



DIGITRONICA

RESELLER SERVICE WORLD

Solution

Digitronica Solution S.p.A. nasce dalla trentennale esperienza nel settore informatico italiano dei soci fondatori. Dalla distribuzione di prodotti (**Digitronica**), alle competenze tecniche di assistenza, a quelle sistemiche e applicative acquisite da specialisti software in ambito gestionale (**Digisoft**).

Il ritorno di un marchio del passato per creare un nuovo modello di business fortemente innovativo ed attuale per il mercato **ICT** in Italia.

Le idee nuove producono mercati nuovi nei quali non c'è competizione. L'azienda che riesce a sviluppare un'idea nuova naviga solitaria in uno splendido Oceano Blu. Questo significa scardinare il modo solito di pensare e di agire; significa uscire dagli schemi del "già noto" per avventurarsi alla scoperta di nuovi orizzonti, di nuovi modi di fare e di operare; significa quindi mettere in discussione tutto ciò che si pensa di sapere in materia di strategia.

Digitronica Solution, attraverso questo portale, offre alcuni strumenti per aiutare clienti e fornitori a combattere la quotidiana competizione **differenziandosi dalla concorrenza, allargando il proprio raggio d'azione e diventando il punto di riferimento per la propria clientela.**

Il concetto di distribuzione è tipicamente legato a prodotti, che vengono resi disponibili per la rivendita.

La funzione dei distributori di prodotto è prevalentemente legata agli aspetti logistici e del credito.

Digitronica Solution estende la Distribuzione all'area dei Servizi occupandosi della selezione, garanzia e immediatezza nella fornitura dei servizi necessari ai Rivenditori.

NAVIGARE
NELL'OCEANO
BLU

SCOPRIRE
NUOVI
ORIZZONTI

L'Oceano Blu

è un mercato dove le regole sono ancora da scrivere e dove non esiste, almeno all'inizio, competizione.

L'Oceano Rosso

è un mercato nel quale ogni giorno le aziende si trovano a competere ferocemente.

Meglio navigare in un Oceano Blu che combattere ogni giorno in un terribile Oceano Rosso.

Le idee nuove producono mercati nuovi nei quali non c'è competizione.

Questa è la mission di Digitronica Solution.



VALORI PRINCIPALI

NON COMPETITIVITÀ CON IL RIVENDITORE. Stiamo sempre dalla parte del Rivenditore che è il nostro Cliente e dunque la nostra fonte unica di business. **Digitronica Solution** pone la massima attenzione al fatto che il Fornitore si muova “per nome e per conto” del Rivenditore e che non entri in competizione con lui sul Cliente finale. Questo non è solo assicurato da clausole contrattuali ma anche dalla logica di business secondo la quale se mai dovesse accadere una situazione di questo tipo il Fornitore sarebbe immediatamente allontanato dal Network. Pur essendo una delle più ricorrenti preoccupazione del Rivenditore, questa evenienza non è mai accaduta anche perché i Fornitori **Digitronica Solution** ricavano molte opportunità dalla nostra rete di Rivenditori.

FACILITÀ DI ACCESSO. Non esiste oggi un posto sicuro dove il Rivenditore può cercare quello che gli manca sui Servizi. Ogni volta gli Operatori si devono avventurare in singole ricerche di possibili partner, senza la certezza di qualità e soprattutto di perfetto allineamento sul Cliente. Con il suo modello e tramite il sito **ServiceGlobe™** **Digitronica Solution** mette invece a disposizione degli Operatori un posto sicuro per ricercare i Servizi necessari.

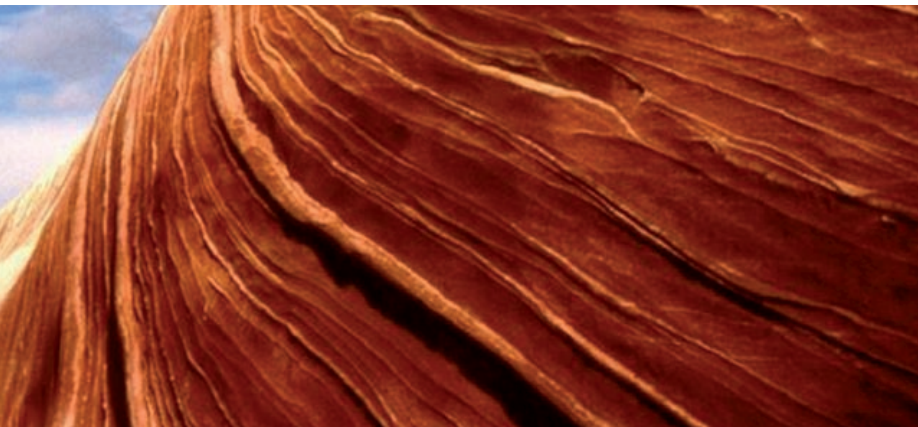
SERVIZI PERSONALIZZATI. Non esiste nessun servizio a pacchetto o preconfezionato. Ogni esigenza di ogni Rivenditore per noi merita di essere indirizzata in modo personalizzato.

TRASPARENZA. Una volta ingaggiato il miglior Fornitore per ogni specifica esigenza, Rivenditore e Fornitore sono messi in contatto diretto e “si parlano” affinché la specifica esigenza del Rivenditore sia perfettamente compresa ed indirizzata.

QUALITÀ DEI SERVIZI. La selezione dei Fornitori è molto severa e non si conclude con la certificazione iniziale. Sono effettuate revisioni periodiche ma soprattutto una classifica giornaliera che lo stesso Rivenditore contribuisce a stilare, dando feedback in merito alla sua soddisfazione sul servizio reso tramite **ServiceGlobe™**. Questi feedback influiscono sul KPI giornaliero (*Key Performance Indicator*) di ogni Fornitore.

VELOCITÀ. Ogni Fornitore di Servizi di **Digitronica Solution** può di volta in volta prendersi carico delle singole richieste dei Rivenditori oppure rifiutarle (*in caso ad esempio le sue risorse specializzate non siano al momento disponibili*). L'importante è che lo faccia velocemente per garantire al Rivenditore tempi di risposta certi. Ogni ritardo introduce diminuzioni del KPI giornaliero dello specifico Fornitore.

GARANZIA DEL SERVIZIO RESO. Non erogando direttamente i servizi ma fungendo da intermediario attraverso una vasta rete di Fornitori, **Digitronica Solution** garantisce che il servizio sia reso secondo le aspettative dichiarate dal Rivenditore. In caso questo non avvenga **Digitronica Solution** garantisce l'impegno a trovare un Fornitore alternativo.



UTILIZZO A RICHIESTA: L'EFFETTO PROLUNGA. Non siamo invasivi e vogliamo essere considerati esattamente come "una prolunga" del Rivenditore ICT. Una prolunga la si usa "quando serve" ossia quando il Rivenditore ha esigenza di colmare le sue esigenze di Servizi in termini di competenze specifiche o di copertura territoriale. Terminato ogni singolo utilizzo, la prolunga viene riposta fino alla successiva occasione, mostrando l'economicità tipica dell'effetto leva.

BUSINESS INCREMENTALE E FIDELIZZAZIONE.

Poter erogare Servizi aggiuntivi è fonte di business incrementale ma soprattutto di fidelizzazione del Cliente finale, altrimenti esposto all'azione di potenziali concorrenti.

SERVIZI

Il Modello Digitronica Solution

Digitronica Solution attraverso il proprio sito **B2B ServiceGlobe™** ed il proprio innovativo modello di business, si propone come l'intermediario fra il Rivenditore di prodotti informatici ed i Fornitori di servizi assumendo il ruolo di Distributore indipendente di Servizi. L'attività di distribuzione di servizi va ad integrazione delle attività che il Rivenditore già propone in proprio, permettendo di trovare la parte di Servizi che ogni struttura di rivendita incontra come limite fisico al proprio raggio d'azione: dall'installazione disagiata o su tecnologie particolari alle tante situazioni che creano perdita di tempo e aumento di costi nella gestione organizzativa dell'intervento.

La vera funzione di **Digitronica Solution** è fornire la possibilità ai Rivenditori di ampliare il raggio d'azione allargando la gamma dei servizi offerti.

I Fornitori vengono selezionati con la massima cura, inseriti sul sito **ServiceGlobe™** e proposti ai Clienti registrati in base alla classifica redatta in base alle prestazioni erogate e alla soddisfazione dei Clienti. Con questo modello il Rivenditore ha quindi la possibilità di incontrare il giusto fornitore, di richiedere in modo diretto e senza intermediari preventivi ritagliati su misura secondo le specifiche esigenze, di ordinare servizi in totale tranquillità e trasparenza.

COLMARE
OGNI TIPO
DI ESIGENZA
GARANTIRE
TEMPI
DI RISPOSTA

AVERE
UN POSTO
SICURO
DOVE
RICERCARE
I SERVIZI
NECESSARI



MODELLO INNOVATIVO

Nel mercato dell'**Information Technology** i **Servizi** sono sempre più importanti per aumentare i margini delle trattative, per consentire la fidelizzazione dei clienti, per affrontare nuovi mercati ed opportunità.

Digitronica Solution rivolge la propria offerta alle aziende che hanno l'autorizzazione alla rivendita di **materiale informatico, elettronico, di consumo, audiovisivo o fotografico**. L'offerta copre un'ampia gamma di Servizi, anche non strettamente legati al mondo informatico, che il Rivenditore può utilizzare per se stesso e per i propri clienti.

Tutti i Fornitori vengono selezionati, certificati, qualificati e garantiti da **Digitronica Solution** e sono esclusivamente aziende che hanno come "core-business" la pura erogazione di servizi.

AFFRONTARE
NUOVI MERCATI
CREARE NUOVE
OPPORTUNITÀ

RIPARTIRE CON
NUOVE ENERGIE

DALLA PARTE DEL RIVENDITORE

Nell'attuale scenario di mercato il Rivenditore di informatica basa il proprio fatturato prevalentemente sulla vendita di prodotti. Ma i servizi oggi rappresentano oggi un elemento importantissimo per il successo della trattativa, e molto spesso, ne determinano la marginalità.

Il Rivenditore incontra spesso due limiti nell'erogazione del servizio: la competenza e la territorialità.

Digitronica Solution si propone quindi come il "Distributore di Servizi", intermediario professionale e qualificato per la selezione, il controllo e la gestione di fornitori di Servizi che possano rispondere con la giusta soluzione alla specifica esigenza.

DALLA PARTE DEL FORNITORE

I Fornitori di Servizi operano prevalentemente su gare pubbliche e grandi commesse con alto fatturato e basso margine, oppure con produttori per l'erogazione della garanzia. Non hanno una struttura commerciale in grado di competere con il Rivenditore e non sono strutturati per poter soddisfare le richieste del grande mercato dei Rivenditori. Domanda e offerta faticano ad incontrarsi e non esistono listini di riferimento.

Digitronica Solution, in qualità di "Distributore di Servizi", è l'intermediario in grado di far incontrare in modo efficace ed efficiente la domanda con l'offerta di servizi.



Digitronica Solution mette così a disposizione di tutti gli operatori un formidabile team di persone, unico nel suo genere, dalle elevate competenze tecniche e qualitative.

Server, cluster, AS400, storage, backup, gruppi di continuità, reti geografiche, Vmware, Apple, Microsoft, Linux, Unix, tutto "pane quotidiano" per gli specialisti a disposizione su tutto il territorio nazionale, personale altamente qualificato e, dotato di certificazione dei produttori.

Sia per soluzioni complesse che per problemi sporadici, i Fornitori possono presentarsi col "cappello" del Rivenditore. Ecco quindi come le competenze specialistiche, in abbinamento alla completa personalizzazione del Servizio richiesto, offrono realmente il "Valore Aggiunto", senza sprechi o inutili costi aggiuntivi per il Rivenditore.

Rivenditore e Fornitore di Servizi si incontrano per allargare il reciproco business. Un modello di business innovativo, concreto e trasparente:

- fornitori affidabili e certificati
- ampia gamma di servizi (e non solo nell'ambito informatico)
- oltre 2000 specialisti ad alto profilo professionale
- ottima copertura del territorio sui servizi proposti
- servizi "tagliati" su misura e non pacchetti standard
- tempi rapidi tra inserimento della richiesta e risposta del fornitore
- giusto rapporto costo/qualità e professionalità
- massima trasparenza su tutta la procedura Rivenditore/Fornitore

I Servizi ServiceGlobe™

Per accedere a tutti i Servizi **ServiceGlobe™** è necessario che il Rivenditore si registri sul sito serviceglobe.it

Ottenere Username e Password è semplicissimo.

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| - CONSULENZA | - PORTALE GARE |
| - CONSULENZA CONTINUATIVA | - RECUPERO DATI |
| - CONTRATTI DI MANUTENZIONE | - RIPARAZIONI IN LABORATORIO |
| - FINANZIAMENTO SELF-SERVICE | - SERVIZI AMBIENTALI |
| - INSTALLAZIONI ON-SITE | - SERVIZI FINANZIARI |
| - LOGISTICA SPECIALIZZATA | - ALTRO |

AMPLIARE
IL RAGGIO
D'AZIONE
ALLARGARE
LA GAMMA
DEI SERVIZI

AFFIDARSI
AD UN
PARTNER
IN TOTALE
TRANQUILLITÀ

DIGITRONICA SOLUTION SPA

Via Fiumicello, 72

37131 Verona - Italia

T +39 045 8415624

F +39 045 8488987

info@digitronicasolution.com

www.digitronicasolution.it