sempre pronta ad attivare partnership con chi intende dedicarsi al noleggio a lungo termine, garantendo supporto, strumenti e formazione.



CASE STUDY

L'innovazione tecnologica al servizio di Finrent

Nelle relazioni con i propri clienti e prospect, nonché nella gestione operativa dell'intera organizzazione, in Finrent **web e strumenti digitali** giocano un ruolo chiave.

In particolare, l'azienda utilizza un CRM avanzato con **oltre 200 processi automatizzati** per supportare i clienti nei loro processi decisionali e di acquisto.

Lo stesso CRM è strumento fondamentale anche per i team di vendita e anche in questo caso Finrent ha deciso di fare ampio ricorso all'automazione, che nello specifico interessa più di 150 processi.

“Proprio grazie a questo importante ricorso all'automazione – **spiega Marco Picariello**, Senior Software Engineer della società – Finrent è in grado di gestire efficacemente le richieste dei clienti, migliorando l'efficienza operativa e la qualità del servizio offerto”.

L'innovazione è un percorso senza soluzione di continuità in Finrent, che negli ultimi mesi ha cominciato a guardare con interesse a nuove proposizioni tecnologiche, a partire dall'implementazione di machine learning e intelligenza artificiale generativa.

Non una moda, ma una **opportunità**, per una azienda che ha tra i propri obiettivi la volontà di offrire **esperienze sempre più personalizzate** e “individuali” ai propri clienti.

“Automazione, machine learning e AI generativa ci hanno dato un vero e proprio boost, sia in termini di **efficienza**, sia in termini di **efficacia**. I dati che raccogliamo dalle interazioni con i nostri clienti vengono analizzati per prevedere le loro preferenze, permettendo così al nostro team commerciale di **adattare le offerte in tempo reale**. È un approccio innovativo che consente a Finrent di restare competitiva in un mercato in continua evoluzione”.

Machine learning e intelligenza artificiale generativa supportano anche le attività di marketing verso clienti acquisiti e prospect, con l'obiettivo di migliorare durante tutto il customer journey e in particolare sul sito.

Come spiega **Silvia Ferrara**, Strategist Marketing Specialist, Finrent ha deciso di implementare sul proprio sito web strumenti come i **chatbot**, che forniscono assistenza guidata e risposte immediate permettendo ai funzionari commerciali di interfacciarsi con clienti più informati e decisi.

“Tutto questo si traduce in un livello più alto di soddisfazione dei clienti e consente anche all'azienda di allocare le risorse umane verso compiti a maggior valore aggiunto”.



CASE STUDY

Un nodo cruciale: la sicurezza

La crescita e lo sviluppo del business di Finrent hanno portato anche nuove esigenze, soprattutto in termini di sicurezza.

Da un lato le **nuove normative**, dall'altro una serie di attacchi cyber che avevano come target proprio la sua infrastruttura IT, hanno spinto Finrent a affrontare in modo più strutturato il tema della sicurezza dei propri asset.

Come spiega Alberto Froncillo, Responsabile IT della società: "Nel 2020, ci siamo resi conto di aver bisogno di soluzioni più avanzate per garantire la sicurezza della nostra piattaforma".

Ed è stato così che Finrent ha deciso di affidarsi a Sync Security, società specializzata in sicurezza informatica, identificato come il partner ideale per affrontare queste sfide.

Sync Security

Sync Security viene ingaggiata da Finrent in seguito ad alcuni eventi che **nel 2020** hanno evidenziato criticità sugli applicativi e sui server dove era ospitata la piattaforma proprietaria del Cliente. In un primo momento ha supportato il cliente nelle fasi di tamponamento delle criticità per poi passare alle fasi di assessment tecnologico per **identificare le soluzioni migliori a livello applicativo e infrastrutturale**.

Per la componente infrastrutturale la scelta è ricaduta su ReeVo, partner dall'alto profilo tecnologico. Sync Security ha quindi supportato il cliente nelle **fasi di migrazione riprogettazione dell'architettura** secondo i concetti di **Security By Design** e successivamente ha implementato ulteriori soluzioni per innalzare la sicurezza aziendale, lavorando anche sulle fasi di **verifiche delle vulnerabilità, patching e monitoraggio**.

Oggi Sync Security continua ad essere partner di riferimento Finrent per l'erogazione dei servizi in ambito security e per il supporto tecnologico costante.



CASE STUDY

La soluzione proposta e le prospettive future

Sync Security ha quindi portato Finrent verso ReeVo per l'implementazione di una **soluzione stabile, sicura e affidabile**, pienamente rispondente alle sue esigenze.

Appoggiandosi a un **data center TIER IV** è stata dunque implementata una **soluzione IaaS (Infrastructure as a Service) di ReeVo** che include **virtual machine per il front-end del sito, il CMS del back-end** e altre funzioni cruciali, garantendo prestazioni elevate e continuità operativa.

Il tutto su **banda dedicata**, necessaria per garantire velocità e stabilità.

Non manca una soluzione di **disaster recovery**, che rappresenta un tassello indispensabile per la sicurezza e l'affidabilità dell'intera infrastruttura.

Del resto, le necessità di Finrent erano chiare.

Oltre a essere sicura, l'infrastruttura sottostante deve essere in grado di gestire un **traffico medio di 3000-3500 accessi giornalieri al sito**, mantenendo un posizionamento ottimale sui motori di ricerca.

“La collaborazione con ReeVo – conclude Froncillo – ci ha permesso di migliorare significativamente la sicurezza della nostra infrastruttura IT. Grazie a queste soluzioni non solo siamo in grado di sostenere in modo ottimale tutte le nostre attività, ma ci ha dato un nuovo livello di competitività, indispensabile per perseguire i nostri obiettivi futuri: aumentare ulteriormente gli accessi giornalieri e le richieste di noleggio”.





REEVO

Cloud & Cyber Security