

TOSHIBA

NUMERO 8

TOSHIBA INSIGHT

LA NEWSLETTER DI TOSHIBA

IN QUESTO NUMERO

**IL VALORE DELLA
PARTNERSHIP**

RISULTATI DI VENDITA

**CORONAVIRUS, MARKETING
E VENDITE**

CHI HA PARLATO DI NOI

E-STUDIO330/400AC

SOTI CONNECT

ECONOMIA CIRCOLARE

APP

**INTERZEN CONSULTING, UN
NUOVO PARTNER
TECNOLOGICO**

TEAMVIEWER PILOT

I nostri approfondimenti

Una notizia per reparto

Nel numero autunnale della nostra Newsletter, realizzato da tutti noi di Toshiba, condividiamo con voi informazioni su: il valore della Partnership, i risultati vendita di Aplex4, il marketing e le vendite al tempo del Coronavirus, le riviste che hanno parlato di noi, le promozioni sui nuovi prodotti A4 a colori, SOTI Connect, le campagne sull'economia circolare e le APP, un nuovo Partner Tecnologico e Teamview Pilot a supporto dell'assistenza.

Buona lettura!

EDITORIALE

LA PARTNERSHIP SECONDO TOSHIBA

Il concetto di Partnership presuppone una condivisione di visione del mercato, di obiettivi e di mezzi per il raggiungimento degli stessi.

Un ecosistema virtuoso in cui la reciproca crescita è alla base del rapporto economico. Questo distingue la Partnership dalla logica di pura fornitura.

Purtroppo i mercati hanno spesso svilito questi valori, inflazionando il termine e svuotandolo da tutto ciò che è estraneo all'applicazione di una mera scontistica. Toshiba ha sempre creduto nella vera essenza della Partnership, anche e soprattutto nelle situazioni di mercato più delicate.

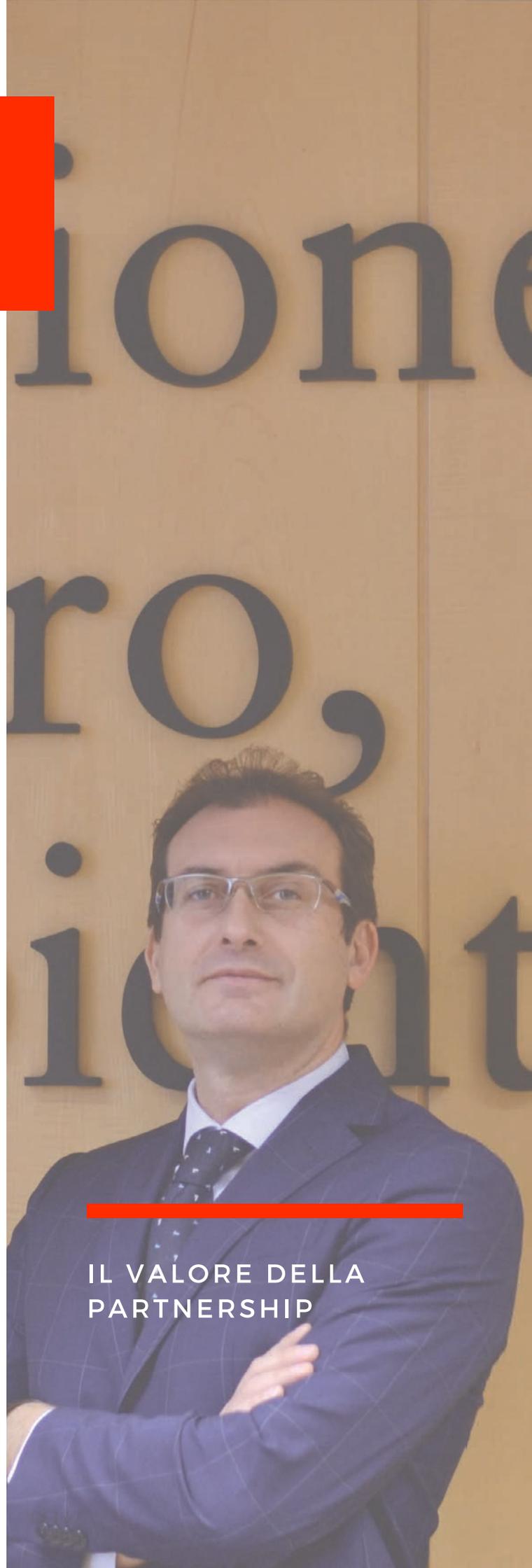
Il rapporto con i nostri Partner si è fondato e si fonda sempre di più su cinque fattori critici di successo:

L'innovazione dell'offerta, intensa non solo nell'ambito dei prodotti e servizi Toshiba, ma anche di tutte le possibili sinergie con realtà terze al fine di allargare l'offerta dei nostri Partner in termini di soluzioni software, servizi e prodotti complementari al Printing. Il programma "Partner Tecnologici" ne è un esempio.

Lo sviluppo delle competenze interne ed esterne, a favore dei nostri Partner. La creazione di percorsi di certificazione non limitati ai prodotti, ma estesi all'approccio commerciale, sia in ambito Office che Barcode.

Il supporto finanziario a favore del Canale, ulteriormente incrementato durante il 2020

Gli strumenti digitali di comunicazione con il mercato, che includono articoli sui principali periodici on line di settore, campagne sui social, database contenenti i contatti profilati di clienti potenziali, le fiere e i convegni



IL VALORE DELLA
PARTNERSHIP

La garanzia di continuità del servizio al Canale, indipendentemente dalle criticità del mercato.

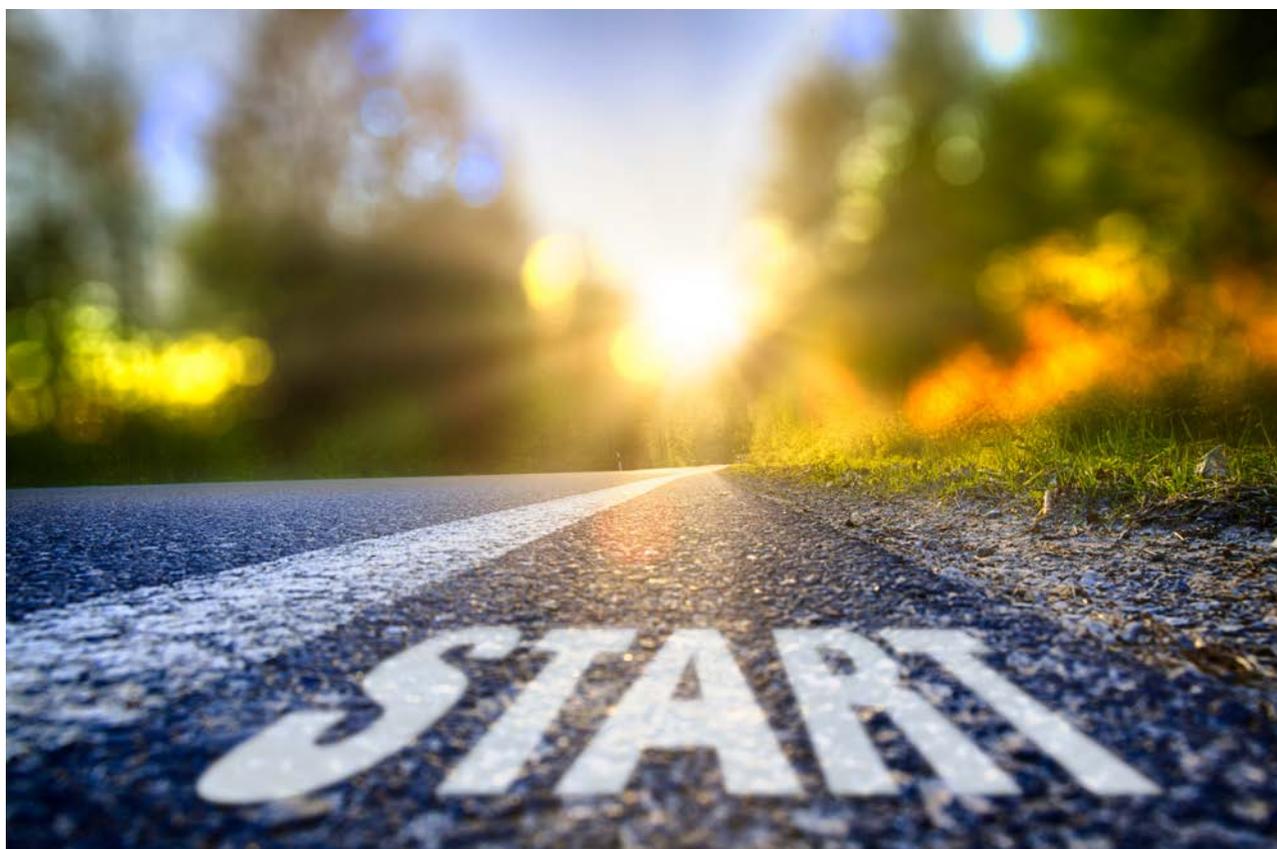
Toshiba ha potenziato l'infrastruttura tecnologica al fine di assicurare la regolarità del suo servizio, senza interruzioni.

Il successo di un'azienda non può essere misurato solo dal fatturato attuale, ma in base alla Vision di medio e lungo periodo.

Non possiamo e non vogliamo cedere alla tentazione di facili giustificazioni legate alla situazione di mercato contingente, anzi.

Noi crediamo che proprio nei momenti di difficoltà si creino delle opportunità di cambiamento che possano portare a futuri successi.

Proprio in questo momento occorre dare il massimo per emergere dalla quotidianità. Non perdiamo questa occasione!



VENDITE

TOSHIBA TEC ITALIA N. 1 IN EUROPA NELLA VENDITA DI APLEX4

Nel primo semestre del 2020, Toshiba Tec Italia ha realizzato la migliore performance in Europa in termini di numero di pezzi venduti dell'applicatore di etichette APLEX4.

APLEX4, prodotto di proprietà intellettuale di Toshiba, ha iniziato ad essere commercializzato in Italia a settembre 2019. In questo anno abbiamo lavorato molto con i nostri Partner per aumentare la conoscenza e la fiducia sul prodotto, arrivando ad avere una base di Partner certificati di circa 20 realtà.

In un periodo storico come quello attuale, questo prodotto ha supportato molte aziende nell'efficienzare i processi di etichettatura ed identificazione, minimizzando il contatto tra operatore e prodotti da etichettare.

Molti dei nostri Business Partner si sono affidati ad APLEX4 per proporre una soluzione di automatizzazione dei processi di etichettatura completa ma semplice da installare e gestire.

Da questo mese sono ripartiti i corsi di formazione dedicati, ai quali è possibile partecipare in presenza presso la nostra sede di Mezzago, rispettando tutte le indicazioni di sicurezza.

Per maggiori informazioni, contatti il suo funzionario di vendita di riferimento.



SALE

MARKETING

CORONAVIRUS, MARKETING E VENDITE: consigli su come adattare la tua strategia aziendale e guardare oltre

Il coronavirus ha estinto il marketing lineare. Benvenuti nel tempo del marketing non lineare. Opportunistico quando serve e strategico quando è necessario, né lento né veloce ma tempista.

La sfida, davanti a noi in questo periodo, è saper interpretare e tradurre gli scenari in opportunità di business.

La permanenza forzata tra le mura domestiche ha fatto aumentare il tempo speso davanti alla TV e al PC. In Italia il traffico Internet è cresciuto fino al 40% e si dirige soprattutto verso i siti di informazione, i social media (+30%), la messaggistica istantanea, i video e i giochi. Siamo entrati in una dimensione di iperconnessione, in cui la domanda e l'offerta raggiungono nuovi e differenti livelli d'intensità.

Cosa si può fare subito e concretamente per arginare i danni provocati dall'epidemia di Coronavirus in questo nuovo scenario?

- L'ascolto del pubblico in questo momento è fondamentale
- È fondamentale l'osservazione attenta delle evoluzioni e cambiamenti
- Sforziamoci di aumentare i budget pubblicitari per dimostrare la presenza sul territorio
- Sviluppiamo campagne di email marketing più coinvolgenti
- Incrementiamo la comunicazione online anche per prodotti più complessi, passata la pandemia sarà un importante acceleratore di vendite
- Comuniciamo che l'azienda continua a consegnare prodotti ed evadere servizi.
- Attiviamo una comunicazione segmentata per incrementare il livello di fidelizzazione dei clienti esistenti
- Stiamo il più vicino possibile ai nostri clienti.





- Aumentiamo il livello di comunicazione senza il timore di disturbare, anzi. In questo periodo le persone tendono a sentirsi più sole, in modo più o meno consapevole. Ascoltiamo i clienti, facciamo sondaggi o troviamo nuove modalità di interazione con loro.
- Cerchiamo di portare il maggior numero di attività ordinarie online. Non diamo nulla per scontato. L'importante ora è connettere e collegare persone.
- Concentriamoci sul perfezionamento dei testi e dei contenuti. Dal momento che molte più persone saranno online nelle prossime settimane, controllando costantemente gli aggiornamenti sul virus e sull'economia, dei buoni contenuti sui vostri siti web possono rappresentare un vantaggio competitivo per attirare il pubblico.
- Pianifichiamo e programmiamo un processo di digital transformation completo per le nostre organizzazioni
- Attiviamo piattaforme di social network aziendali e incrementiamo la visibilità dei siti attraverso azioni di SEO

Seminare in tempo di crisi per raccogliere in tempo di crescita!

Ci sono 5 principi che dovrebbero guidare ogni azienda in questo periodo:

- 1. Focus sull'obiettivo:** per l'anno in corso è necessario rimodulare gli obiettivi, attivando potenzialmente nuovi mercati e soprattutto consolidare con forza il proprio brand e la sua identità.
- 2. Le persone prima di tutto:** le proprie risorse umane vanno protette e valorizzate.
- 3. Monitorare il flusso di cassa**
- 4. Adattamento veloce al cambiamento:** rendiamoci flessibili al massimo: prodotto, prezzo, distribuzione, organizzazione e soprattutto la comunicazione.
- 5. Investire a lungo termine:** la crisi finirà ed è importante che le aziende siano già pronte a quel momento. Per questo, anche durante la crisi è necessario investire su progetti che guardino al futuro.

Le linee guida più diffuse riguardano:

- La diminuzione dell'advertising offline di grande impatto e dimensioni (cartellonistica, cinema advertising, aeroporti)
- Investire sulla comunicazione online
- Investire maggiormente nella comunicazione via social network
- Investire in brevi video informativi e notizie in tempo reale
- Investire in website di contenuto e informativi

Dover rallentare la propria attività promozionale non si traduce nella perdita della propria identità aziendale, ma, anzi, **concede il tempo di alimentare e coltivare un rapporto di fiducia e fedeltà con la clientela**, attraverso mezzi potenti come, ad esempio, i social media, l'email marketing e il sito web.

"Chi smette di fare pubblicità per risparmiare soldi è come se fermasse l'orologio per risparmiare il tempo."

Henry Ford

Una sola cosa è certa: dopo la crisi la ripartenza sarà a doppia velocità!





HANNO PARLATO DI NOI

Logistica Management, edita da Editrice Temi, ha pubblicato nel numero di settembre e di ottobre due nostre pagine pubblicitarie



Data Manager, edita da Pini Editori, ha pubblicato una nostra intervista realizzata a Massimiliano Barberis (edizione cartacea e online).

Nel numero successivo abbiamo pubblicato una pagina pubblicitaria sulle nostre nuove stampanti A4

Trademanager.it ha pubblicato un'intervista realizzata a Francesco Massaro e per tutto il mese di novembre sarà attivo un banner che rimanda al nostro sito, alla pagina creata per le stampanti A4



Sempre Trademanager.it ha pubblicato [un redazionale sui nuovi prodotti e-STUDIO330AC-400AC](#)

e-STUDIO330AC/400AC

Come preannunciatovi in fase di lancio del prodotto, abbiamo creato a supporto della nostra nuova serie di stampanti A4 del materiale di supporto e promozionale:

- Una LANDING PAGE dedicata accessibile dalla home page del nostro sito
- Una ricca sezione di INFOGRAPHICS
- Numerosi VIDEO che abbiamo postato sui nostri canali social, visibili inoltre alla nostra pagina YouTube
- Una CAMPAGNA SPONSORIZZATA su Facebook



- Un LEAFLET, scaricabile dal nostro sito, che illustra simpaticamente i superpoteri dei nostri nuovi prodotti



La nuova serie di prodotti A4 a colori si è aggiudicata il **premio Editor's Choice Award di Better Buy**. I nostri prodotti si sono distinti per la sicurezza nella gestione dati, il risparmio energetico, le funzionalità cloud e all-in-one ideali per gruppi di lavoro/aziende di piccole e medie dimensioni. Tra le caratteristiche innovative, il personale di Better Buy ha apprezzato l'interfaccia utente touch a colori da 10,1", il controller e-BRIDGE di Toshiba con il potente Processore Dual-Core, l'ampia memoria da 4 e il disco fisso con crittografia automatica da 320 GB.



CHIP TONER

Da ultimo, non per importanza, vi ricordiamo che la nuova serie di stampanti e-STUDIO300AC / 400AC è dotata di un innovativo sistema automatico di rilevazione della cartuccia toner con IC Chip.

A volte, capita che l'operatore sostituisca la cartuccia toner prima del necessario, quando sul display viene visualizzato un messaggio di avviso "Toner in esaurimento".

Grazie al nostro Chip se la sostituzione della cartuccia è avvenuta troppo presto, a operazione completata, dopo aver chiuso lo sportello frontale, la stampante multifunzione segnalerà che il consumabile è stato cambiato prematuramente, bloccando il funzionamento della nuova cartuccia e richiedendo l'installazione della cartuccia precedentemente in uso.

Solo una volta effettuata la sostituzione, la multifunzione riprenderà a stampare regolarmente.

Questa funzionalità, impostata di default, consente grandi vantaggi e garanzie nel caso di contratti di noleggio con copie incluse. Ci consentirà un reale controllo e un attento utilizzo dei consumabili previsti a contratto, con conseguente risparmio sui costi.



A partire dalla B-FP2D, le stampanti di codici a barre Toshiba ora supportano SOTI Connect, una soluzione IoT creata per le aziende che **fornisce la gestione completa del ciclo di vita dei dispositivi IoT all'interno di un'organizzazione.**

Con la strategia di sviluppo del prodotto IoT, Toshiba estende il set di funzionalità delle stampanti mobili, che consente di integrare facilmente B-FP2D in SOTI Connect.

Ciò permette ai clienti di aumentare l'affidabilità, la produttività e l'efficienza operativa del parco stampanti della propria organizzazione.

SOTI Connect fornisce supporto per un'ampia varietà di stampanti industriali, mobile e sensori abilitati per IoT, offrendo solide capacità di gestione, monitoraggio e manutenzione automatizzati di una flotta di dispositivi abilitati per IoT. L'interfaccia, i grafici e le dashboard intuitivi forniscono visualizzazioni in tempo reale delle informazioni e dell'integrità del dispositivo, con la possibilità di accedere in remoto ai dispositivi, identificare eventuali problemi, estrarre i registri dei dispositivi ed eseguire rimedi automatici basati su regole. In questo modo le aziende possono ridurre significativamente i costi di manutenzione, riparazione e le risorse associate alle soluzioni IoT, migliorando il costo totale di proprietà dei dispositivi.

“La B-FP2D è la nostra stampante di codici a barre più avanzata costruita sulla nuova potente piattaforma di sistema Toshiba” ha affermato Akira Ito, European Product Marketing Manager di Toshiba Tec. “Questa nuova piattaforma apre un nuovo mondo di connettività per le stampanti Toshiba. L'aggiunta del supporto per SOTI Connect consente alle aziende di tracciare grandi flotte delle nostre stampanti portatili e superare le sfide di gestione delle stampanti come l'accesso remoto per gli aggiornamenti del firmware, l'implementazione automatica delle regole e le azioni quando vengono soddisfatte le condizioni predefinite. Questi e molti altri vantaggi porteranno all'ottimizzazione del processo massimizzando il tempo di attività del dispositivo e mantenendo flussi di lavoro critici per l'azienda.”

“La nuova collaborazione di SOTI con Toshiba offre innovazione al nostro canale congiunto e alla comunità dei clienti”, ha affermato Mustafa Ebadi, Chief Operating Officer, SOTI. “Questa certificazione del dispositivo consente ai clienti Toshiba di gestire in modo efficace il proprio parco stampanti a un tasso più elevato di produttività ed efficacia operativa. Il nostro lavoro con Toshiba completa ulteriormente il portafoglio di gestione SOTI Connect, consentendo alle nostre implementazioni business-critical di rispondere più rapidamente, eseguire in modo più efficiente e fornire un servizio di qualità.”

Il nostro sito si è arricchito di una sezione, nella pagina delle stampanti portatili, dedicata a [SOTI Connect](#)

CAMPAGNA SULL'ECONOMIA CIRCOLARE

E' attiva a livello europeo la seconda parte della campagna social sull'economia circolare e sull'impegno di Toshiba per un uso sostenibile delle risorse.



Valorizza il nostro impegno per la salvaguardia dell'ambiente con i tuoi clienti. Utilizza le informazioni che trovi [qui](#)



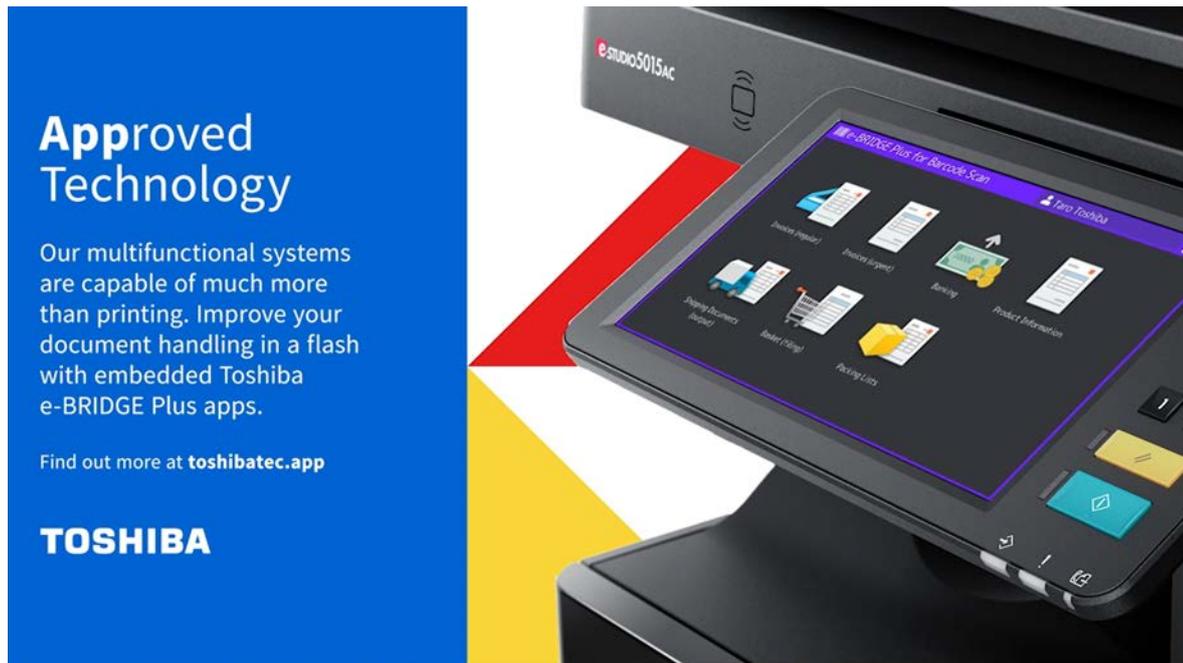
Scarica e condividi il [white paper](#) sull'economia circolare secondo Toshiba



CAMPAGNA SULLE APP

E' attivo anche il secondo flight della campagna sulle nostre APP pubblicizzata sui canali social di tutte le filiali europee di Toshiba.

Seguici e condividi i nostri contenuti, ogni venerdì ci trovi su LinkedIn e Facebook.



Approved Technology

Our multifunctional systems are capable of much more than printing. Improve your document handling in a flash with embedded Toshiba e-BRIDGE Plus apps.

Find out more at toshibatec.app

TOSHIBA

Ricordati di utilizzare e condividere con i tuoi clienti i contenuti del [sito dedicato](#) alle App accessibile dalla home page del nostro sito



TOSHIBA Toshiba Tec Italia

Home Chi siamo Perché scegliere Toshiba Stampanti Digital Signage Settori Contattaci Supporto

Toshiba Europe

Paese PartnerNet

Incrementa la tua efficienza con le nostre APP

Per saperne di più

Il micro sito dedicato alle App verrà arricchito a breve con dei video che renderanno immediate e di semplice comprensione le funzionalità e potenzialità delle nostre soluzioni.



PARTNER TECNOLOGICI

In ciascun numero della nostra Newsletter approfondiamo le caratteristiche e i servizi dei Partner Tecnologici inclusi nel nostro catalogo.

L'obiettivo è condividere e farvi conoscere l'offerta dei Partner, vostri colleghi, che si sono specializzati in soluzioni che potrebbe interessare ed essere complementari alla *vostra* offerta verso i *vostr*i clienti.

Il perchè dell'iniziativa:

- ***Insieme siamo più forti.***
- ***Differenziarci ci rende unici***
- ***L'offerta arricchita ci consente di fidelizzare i nostri clienti***

INTERZEN CONSULTING

Toshiba aggiunge Interzen Consulting al suo portafoglio di Partner Tecnologici.

Grazie a questa importante partnership, Toshiba è ora in grado di offrire un sistema abilitante nella gestione dei processi e delle informazioni aziendali.

Tecnologicamente innovativa, la piattaforma cloud ZenShare è integrata e modulare e include dei moduli funzionali specifici per ogni esigenza aziendale nelle seguenti aree, che semplifica l'operatività aziendale anche in modalità Smart Working:

• **Customer Relationship Management con**

ZenCRM, l'unico CRM italiano basato sul processo lead-to-cash: dalla generazione della lead all'incasso della fattura.

Per aiutare le aziende a gestire il processo delle vendite, ottimizzare l'attività commerciale ed analizzare le interazioni con i clienti effettivi e potenziali lungo tutto il loro ciclo di vita.

• **Project Management (PM) con ZenProject**,

soluzione totalmente integrata in ZenCRM che consente di gestire in modo integrato i progetti con funzionalità di gestione commesse, gestione Task, timesheet, gestione ordini di acquisto, richiesta ferie e permessi.

• **Gestione Documentale, Workflow e**

Protocollo con ZenDMS, soluzione per la gestione documentale.

ZenDMS ha delle funzionalità specifiche che si dividono in quattro aree funzionali di:

- Gestione documentale - dematerializzazione dei flussi documentali
- Protocollo informatico - protocollazione e la gestione elettronica a norma di legge dei flussi documentali
- Workflow e designer grafico - gestione dei processi di approvazione con la possibilità di 'costruirli' graficamente con uno strumento rapido e intuitivo
- Conservazione digitale - per rendere un documento elettronico non deteriorabile e quindi disponibile nel tempo in tutta la sua integrità ed autenticità

- **Fatturazione Elettronica (FE PA & B2B)**,

soluzione integrata per gestire tutte le fasi necessarie a generare, gestire e conservare le fatture elettroniche attive e passive garantendo l'integrazione con i software gestionali già presenti in azienda: dalla generazione della fattura in formato XML, all'apposizione della firma digitale, fino alla conservazione digitale delle fatture.



TOSHIBA.ZENSHARE

L'UNIONE DI INTERZEN E TOSHIBA



**Una soluzione software
personalizzata per
stampanti customizzate**

PROFESSIONAL SERVICES

TOSHIBA ADOTTA PER I PROPRI SERVIZI DI ASSISTENZA TEAMVIEWER PILOT

La missione del Professional Services di Toshiba nel supportare i propri clienti è anche quella di cercare, testare e suggerire, strategie e strumenti atti a migliorare il servizio offerto.

Oggi ci focalizziamo su uno strumento usato in diversi settori, non solo nel mondo del Information Technology, che sfrutta la realtà aumentata per fornire utili indicazioni a chi è davanti ad una apparecchiatura e ha necessità di assistenza.

Teamviewer Pilot, adottato da Toshiba come integrazione ai propri strumenti di assistenza remota come e-Bridge Cloud Connect, può essere un valido strumento innovativo per evolvere il concetto di servizio di assistenza offerto, fornendo assistenza ai tecnici e ai clienti direttamente sul campo, dalla propria sede, accelerando la risoluzione di guasti, malfunzionamenti o semplici richieste di modifica impostazioni, che rappresentano momenti delicati per un'azienda e che spesso richiedevano un intervento on-site immediato.

I vantaggi che ne conseguono sono molteplici:

- contenimento costi,
- miglioramento della programmazione delle attività di service on site,
- rapidità di risoluzione delle problematiche,
- miglioramento della percezione del servizio erogato.

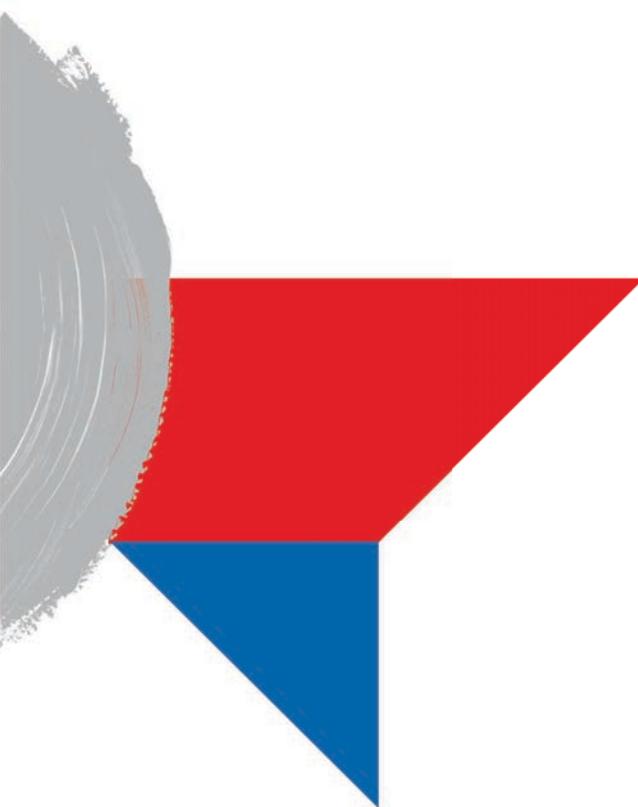
Con TeamViewer Pilot si è in grado di raggiungere rapidamente uno specialista tecnico da remoto, letteralmente *mostrandogli* la risoluzione del problema attraverso uno smartphone o tablet e guidandolo nella risoluzione del problema in maniera completa e immediata.



**EFFICACE.
PERFORMANTE.
VELOCE.**



**#TAKECARE #STAYSAFE
#SPEAKYOURMIND**



**ARRIVEDERCI AL
PROSSIMO NUMERO**