



n. 3 Luglio 2008



Inside Toshiba

東芝インサイド



Confidential



Avevo un dubbio su come aprire questo Editoriale: inflazione in crescita, aumento del petrolio e di altre materie prime, aumento del costo del denaro e maggiore difficoltà nell'accedere al credito bancario, ma soprattutto calo di fiducia nella Piccola Media Impresa e conseguente riluttanza negli investimenti.

Su questi argomenti veniamo giornalmente martellati da televisione e giornali: è indubbio che una strisciante crisi economica c'è e condiziona ogni settore produttivo... forse più psicologicamente che nella realtà.

Ma è altrettanto vero che:

- il tessuto produttivo italiano è solido e ben rodato da precedenti periodi di stagnazione probabilmente più "cattivi" dell'attuale
- il "boom colore" continua, anzi tende a crescere mese per mese: quindi gli utenti finali non sono bloccati ma sul prodotto novità sono estremamente sensibili
- il volume dei documenti creati nelle aziende è in continua espansione e di conseguenza una politica di vendita basata sul risparmio dei costi di gestione diventa un'arma strategica. Come vedrete in questo numero di "Inside Toshiba", negli ultimi due mesi sono stati chiusi splendidi contratti (e molti altri sono in fase di definizione):

noi per ragioni di spazio ne abbiamo citati solo due ma di situazioni positive ce ne sono davvero tante.

E allora qual'è la reale situazione del nostro mercato?

Sono convinto che non sia facile trovare la soluzione ma sono altresì sicuro che ci siano dei punti fondamentali che vanno rispettati con molto rigore per dare serenità, benessere e continuità alle nostre Aziende:

- **lavoro**: dobbiamo dedicare più tempo e più risorse alle nostre Aziende, all'organizzazione, alle trattative.

Per la legge dei grandi numeri un aumento costante e sensibile della "quantità di lavoro", delle ore spese sui clienti, copre le carenze e le crisi del mercato.

- **fatica**: è indubbio, dobbiamo "sudare" di più su ogni trattativa. Più costanza, più pazienza, più attenzione, più presenza sui clienti.

- **evoluzione**: prodotti, mercato, esigenze lavorative degli utenti... tutto è cambiato. Di conseguenza è necessario evolvere il nostro approccio commerciale, adottare nuovi schemi e nuovi strumenti, cambiare per non essere "bruciati".

Noi come Toshiba Italia vogliamo essere al vostro fianco per confrontarci, analizzare le situazioni e studiare insieme eventuali piani di sviluppo: non esitate a contattarci!

Bruno Amlesu
Presidente

In questo numero

Editoriale

Due casi di successo

Setup Quality Report, Ping/Traceroute e normativa RAEE

Gli approfondimenti di Campus

Nuovi sistemi a colori e nuova versione di e-Bridge Re-Rite

Nuovo Partnet e tante piccole novità..

Notizie dall'interno

Notizie dal mondo Toshiba





Sul primo numero di Inside Toshiba vi avevo parlato della soluzione TPU (Toshiba Pay per Use) come procedura commerciale e dei successi riscossi: da questo numero invece volevo dare più risalto ai concessionari che hanno adottato la filosofia della vendita consulenziale e ne hanno fatto il normale *modus operandi* della loro attività.

Questi sono: il sig. Paolo Zanantoni della ditta R. Zanantoni Srl di Parma e il sig. Franco Gariboldi della ditta Gariboldi Alberto Sas di Milano.

Il sig. Zanantoni ci porta come caso di successo il cliente Apla

Confartigianato Apla, Associazione Provinciale Liberi Artigiani di Parma, è un'organizzazione autonoma che rappresenta e tutela i valori e gli interessi dell'imprenditoria artigiana e delle piccole imprese del territorio. Nata nel 1948, l'Associazione - che rappresenta oltre 5000 imprenditori - ha acquisito nel tempo un ruolo sempre più determinante nell'evoluzione di un artigianato qualificato che oggi costituisce buona parte del tessuto produttivo locale.



Il cliente, grazie all'installazione delle nuove apparecchiature Toshiba, ha incrementato la sicurezza dei dati trattati attraverso l'utilizzo della stampa riservata e il kit di sovrascrittura dati, il tutto con un risparmio economico rispetto al costo di gestione documentale precedente. I sistemi multifunzione installati sono stati: 8 e-STUDIO233; 5 e-STUDIO453 e 1 e-STUDIO2500c

Il sig. Gariboldi ha concluso un importante trattativa con una primaria azienda di ricerca e sviluppo in ambito informatico, che mirava a ottimizzare la gestione della produzione documentale sia in termini di risparmio economico che in termini di ottimizzazione del flusso documentale, inserendo nuove apparecchiature tecnologicamente innovative. Per la realizzazione del progetto sono state installate:

3 e-STUDIO207,
5 e-STUDIO233,
7 e-STUDIO453,
8 e-STUDIO281c e
3 e-STUDIO2500c



Marco Maestri
Business Development Manager

TPU



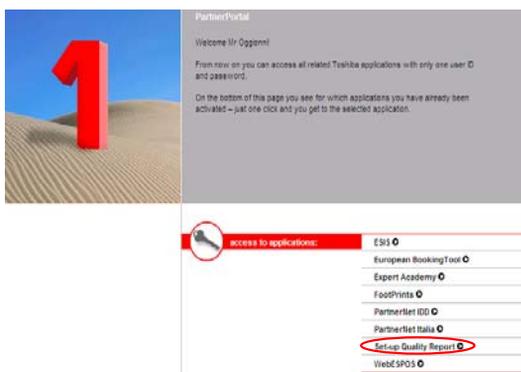
Il nuovo **Set Up Quality Report** di Toshiba

Siamo lieti di annunciare l'introduzione del nuovo SET UP REPORT di Toshiba che ci permetterà di fornire un valido feedback alla fabbrica produttrice in relazione alla qualità dei nostri prodotti.

Vi invitiamo alla compilazione di tali reports, di vitale importanza per il costante monitoraggio e un efficace miglioramento del nostro controllo qualità.

I reports sono disponibili on-line per tutti i modelli attualmente in gamma compresi i nuovi sistemi multifunzione a colori.

Dove trovare i reports: tutta la documentazione è disponibile nel portale Partnernet



Controllo Rete (PING/Traceroute)

Nella nuova versione dell'e-Bridge 2 Ver. 3 sono state implementate anche alcune funzioni di diagnostica utilissime e puramente tecniche, una delle quali è la possibilità di eseguire il Ping direttamente dalla macchina senza dover necessariamente utilizzare il computer.

Il comando di Ping è un programma disponibile sui principali sistemi operativi, misura il tempo espresso in millisecondi, impiegato da uno o più pacchetti ICMP a raggiungere un altro computer o server in rete (sia essa Internet o LAN) e a ritornare indietro all'origine. È normalmente utilizzato per conoscere la presenza e la raggiungibilità di un altro computer connesso in rete.

Questa funzione è utile per verificare la connettività di rete al server LDAP, al server di posta, ecc. quando il tecnico installa il sistema MFP oppure quando si

verificano problemi sulla rete aziendale. L'Amministratore di rete e il tecnico possono verificare lo stato della connettività in rete con la funzione Controllo Rete. Queste funzionalità si trovano sul pannello operatore sotto il menu Amministratore/Rete.

Normativa RAEE

I rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche, sono rifiuti di tipo particolare che consistono in qualunque apparecchiatura elettrica o elettronica di cui il detentore intenda disfarsi in quanto guasta, inutilizzata, o obsoleta e dunque destinata all'abbandono.



I principali problemi derivanti da questo tipo di rifiuti sono la presenza di sostanze considerate tossiche per l'ambiente e la non biodegradabilità di tali apparecchi. Questi prodotti vanno trattati correttamente e destinati al [recupero differenziato](#) dei materiali di cui sono composti, come il rame, ferro, acciaio, alluminio, vetro, argento, oro, evitando così uno spreco di risorse che possono essere riutilizzate per costruire nuove apparecchiature oltre alla sostenibilità ambientale.

Il D.L. 151/2005 stabilisce che il Cliente che acquista apparecchiature Elettriche ed Elettroniche (AEE) per ambito professionale o domestico, ha diritto di conferire, contestualmente all'acquisto, i RAEE ai Punti di Raccolta (PdR) o alle piazzole comunali.

Vi ricordiamo, come già comunicatovi, che Toshiba aderisce al Consorzio ecoR'it che ha messo a disposizione di tutti i soci un sistema di raccolta che prevede il conferimento presso dei punti di raccolta dei RAEE resi in cambio di AEE nuove fornite dai soci.

Il costo della logistica e del conferimento verso i Punti di raccolta è a carico del detentore, mentre il costo della gestione del RAEE dal PdR ai centri di trattamento e smaltimento si intende a carico Toshiba. Per qualsiasi informazione aggiuntiva vi invitiamo a consultare il sito: www.ecorit.it



Gli approfondimenti di Campus

Siamo quasi arrivati alle sospirate ferie, quale momento migliore per rilassarsi, magari leggendo libri o articoli interessanti, e ricaricare le batterie per ripartire a settembre con nuovo entusiasmo.

Campus vuole contribuire con un approfondimento che sicuramente tocca da vicino lo sviluppo ed il successo delle nostre aziende

One to One Marketing: è iniziata l'era del cliente.

Da tempo ormai siamo entrati nell'era del Cliente. È lui il re del mercato, è lui il padrone dei processi di acquisto: ha libertà di scelta e mezzi finanziari.

E' diventato sofisticato, informato, quindi più accorto.

Solo le aziende che si dimostreranno capaci di instaurare relazioni profonde e personalizzate anticipando i suoi bisogni e ricercando la sua soddisfazione otterranno reali vantaggi competitivi.



Se il vostro cliente sarà soddisfatto, non solo dei prodotti, ma soprattutto dei servizi offerti, sarà più difficile competere con voi, mentre chiunque potrebbe competere facilmente sulla leva prezzo.

Le organizzazioni che riconoscono il cliente come individuo, puntando sulle relazioni, spiccheranno tra le altre, attirando e ricevendo dal cliente più attenzione. Quelle aziende presenti nel mercato che avranno convinto il loro target che il loro "sistema azienda-prodotto" è di qualità, saranno dunque privilegiate nell'innescare il

processo di acquisto, ma soprattutto il processo di fedeltà all'acquisto.

Il marketing ci insegna che vale poco o nulla acquisire nuovi clienti se sono deboli gli sforzi volti alla fidelizzazione e al dialogo per capire i suoi bisogni, i suoi interessi.

Può diventare vincente invece spostare economicamente gli sforzi dell'acquisizione di nuovi clienti verso il consolidamento e lo sviluppo di rapporti con i clienti già avviati.

E si può fare ancora di più: chiedere direttamente all'utente il permesso di sottoporlo a iniziative di comunicazione mirate, invece che travolgerlo con fiumi di comunicazioni classiche indifferenziate, anonime.

Fidelizzare, perché mantenere un cliente costa meno che acquisirne di nuovi. State sicuri, un cliente che percepisce l'attenzione che gli viene prestata sarà più disposto verso un'azienda alla quale lui stesso ha dato il permesso di comunicare, e gli effetti positivi saranno immediatamente riscontrabili nella propensione all'acquisto.

È in questo contesto che si colloca il **MARKETING DIRETTO:**

lo strumento che più di ogni altro è in grado di generare soddisfazione e quindi fedeltà. Il Marketing Diretto, proprio per questo motivo, è un'attività in forte trend di crescita.

È l'area di comunicazione che rappresenta il modo più significativo per "fare un balzo in avanti" nelle attività commerciali.

Ora non ci resta che augurarvi buona lettura e darvi appuntamento a settembre !!!!

Buone Vacanze





Il colore fa la differenza e accelera il tuo business!

Agosto è ormai alle porte, ma prima di fare le valige e partire per le tanto attese vacanze, Toshiba ha il piacere di presentarvi in anteprima la nuova **Colour Generation!**

e-STUDIO2820c
e-STUDIO3520c
e-STUDIO4520c

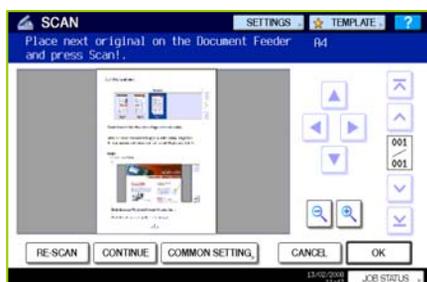


A completamento della gamma prodotti Full-Colour, questi modelli basano le loro funzionalità sul concetto **"Human Centric"**, che evidenzia l'importanza dell'utente quale fulcro di tutte le attività Ricerca & Sviluppo di Toshiba.

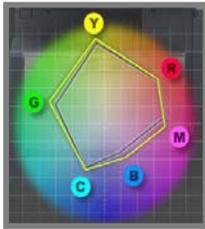
In particolare i miglioramenti e le nuove funzioni implementate faranno innamorare i vostri clienti acquisiti e potenziali, che non immaginano quanto il loro modo di "lavorare a colori" possa essere ancora più facile e spettacolare!

Vediamo in breve le **principali novità introdotte** su e-STUDIO2820c/3520c/4520c:

- controller e-BRIDGE di 3a generazione per gestire i documenti in modo semplice ma estremamente completo
- elevata produttività con un sistema MFP capace di stampare fino a 45 pagine al minuto a colori
- ampio pannello operatore touch screen con display LCD da 8.5" con nuova interfaccia utente, interattiva e ancora più intuitiva da utilizzare



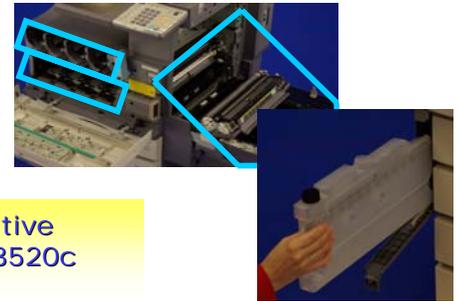
- pratiche funzioni quali l'anteprima delle scansioni dei documenti e dei fax in invio sul pannello operatore, la possibilità di importare/esportare le impostazioni dei driver di stampa, la cancellazione dei bordi esterni dell'originale in fase di copiatura, rilevamento automatico delle pagine bianche e tanto altro ancora.



● eccezionale qualità immagine grazie ai nuovi toner, che garantiscono uno spazio colore più ampio per riprodurre al meglio qualsiasi tipo di documento

● efficienti stazioni di finitura, inclusa quella di finitura appesa con pinzatura per soddisfare anche le più semplici attività di ufficio

● nuovo design ERU (Easy Replaceable Unit: unità a sostituzione facilitata) per ottimizzare i tempi di assistenza tecnica nella sostituzione di unità di sviluppo, di fusione, e vaschetta di recupero toner.



Questo è solo un assaggio delle molteplici e innovative funzionalità che i modelli e-STUDIO2820c, e-STUDIO3520c ed e-STUDIO4520c offrono!

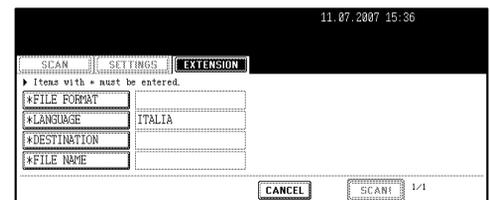
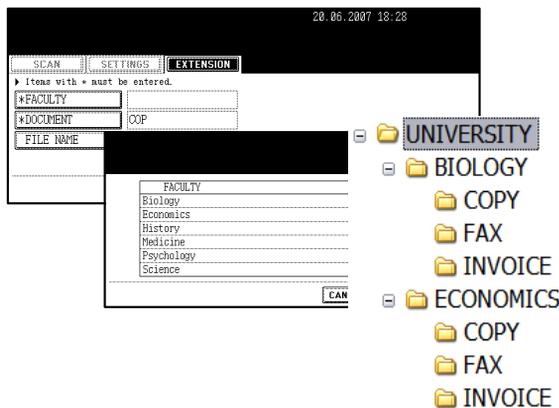
Scaricate da PartnerNet tutte le informazioni preliminari di lancio e il materiale a supporto delle vostre trattative commerciali.

NEW e-BRIDGE Re-Rite Versione 6.1

L'estate porta importanti novità anche nelle applicazioni software di Toshiba. Infatti, a partire dalla fine del mese di Luglio, sarà disponibile **e-BRIDGE Re-Rite v. 6.1**.

La nuova versione si integra ancora di più con le potenzialità della funzione Modelli e il pannello di controllo dei sistemi e-STUDIO diventa la sola interfaccia utente, da cui è possibile selezionare il formato file e il percorso di conversione.

In particolare, dopo aver scelto il Modello, l'operatore può decidere il formato, la lingua di conversione e la destinazione del file, attribuendo al documento il nome desiderato.



Inoltre è possibile impostare e organizzare una archiviazione dei documenti convertiti in cartelle di rete strutturate, facilitando la ricerca degli stessi grazie al pratico strumento "Cerca" in una finestra di Windows.

Chiedete al marketing di Toshiba come aggiornare le vostre installazioni Re-Rite!



XML uno standard presente sui multifunzione Toshiba importante per il futuro

L'eXtensible Markup Language (XML) è nato nel febbraio del 1998 come raccomandazione del W3C, un consorzio di aziende che si occupa della definizione e dell'aggiornamento della maggior parte degli standard "de facto" del mondo Internet.



XML è una tecnologia che permette di rappresentare informazioni in formato testuale e strutturato.

Il punto di forza di XML è il fatto che permette di rappresentare contenuti in un formato compatibile con qualsiasi piattaforma hardware e software: il formato testuale puro. Grazie a questa sua caratteristica possiamo trasmettere contenuti XML tra diversi sistemi - quindi anche diverse aziende - senza avere vincoli di progetto particolari, né in termini di piattaforme, né di protocolli, basta che sia supportato il testo. Qualcuno potrebbe contestare il fatto che per questo in realtà esistevano già i file TXT, CSV, Tab Separated, ecc. Già ma proviamo a pensare a quali sono i limiti di questi strumenti:

- Se cambiamo il formato del file TXT, o la posizione delle informazioni contenute, non possiamo far adattare automaticamente i nostri partner al nuovo formato.
- Se vogliamo rappresentare dati in gerarchia (clienti e relativi ordini per esempio) non possiamo utilizzare un file con una struttura piatta (flat file) ma dobbiamo "inventarci" una struttura dati gerarchica, da costruire nel file TXT o CSV e da comunicare a chi dovrà interpretarli.
- Se dobbiamo raggiungere diversi partner dovremo tipicamente prevedere per ciascuno di essi un meccanismo di integrazione specifico.
- Se vogliamo verificare che i dati inseriti nel documento che riceviamo da qualcuno, siano corretti, dobbiamo leggere interamente il documento, dall'inizio alla fine, per poterlo valutare.
- Ecc.

I file XML invece:

- Sono basati su marcatori (TAG) come quelli del linguaggio HTML: <nome></nome>. I TAG ci permettono di leggere le informazioni in essi contenute, in base al loro nome e non necessariamente alla loro posizione.
- Permettono di separare i dati puri dalla loro rappresentazione grafica, da applicare in fase di visualizzazione dei contenuti.
- Sono accomunati da un unico insieme di regole di sintassi, che ci permettono di leggere e scrivere, nello stesso modo e con strumenti analoghi, i contenuti rappresentati.
- A ogni documento XML possiamo associare la definizione della struttura al suo interno utilizzata, al fine non solo di renderlo facilmente leggibile anche a chi non lo ha mai visto, ma anche per rendere rapido il processo di verifica per il controllo che tale struttura sia rispettata nel documento.

Queste e altre caratteristiche rendono XML una tecnologia decisamente molto interessante e finalizzata a essere utilizzata quando vogliamo gestire lo scambio di informazioni tra diverse realtà, così come ogni qual volta sia necessario mantenere i dati puri separati dal loro aspetto grafico.

Vi chiederete perché vi abbiamo parlato di questa tematica che può sembrare così lontana dal nostro mondo, ma in realtà con le tecnologie e-Bridge e XML si aprono possibilità di integrazione sino ad oggi inimmaginabili.

Sul prossimo numero di Inside Toshiba vi presenteremo delle applicazioni reali di questa nuova tecnologia.





Nuova veste grafica e maggiore funzionalità per PartnerNet

Abbiamo recentemente pubblicato on-line la nuova versione del sito PartnerNet a voi dedicato.

La nuova piattaforma è stata migliorata e arricchita per consentirvi di avere sempre disponibili tutte le informazioni di prodotto, marketing e di vendita di cui avete giornalmente bisogno per promuovere e commercializzare i sistemi multifunzione Toshiba.

Il nuovo portale è stato realizzato con un layout molto intuitivo e funzionale, include funzioni avanzate quale un potente motore di ricerca, una nuova e completa organizzazione dei documenti, un maggior numero di immagini e animazioni per aiutarvi nella semplice e intuitiva ricerca di quel che vi occorre.

Grazie all'accesso veloce e semplice siete sempre in stretto contatto con il mondo Toshiba, ricevendo in modo puntuale tutte le informazioni che riguardano i prodotti, l'assistenza tecnica, la formazione e tanto altro ancora.

Il lancio di questo nuovo sito è solo l'inizio, vi terremo costantemente aggiornati sulle nuove funzioni e sui documenti che potrete avere disponibili in questa nuova piattaforma.

Utilizzate il nuovo sito dedicato ai nostri Partner e non esitate ad inviarci feedback costruttivi in modo che si possa continuamente migliorarlo.

Nuovo articolo promozionale

E' disponibile presso il nostro magazzino un nuovo articolo che pubblicizza in modo utile e simpatico il nostro logo



Una penna con 4 refill colorati, che oltre a farci ricordare l'infanzia, si sposa con le molteplici funzionalità a colori dei nostri sistemi multifunzione.

Acquistatela in PartnerNet alla voce 'Materiale Pubblicitario'.

Nuovi Poster

Al rientro dalle vacanze riceverete nuovi poster per i vostri show room



Questionario Brand Awareness

Ormai giunti al sesto invio delle card sulla Brand Awareness del marchio Toshiba, speranzosi di aver accresciuto la vostra conoscenza e orgoglio di appartenenza al nostro prestigioso marchio, riceverete un veloce questionario a cui seguirà un simpatico premio per le vostre risposte!...





Notizie dall'interno



Questo numero di Inside Toshiba vi presenta brevemente Massimo Casalbordino, già conosciuto da qualcuno di voi. Massimo fa parte da ormai tre anni del Business Development Department in qualità di responsabile del progetto Toshiba Pay per Use. Il suo lavoro consiste nel supportarvi e collaborare con voi nella realizzazione di progetti di vendita consulenziale, affiancandovi in importanti trattative presso i vostri Major Account nel calcolo del TCO (Total Cost of Ownership) relativo alla produzione documentale dell'azienda cliente.

... conosciamolo meglio:

Età: 46 anni

Stato civile: felicemente sposato

Hobbies: musica; lettura; antiquariato e modernariato; appassionato di restauro.

Notizie dai 'cugini' di Toshiba in Italia



DVD, Hard Disk e VHS in un'unica soluzione e non solo....

Toshiba, sempre all'avanguardia sulla frontiera dell'intrattenimento, ha sviluppato un recorder che associa **DVD e VHS con un hard disk da 160 GB**.

Il **DVD/VCR Recorder Toshiba RD-XV48DT**, che ha al suo interno un **ricevitore analogico e digitale terrestre**, è un videoregistratore **multiformato** dedicato proprio a chi ha la necessità di registrare e conservare una grande quantità di programmi televisivi e non solo.

Infatti se l'**Hard Disk interno da 160 GB** arriva a **contenere circa 300 ore** di filmati, è anche possibile **trasferire** su **DVD** vecchi filmati in **VHS**, oltre a collegare una **telecamera** e **salvare i filmati** direttamente su **DVD** o su **Hard Disk**.

Se invece desiderate solo un **recorder DVD**, allora **Toshiba** presenta il **modello RD-88DT**, che ha tutte le **qualità del combi**, compreso l'**hard disk da 160 GB**.

Inoltre la **tecnologia più avanzata** che potete chiedere ad un **recorder dvd** unita ad un design compatto ed elegante rende questo prodotto indispensabile per chi vuole ciò che di meglio offre il mercato.





Committed to People,
Committed to the Future. TOSHIBA

...sapevate che...

Toshiba ha presentato all'Automotive Engineering Exposition 2008 un dispositivo basato su una tecnologia che permette di rimpiazzare gli specchietti laterali delle autovetture sostituendoli con due telecamere collegate ad altrettanti display posti dentro l'abitacolo. L'aspetto innovativo è che questo sistema è in grado di calcolare in tempo reale la distanza di ogni altro veicolo in avvicinamento, evidenziandolo con una linea sul display, di colore diverso a seconda della distanza effettiva. Gli specchietti intelligenti di Toshiba verranno presto realizzati per alcuni modelli di auto.



La Divisione Computer Systems di Toshiba EMEA ha annunciato una partnership con Ericsson

per l'integrazione dei moduli broadband mobile HSPA nei propri notebook business in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA)

L'uso della wireless LAN (WLAN) è sempre più diffuso e la richiesta di accessi broadband mobile a Internet e alle reti aziendali in ogni momento e luogo è aumentata significativamente. Secondo gli analisti di mercato, i notebook saranno lo strumento chiave per la produttività delle aziende e la tecnologia HSPA giocherà un ruolo fondamentale.

Toshiba annuncia in data 13 luglio, un ambizioso piano di riduzione delle



emissioni di anidride carbonica: più del doppio rispetto al target fissato, grazie all'utilizzo di energia pulita e agli eco-prodotti.



Una nuova insegna luminosa risplende su Times Square – NY, più grande, luminosa e duratura della precedente. L'accensione è avvenuta alle 19:30 dello scorso 16 luglio. La definizione dell'immagine è garantita dalla tecnologia TECHNOVIRTUAL di cui Toshiba è proprietaria

**L'INNOVAZIONE È UN VIAGGIO
NON UNA DESTINAZIONE**





Nel prossimo numero di Ottobre

da non perdere.....

Speciale nuovi prodotti

La chiusura del nostro
primo semestre fiscale

*Roadshow Toshiba
per i nuovi prodotti a
colori!*

La formazione Toshiba:
Calendari di corsi prodotto, formativi e tecnici

I vostri nuovi casi di successo!

Comitato di redazione

Stefania Casati

Claudio Maestrini

Marco Maestri

Luigi Giura

Fabio Oggioni

Pierluigi Binda

Vanessa Ballotrini

... ma per adesso ...

*Tanti calorosi auguri di una
serena pausa estiva da tutti noi!*