



n.1 Gennaio 2008



Inside Toshiba

東芝インサイド



Confidential



Cari Concessionari,

per prima cosa voglio cogliere l'opportunità di augurare a tutti voi ed alle vostre famiglie un sereno e positivo 2008.



Un anno nuovo porta sempre nuove idee e nuovi progetti: uno di questi è "Inside Toshiba", non un semplice periodico ma un appuntamento, un punto d'incontro per tutti noi. L'occasione per uno scambio di idee, per condividere esperienze positive, per trovare soluzioni e conoscere un po' meglio il grande mondo Toshiba.

L'uscita di questo primo numero di "Inside Toshiba" coincide anche con l'ultimo giro di boa prima della chiusura dell'anno finanziario a fine marzo: guardiamo insieme a che punto siamo e che aspettative abbiamo.

	<i>Anno fiscale 06 – Apr/Dic</i>	<i>Anno fiscale 07 – Apr/Dic</i>	
MFP	6.855	7.802	+14%

Molto è stato fatto ma molto da fare ci aspetta da oggi fino al 31 marzo: abbiamo un obiettivo ambizioso 11.385 multifunzione! Al di là dei numeri è indubbio che il vero protagonista del mercato e alfiere del successo Toshiba sia il comparto colore: tra tutti due splendidi prodotti

e-STUDIO281c versatilità / prezzo / qualità

e-STUDIO2500c prestazioni al vertice per la regina del colore.

Su queste basi ritengo che ogni Concessionario Toshiba debba guardare con fiducia al futuro, finalmente si prospettano possibilità di sviluppo e di crescita dei fatturati e della redditività.

Ci aspetta un compito comune, importante e stimolante: dobbiamo essere capaci di esprimere tutta la nostra professionalità e se possibile migliorarla.

Con Toshiba possiamo farcela: siamo certi che tutti i nostri concorrenti siano pronti a questa sfida? Io ho qualche dubbio... quindi buon 2008 a tutti.

Bruno Amlesu
Presidente

In questo numero

Editoriale

Fornire valore ai nostri clienti

SEP e il Concorso europeo dell'assistenza tecnica

Crescere attraverso la conoscenza

Re-Rite

e-STUDIO233/283/353/453

Notizie dal marketing

Notizie dall'interno

Notizie dal mondo Toshiba





Fornire VALORE ai nostri clienti

Per far fronte alle evoluzioni del mercato Toshiba Tec Italia ha creato il reparto "Business Development Department" che ha l'obiettivo di trovare nuovi modelli di business che possano fornire valore aggiunto ai propri clienti.

TPU



Abbiamo l'ambizione di far diventare i nostri rapporti commerciali con voi sempre di più rapporti di *partnership*, proprio per questo motivo il nuovo reparto si è fatto promotore della vendita consulenziale denominata Toshiba Pay per Use. Questa procedura è nata in modo sperimentale all'inizio del 2006 e può già vantare grandi successi, presso grandi clienti in affiancamento ad alcuni di voi.

In cosa consiste il TPU:

I documenti elettronici di cui disponiamo sono in continuo aumento, copiamo sempre di meno ma stampiamo sempre di più. Quanto spende mediamente un'azienda ogni anno?

Vantaggi del sistema TPU:

Per l'utente finale:

1. Risparmio economico
2. Innovazione tecnologica con i sistemi e-BRIDGE Toshiba.
3. Miglioramento dell'attività lavorativa

Per il Concessionario:

1. Gestione dell'intero volume documentale dell'utente (copie, stampe, fax e scansioni) per l'intera durata del contratto.
2. Impedisce la penetrazione di eventuali concorrenti perché gestisce il cliente con un contratto all-in.
3. Si viene identificati come consulenti e non più come venditori.

La vendita consulenziale Toshiba Pay per Use prevede il ritiro del vecchio parco macchine dell'azienda cliente con il rimborso

del valore di ammortamento residuo e la sostituzione dello stesso con sistemi multifunzione nuovi e adatti alle specifiche esigenze di ogni gruppo di lavoro.

Il contratto che ne scaturisce prevede un costo pagina unitario e predeterminato che include tutte le pagine prodotte: stampe, copie e fax; comprensivo di assistenza tecnica, ricambi, consumabili, oneri gestionali e utilizzo dell'hardware.

Grazie all'applicazione della metodologia TPU l'utente finale può ottenere un risparmio fino al 20% sui costi di creazione, distribuzione e archiviazione dei documenti.

I casi di successo:

Con il nostro concessionario, Cencioni Srl, di Fossombrone, abbiamo portato a termine un progetto TPU con una delle principali realtà del mercato turistico italiano per fatturato e passeggeri: Eden Viaggi.

Con l'obiettivo del rinnovamento tecnologico del parco installato, a fronte della necessità di ottimizzare la produzione documentale, è stato progettato e ridimensionato, a seconda delle esigenze del singolo utilizzatore, l'intero parco installato, minimizzando i costi di produzione documentale e di gestione delle apparecchiature.

Prima del progetto
32 stampanti
10 fax
4 fotocopiatrici



Dopo il progetto
9 MFP A4
6 MFP A3 B/N
7 e-STUDIO281c

Cosa è lo "Skill Enhancement Programme (SEP)"?



Un training on-line che consente a ogni tecnico di seguire un percorso formativo e di perfezionare le sue conoscenze con l'obiettivo di migliorare il servizio ai clienti e le capacità di rispondere alle loro esigenze.

Toshiba ha introdotto un programma europeo di qualificazione per gli operatori tecnici di tutta Europa con lo scopo di assicurare la più alta qualità per il supporto tecnico post vendita, fornendo le soluzioni alle possibili richieste che ogni tecnico qualificato deve saper soddisfare.

Il SEP si pone l'obiettivo di migliorare il livello dei tecnici sul campo europeo per poter seguire le continue sfide nate dalle elevate performance dei nuovi prodotti e dalle crescenti richieste del mercato.

Riteniamo che le capacità professionali e relazionali siano la chiave di successo per la "customer satisfaction".

Il cambiamento della tecnologia, da analogica a digitale e da bianco e nero a colore, richiede sempre maggiore competenza e professionalità da parte degli specialisti tecnici per mantenere la Qualità di servizio sempre più elevata.

<http://www.expert-academy.net/>

Concorso Europeo per l'assistenza tecnica 2008.

Il Concorso europeo per l'assistenza tecnica è giunto al termine. Con un'accurata e non facile selezione, il nostro Head Quarter europeo ha designato i vincitori che avranno diritto al viaggio premio a Cipro, che si terrà dal 9 al 13 Aprile.

Questo evento offrirà l'opportunità ai vincitori di incontrare i colleghi europei, con i quali scambiare informazioni e condividere esperienze.

Nella finale del concorso, si potrà dare prova delle conoscenze e del know-how e competere con i vincitori dei test on line delle altre nazioni.

Siamo lieti di annunciare che i vincitori sono:

Il sig. Marco Milesi della Ditta **Lauterio Srl** (Mi), e Il sig. Michele Valandro dell' Azienda **Copy Trento Srl**.



Congratulazioni e
Buon viaggio da tutti noi!





Crescere attraverso la conoscenza

Oggi il problema più grande da affrontare è quello di rimanere competitivi sul mercato, ma come riuscirci? Ampliando le prospettive e imparando a "guardare oltre". Perché questo accada un aiuto concreto può arrivare dalla formazione. Ma quale formazione? Chi pensa ancora che formazione voglia dire semplicemente un trasferimento di competenze dovrebbe ricredersi: da strumento per trasferire competenze la formazione sta diventando sempre più strumento che fa crescere e fidelizza le persone, perché in un mercato che ogni giorno pone nuove sfide, avere un buon bagaglio di competenze non basta più, è necessario saper affrontare il cambiamento.

Da queste considerazioni è partito e si è sviluppato il progetto TOSHIBA CAMPUS, il percorso dedicato alla formazione ed alla crescita dei nostri Partner commerciali sul territorio.

Ma facciamo un passo indietro e vediamo cosa è successo nei primi otto mesi di attività di CAMPUS.



Il periodo che va da maggio a dicembre 2007 è stato molto intenso, più di 70 ragioni sociali per un totale di 160 persone hanno partecipato ai 24 corsi programmati lo scorso semestre, un periodo ricco di soddisfazioni perché, dove sono state applicate le metodologie apprese in aula, *si cominciano a vedere i risultati!*



E sono proprio quest'ultimi la fonte della nostra più grande soddisfazione, perché vuol dire che abbiamo saputo rispondere alle reali esigenze dei nostri Partner.

Vogliamo dire un grazie a tutti i partecipanti sia perché hanno creduto nel progetto che per l'impegno profuso durante i corsi!



Tutto ciò incoraggia a continuare, non possiamo né vogliamo fermarci e nel nuovo programma corsi (Gennaio – Aprile 2008) pubblicato su :

<http://partnernet.toshibatec-tiis.com>

abbiamo ampliato l'offerta con due nuovi argomenti:

-Organizzazione di una squadra di vendita (2 gg dedicati ai Titolari e Responsabili Vendita e/o Commerciali)

Per saper organizzare e guidare il lavoro di un gruppo di vendita ottimizzandone le performance ed i risultati in linea con i risultati attesi.

-Soluzioni Finanziarie (1 g dedicato ai Titolari)

Proporre servizi all-in-one per adeguarsi ad un mercato sempre più esigente, competitivo e con soluzioni finanziarie sempre più complesse che passano dalla vendita al contratto all-in, dal noleggio al TPU (Toshiba Pay per Use)

Cosa c'è dietro l'angolo? Altri interessanti argomenti che coinvolgeranno anche l'area tecnica e la aiuteranno a sviluppare le sue enormi potenzialità.


TOSHIBA

e-BRIDGE Re-Rite: lo sconosciuto del Listino Prezzi di Toshiba!

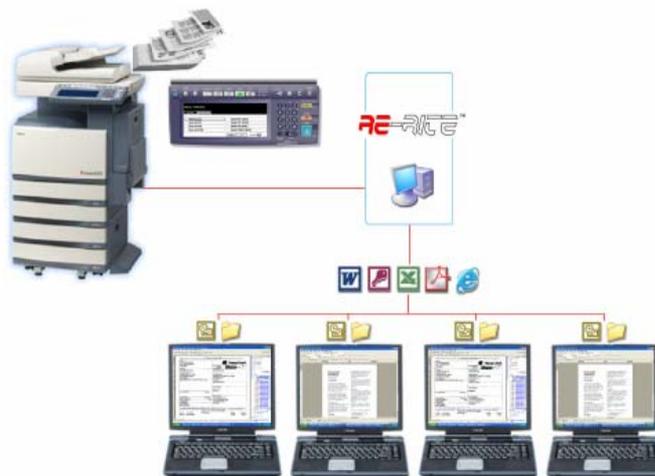

Forse, anzi sicuramente, tra i vostri clienti vanterete studi notarili, commercialisti, agenzie di assicurazione, scuole, dipartimenti aziendali e altri ancora, che alla prima apparenza possono risultare efficienti ed organizzati; in realtà invece il più delle volte sono sommersi da montagne di carta, faticano a trovare la documentazione nei loro archivi e impiegano tempo prezioso a ricopiare documenti ricevuti via fax o via posta.

Voi avete il potere per aiutarli a semplificare e a migliorare in modo concreto la loro vita d'ufficio!

e-BRIDGE Re-Rite, soluzione OCR per il riconoscimento ottico dei documenti scansionati, è infatti **la chiave del successo** per risolvere questi tipi di situazioni.

e-BRIDGE Re-Rite, **applicazione esclusiva Toshiba**, permette di potenziare le funzionalità di scansione in rete presente sui sistemi e-STUDIO, creando una molteplicità di vantaggi al quotidiano flusso di lavoro.

Grazie al binomio "Scan to file" + e-BRIDGE Re-Rite, qualunque tipo di documento cartaceo, immagini, i fax in arrivo e gli allegati delle e-mail possono essere trasformati in file di testo, editabili e modificabili, e trasferiti in una o più cartelle di rete selezionate, a un server FTP o nella casella di posta elettronica dell'utente, pronti così per essere rielaborati in altri programmi.





Ma allora, quali sono i veri vantaggi di e-BRIDGE Re-Rite?

1) Soluzione semplice da installare, dimostrare e utilizzare

Basta una postazione PC o un Server e tutti i documenti digitalizzati possono essere così archiviati e quindi ricercati in rete.

2) Soluzione economica
1 licenza = multi-utenza!

3) Soluzione OCR personalizzabile

Fino a 17 formati file disponibili (Word, Excel, PDF, HTML, ...) e supporto OCR per 29 lingue.

4) Soluzione autonoma

Nessun intervento da parte dell'utente: trasformazione automatica e veloce di documenti cartacei in file editabili!

5) Soluzione compatibile al 100% con i sistemi MFP di Toshiba

Perfettamente integrabile con i sistemi digitali da 16 a 85 ppm in bianco/nero e con tutta la gamma colore dotati della funzionalità "Modelli".

6) Il primo passo verso la gestione documentale

e-BRIDGE Re-Rite, strumento di fidelizzazione che soddisfa perfettamente le necessità del cliente consentendogli di ottimizzare i flussi di lavoro aziendali risparmiando tempo e risorse.



e-BRIDGE Re-Rite: molto semplice ma estremamente efficace !

Per dimostrare l'efficienza e l'efficacia di e-BRIDGE Re-Rite ai vostri clienti scaricate oggi stesso da PartnerNet,
- la versione "demo lite" per PC (periodo di prova illimitato)
- la versione "demo 30 gg" per installazione su macchina configurata in showroom o direttamente dal vostro cliente.

FATE DEL RISPARMIO CHE PROPONETE AL VOSTRO CLIENTE IL VOSTRO GUADAGNO !

e-BRIDGE Re-Rite + e-STUDIO: UNA PROPOSTA VINCENTE !...

... scoprite tutti i dettagli della promo "Re-Rite 4 U" in PartnerNet!!

Per maggiori informazioni visitate il sito:

http://www.rerite.com.au/Italia/n/Toshiba_Main.htm e scaricate da PartnerNet depliant, case study e suggerimenti commerciali.

La gamma Bianco/Nero 23-45 ppm si rinnova: nuova tecnologia e-BRIDGE per una perfetta integrazione in ambienti Windows Vista e maggiore sicurezza delle periferiche in rete!

e-STUDIO233/283

e-STUDIO353/453

Toshiba dimostra, ancora una volta, la propria superiorità nello sviluppo di tecnologie innovative offrendo una gamma prodotto versatile e competitiva. I nuovi MFP e-STUDIO233/283/353/453 di Toshiba racchiudono nel controller e-BRIDGE di ultima generazione le più avanzate funzionalità ed infallibili funzioni di sicurezza.

Questi Document Manager supportano tutti i tipi di comunicazione (digitale o analogica) per medio-piccoli gruppi di lavoro e divisioni aziendali. Inoltre, la loro configurazione modulare consente di adattarli facilmente a qualsiasi esigenza del cliente.

Rispetto alla fortunata e precedente serie e-STUDIO232/282/352/452, le **principali novità** introdotte impattano su:

- controller e-BRIDGE2 V3.2 che arricchisce le performance di sicurezza, riguardanti sia l'accesso al sistema MFP sia le quotidiane attività di stampa/scansione e le funzionalità in rete del sistema.
- certificazione Windows Vista, che garantisce perfetta integrazione della piattaforma agli standard richiesti da Microsoft. Gli MFP di Toshiba supportano il nuovo formato XPS: questo tipo di file può essere creato mediante scansione e stampato direttamente in formato nativo, grazie all'integrazione dei linguaggi di descrizione pagina PCL e PostScript con il linguaggio XPS.
- certificazione "IPv6 Ready" che assicura la compatibilità con il protocollo IPv6, semplificando la configurazione e la gestione delle reti IP.

I miglioramenti apportati vanno di conseguenza ad arricchire i vantaggi e le funzionalità operative che questi modelli ereditano dai loro predecessori. Per ulteriori dettagli vi invitiamo a scaricare da PartnerNet, nella sezione "Informazioni-Marketing", tutta la documentazione relativa al lancio commerciale dei sistemi e-STUDIO233/283/353/453.



**e-STUDIO233/283/353/453:
vendite di successo con la
consueta qualità
professionale
di Toshiba!**



TOSHIBA
Leading Innovation >>>



Notizie dall'interno

Il Customer Service di Toshiba ha un volto per tutti voi? Vi aiutiamo a immaginare, se non le avete già incontrate, a chi appartiene la voce che accompagna i vostri ordini con una foto del loro ufficio.

Vi 'presentiamo fotograficamente' Danila e Marilina.



Il loro supporto, come ben saprete, consiste nell'organizzare al meglio: l'order entry, ponendosi come dirette e uniche interlocutrici per ciascuno di voi; i contatti con i corrieri e le spedizioni e la fatturazione di ogni fine mese.

Efficienza, professionalità e disponibilità è il loro motto!

Conosciamole insieme:

Nome:	Danila	Marilina
Età:	23	32
Stato civile	Fidanzata (dalla nascita)	Sposata e mamma di una bella bimba di nome Venere
Hobbies	Viaggiare e ascoltare musica	Yoga, lettura e corsi di cure omeopatiche
Segni particolari	tutto purchè ... rosa se non sono in giornata ... mordo!

*... vi trattiamo bene!..
Dani e Mari*

Notizie dai 'cugini' di Toshiba in Italia

Abbiamo recentemente incontrato il responsabile Marketing di Tec Italia Srl, l'organizzazione con sede nella provincia di Milano che commercializza stampanti termiche prodotte e marchiate Toshiba (e non più Tec come in passato). L'obiettivo è trovare delle sinergie di prodotto e di canale, presentandoci agli utenti finali come un unico e completo fornitore di soluzioni di stampa.



Se nel corso di qualche vostra trattativa rilevate l'esigenza di stampe di codici a barre su etichette o applicazioni speciali potete richiederci il nominativo a cui rivolgerci per completare la vostra offerta.

La Divisione **Computer System di Toshiba** in Italia presenta **Portégé M700** il nuovo tablet PC con touch screen, il computer portatile ultra versatile che rappresenta l'unione perfetta tra notebook e tablet PC con caratteristiche e funzionalità realmente all'avanguardia, disponibile da marzo 2008.





...sapevate che...

Toshiba ha inaugurato alla fine dello scorso anno una nuova fabbrica di TV LCD in Polonia per far fronte alla sempre crescente domanda di questi prodotti, più che raddoppiata dal 2001. La domanda, in forte crescita soprattutto in Europa, in completa linea con il forecast di Toshiba, vedrà crescere il mercato da 16 milioni a 33 milioni di pezzi entro il 2009.

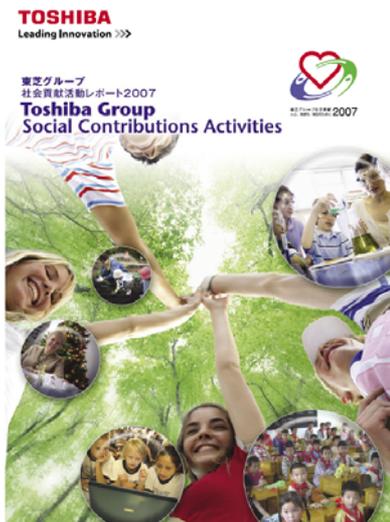
In occasione del CES (Consumer Electronic Show), tenutosi a Las Vegas a inizio gennaio, Toshiba ha dimostrato grande impegno nella realizzazione del "Digital Life Innovation" per i consumatori mondiali: il notebook 'Qosmio' con 'SpursEngine', un co-processore di altissime prestazioni; TV con 'Cell Broadband Engine', un processore in grado di offrire una nuova dimensione nell'intrattenimento visivo; Tecnologia Ultra Mobile dall'HDD agli SSD, che a



differenza degli Hard Disk, non avendo parti mobili, soffrono meno il rischio di rottura in caso di caduta o di alte temperature, garantendo un grande beneficio

soprattutto se utilizzate con i notebook. I dati possono inoltre essere spostati da e per una SSD 100 volte più velocemente e con un basso consumo energetico; la nuova generazione del REGZA LINK: un sistema di collegamento di più unità digitali, TV, HD DVD e PC; nuovi prodotti HD DVD; HDTV; PC e prodotti digitali di ultimissima generazione.

L'impegno nella ricerca e sviluppo della nuova tecnologia per migliorare la quotidianità è stato supportato dalla presentazione dell'impegno di Toshiba per l'ambiente: parte il nuovo progetto "Environment Vision 2050", il progetto a lungo termine che il colosso della nuova tecnologia sposa nel promuovere i più alti standard produttivi nel pieno rispetto ambientale.



Per la commemorazione del 130° anniversario, nel 2005, è stata inaugurata la ForestaToshiba nel Gotemba – Jp, in collaborazione con il corpo forestale, per la crescita, cura e sviluppo di aree verdi dove vengono organizzate numerose iniziative culturali con le famiglie e le scuole. Per il 150° anniversario, nel 2025, Toshiba lancerà il progetto "1.5 milioni di piante per la ri-forestazione" nell'area limitrofa a Tokyo che prevede la semina, la manutenzione e il sostegno economico per il mantenimento del verde.



Toshiba e Sharp lo scorso dicembre hanno siglato un accordo per lo sviluppo dei prodotti LCD e dei semiconduttori.

Toshiba e IBM creano una joint venture per lo sviluppo dell'avanzatissima tecnologia CMOS per la produzione di memorie e processori di 32 nanometri.

Toshiba sviluppa la tecnologia di base per la più piccola Flash Memory a doppio strato di soli 10 nanometri.



Nel prossimo numero di Aprile

da non perdere.....

Speciale nuovi prodotti

*Grande evento
Toshiba*

Nuova campagna

*Nuovi articoli
promozionali*

Cosa succede alla formazione Toshiba:
Calendari di corsi prodotto,
formativi e tecnici

*Personalizziamo i
vostri show room*

Comitato di redazione

Stefania Casati

Claudio Maestrini

Marco Maestri

Luigi Giura

Fabio Oggionni

Pierluigi Binda

Vanessa Ballotrini