



Cambio di paradigma per Electronic's Time: al cuore del valore aggiunto

Il momentaneo rallentamento di parte dei servizi all'utenza, dovuto al lockdown nazionale, ha permesso ad Electronic's Time di riflettere sulle prospettive di sviluppo dell'azienda, predisponendosi all'avvio di **un importante processo di trasformazione**. L'azienda ha deciso di investire nella digitalizzazione puntando su piattaforme online come Go-ToWebinar e Zoom, utili a mantenere aggiornati i partner sulle nuove tecnologie presenti sul mercato, rendendo più accessibile la formazione.

Electronic's Time punta sulla digitalizzazione: piattaforme online per la formazione, un portale B2B e potenziamento dei servizi per aggiungere valore al cliente finale e massimizzare la customer satisfaction

È stato attivato un servizio di **formazione webinar online gratuito**, che mira a conferire una certificazione di professionalità e competenza ai clienti, ma soprattutto a renderli competitivi sul mercato. Electronic's Time offre inoltre la propria disponibilità per una formazione one to one personalizzata per migliorare le competenze su determinate tecnologie come IOT Domotica e intelligenza artificiale.

Cambio di paradigma

Il cambio di paradigma, voluto fortemente dalla direzione, persegue un obiettivo ambizioso: ottimizzare e migliorare i metodi e le procedure operative per raggiungere, nel più breve lasso di tempo, il traguardo di **massimizzare la customer satisfaction** nei confronti di prodotti e servizi offerti.

“Non siamo orientati al box moving di soli prodotti: noi vendiamo soluzioni e ci focalizziamo sulle aree di business ove è possibile erogare servizi a valore” Martino Carrieri, Titolare di Electronic's Time (in foto a dx)



Piattaforma e-commerce

Il processo di innovazione dei servizi aziendali riguarda anche il potenziamento della piattaforma di commercio elettronico che Electronic's Time propone alla propria clientela attraverso il web. All'indirizzo www.electronicstime.biz si raggiunge il portale B2B, molto apprezzato dai professionisti del settore Security. I clienti, previa registrazione con verifica dei dati, possono accedere, tramite l'immissione di una password personale, ad un vasto catalogo elettronico suddiviso per i vari settori dell'impiantistica, che permette di navigare tra le diverse categorie/tipologie di prodotti, marchi e servizi commercializzati e di valutare le caratteristiche tecniche, la disponibilità di magazzino ed il costo di ogni singolo articolo, fino ad inoltrare l'ordine via web.

Visioni di mercato

In questo periodo si registrano visioni ed approcci spesso contrastanti in merito all'evoluzione del mercato della sicurezza in Italia. Come evolverà il mercato secondo Martino Carrieri, Titolare di Electronic's Time? *“Al momento il mercato è confuso, ci sono tanti giocatori esteri che operano direttamente sull'utente finale con una soluzione composta da prodotto e servizi già strutturati. Società che stanno entrando sul mercato con regole molto aggressive e innovative con politiche nuove, più vicine ai nuovi scenari tecnologici. La vera sfida è trovare una forma innovativa ma che mantenga le basi etiche e comportamentali del sistema tradizionale. La sfida diventa difficile perché la nostra azienda non è orientata al box moving per la vendita di soli prodotti, ma è orientata all'offerta di soluzioni: il nostro investimento pertanto è focalizzato sulle aree di business in cui è possibile erogare servizi. Saranno proprio questi gli argomenti cardine che faranno la differenza tra un'azienda strutturata e non: bisogna aumentare il valore dei servizi offerti all'interno di un'azienda. La nostra visione stravolge la concezione tradizionale di cliente: noi lo consideriamo più come un partner. Fondamentale diventa quindi il valore aggiunto che si genera per l'utente finale e che è il frutto della collaborazione creata in un ambiente come Electronic's Time, forte di diverse sinergie tra i produttori e i professionisti del settore”.*

Il futuro

Su quali aree si focalizza Electronic's Time, oggi e in un futuro prossimo? *“La nostra azienda si sta focalizzando su tre macro aree – risponde ancora Martino Carrieri. “La prima è la centralizzazione di eventi di allarme, anomalie, guasti e informazioni di vario genere provenienti da vari settori come incendio, antintrusione, video, audio, iot, domotica e automazione. Iklas in questo senso è il collante che riceve tutti gli eventi e li struttura al fine di renderne chiara e facile la gestione, dando la possibilità di verificare e interagire con molteplici impianti di qualsiasi tipo. L'altra area è l'integrazione di più settori su un'unica piattaforma, creando un mosaico di tecnologie. Il nostro team di tecnici lavora costantemente per creare soluzioni integrate tra i vari sistemi che trattiamo. Ovviamente tutto questo deve essere fatto in sicurezza, ecco perchè stiamo investendo anche in cyber security”.*



Perché Electronic's Time

Ora la domanda chiave: perché scegliere Electronic's Time e non gli altri? *“Qui è la grande sfida. L'unica regola è che non ci sono regole. Tutto è nuovo e da reinventarsi. I pochi che rimarranno saranno quelli che avranno trovato nuove forme per la copertura delle aree e per la customer loyalty. Per un'azienda strutturata come noi il valore aggiunto sarà generato dal servizio e dal supporto tecnico pre e post vendita. Fondamentale sarà l'investimento sulla formazione del personale per assicurare sempre un livello alto di preparazione. Non è importante la quantità ma la qualità” - conclude Carrieri.*



ELECTRONICSTIME®

Più competenza, più soluzioni.

ELECTRONIC'S TIME

Via Madonna Piccola 32/Q-R

74015 Martina Franca (TA)

info@electronicstime.it

Tel +39 080 4802711

Fax +39 080 4802700

www.electronicstime.it