



FORMAZIONE E MOBILE SEMPLIFICANO IL LAVORO AL CANALE

Schneider Electric lancia Schneider Academy, un progetto di formazione e aggiornamento dedicato agli operatori del front-end. Al termine del programma, grazie alla partnership tecnologica con PalmoSoft, banconisti e agenti di vendita potranno utilizzare una soluzione palmare a supporto del business.

L'automazione industriale e la distribuzione elettrica sono mondi variegati e ricchi di realtà applicative su cui Schneider Electric ha costruito, in diversi decenni di attività, il proprio core business. Grazie a continui e consistenti investimenti in ricerca e sviluppo il Gruppo, oltre a una ricchissima offerta produttiva, ha messo a punto diverse risorse a valore aggiunto, finalizzate ad assicurare servizi completi e aggiornati alla propria clientela su scala internazionale. Il piano comprende software applicativi per semplificare il lavoro degli utilizzatori, assistenza tecnica su molteplici canali atta a supportare costantemente il cliente, gestione degli impianti tecnologici in outsourcing con soluzioni di utilities management a sostegno delle imprese ma anche programmi di formazione tecnica per aggiornare la qualità professionale degli operatori.

Non solo education

Il fattore education, infatti, è un tema importante per Schneider Electric. Proprio per questo la società ha lanciato per il 2005 un consistente progetto di formazione tecnica e di prodotto dedicato al canale, denominato Schneider Academy. In Italia il programma prevede tre giorni di corso presso le sedi dei rivenditori ed è suddiviso in tre moduli, denominati Formazione Tec, TecCom e Master, che offrono informazioni su tutti i prodotti Schneider Electric a catalogo, con un focus sulle novità, una serie di strumenti e di strategie di marketing utili a supportare il canale con master specifici atti a illustrare approcci e metodologie commerciali nonché tecniche di vendita. L'obiettivo finale? Supportare il canale, per offrire ai banconisti e alla forza-vendita interna del rivenditore l'opportunità di aumentare le proprie competenze e di crescere sotto il profilo professionale.

«Con Schneider Academy vogliamo creare e distri-

buire valore - spiega Andrea Manghisi, capo progetto Schneider Academy -, rendendo disponibile il patrimonio di conoscenze del nostro Gruppo.

Attraverso percorsi di apprendimento personalizzati, intendiamo aumentare il patrimonio informativo del rivenditore e potenziare la sua capacità di assistere meglio il cliente. Per questo abbiamo deciso di completare la proposta con un'iniziativa ad alto valore tecnologico: alla fine del percorso formativo, infatti, ai partecipanti vengono consegnati dei palmari equipaggiati con Creta Light, un software di conversione automatica referenze utilizzabile per individuare un prodotto della Schneider Electric S.p.A., a marchio Merlin Gerin e/o Telemecanique, a partire da un prodotto presente sul mercato con analoghe caratteristiche e funzionalità ».

La tecnologia mobile rappresenta una grande innovazione perché permette al front-end di lavorare con maggior flessibilità e praticità, conciliando l'ergonomia dello strumento palmare con un ricco set di tool informatici come videoscrittura, posta elettronica o fogli di calcolo, a un'estrema semplicità di utilizzo e una potenza elaborativa pari a quella dei più tradizionali computer. Grazie all'iniziativa, banconisti e forza vendita hanno così la possibilità di avere a loro disposizione una soluzione mobile all'avanguardia a supporto della loro attività.

Un palmare per i banconisti

Schneider Electric ha compiuto un'attenta analisi di mercato, mirata a identificare la soluzione più interessante, capace di rispondere a tutti i requisiti tecnologici necessari. «L'idea di affiancare con una soluzione palmare i classici videoterminali passivi utilizzati dai banconisti - racconta Matteo Frassetto, product manager delle apparecchiature modulari Multi9 di Schneider Electric e supervisor del progetto mobile - rappresenta un valore aggiunto importante perché, oltre a essere un elemento di gratifica, ci permette di fornire loro soluzioni applicative sempre aggiornate come, ad esempio, il listino online o il nuovo convertitore di codici Creta». Creta è un software sviluppato dalla filiale brasiliana; Schneider Italia ha messo in campo risorse umane e materiali al fine di realizzare la customizzazione e il porting dell'applicazione in chiave mobile.

Un'operazione di alto profilo tecnologico che rende-

Schneider Electric e PalmoSoft hanno sviluppato una collaborazione finalizzata ad offrire nuovi strumenti tecnici e manageriali al canale dei rivenditori attraverso una combinazione vincente e innovativa: Education & Mobile. In particolare, PalmoSoft ha realizzato per Schneider Italia il porting in chiave Mobile di Creta, software di conversione automatica referenze offerto al canale retail al termine del percorso formativo.



Schneider Electric

Con 85mila dipendenti e un fatturato 2004 di oltre 10 miliardi di euro, Schneider Electric è leader nel proprio settore. Il gruppo, che a catalogo ha brand di prestigio come Merlin Gerin, Square D e Telemecanique, vanta 70 centri di realizzazione progetti, 150 centri di servizio, 40 centri di formazione e 190 siti industriali in 130 Paesi distribuiti in tutto il mondo ha fatto dell'automazione, del controllo e della distribuzione dell'energia elettrica il proprio core business. In Italia la società è presente con oltre 2100 effettivi, suddivisi tra commercio e produzione, 5 siti industriali, 6 centri di formazione, 8 aree commerciali e un centro di distribuzione integrato. In particolare i siti sono veri e propri centri d'eccellenza industriale, che producono con le tecnologie più moderne e, in alcuni casi, progettano e sviluppano prodotti per i mercati mondiali: interruttori modulari a Rieti, interruttori sciolati e aperti a Casavatore (Na), apparecchi di media tensione e componenti e sistemi d'installazione a Stezzano (Bg), pressostati ad Arenzano (Ge) e trasformatori di misura in MT a Cairo Montenotte (Sv). Sempre in Italia sono presenti due centri di competenza mondiale per le applicazioni nei settori della lavorazione del legno e del packaging. Il successo delle politiche produttive ha consentito alla sede italiana di chiudere il bilancio 2004 a quota 610 MI di euro.

va necessario il supporto di un partner evoluto. «Abbiamo scelto PalmoSof perché si è rivelata la società che ha saputo rispondere meglio alle nostre esigenze tecniche e applicative – sottolinea Frassetto -. Mentre i concorrenti si erano limitati semplicemente a fare un'offerta, PalmoSof ha mostrato subito una qualità superiore nella relazione, portandoci delle vere e proprie demo. Inoltre ci ha sostenuto nella scelta del dispositivo palmare più interessante, allineandosi alla nostra volontà di trovare il miglior rapporto prezzo/prestazioni a fronte di un'analisi dei dispositivi più adatti. Palm Zire21 è stato scelto per le sue caratteristiche uniche: un vero e proprio computer miniaturizzato a un costo assolutamente ridotto».

Porting in chiave mobile

Gli specialisti di PalmoSof hanno provveduto a riprogrammare la versione mobile di Creta secondo le nuove specifiche suggerite da Schneider Electric. Creta Light, come software di equipaggiamento degli Zire21, rappresenta una versione semplificata nella quale sono stati inseriti 25 differenti famiglie prodotto, per un totale di oltre 26mila codici di prodotto e relativa descrizione, oltre al listino-prezzi Schneider Electric.

«Dal punto di vista tecnologico – afferma Maurizio Moretti, amministratore delegato di PalmoSof -, gli strumenti che utilizziamo per realizzare le nostre



soluzioni sono quelli della più tradizionale programmazione software, ovvero gli stessi che vengono utilizzati per i normali personal computer: da una parte linguaggi sofisticati e vicini alla macchina come C, C++ o Assembler e, dall'altra, linguaggi di quarta generazione come Visual Basic o .NET. La differenza? Lavorando su memorie più contenute, i risultati del nostro processo di programmazione sono molto più ragionati e rientrano in una logica di ottimizzazione estrema: è grazie a questa chiave di sviluppo che i palmari diventano performanti strumenti di lavoro».

Il progetto di porting e customizzazione ha avuto tempi di realizzazione molto rapidi: avviato nel gennaio del 2005, dopo solo un mese PalmoSof aveva reso disponibile la prima release necessaria alla fase di testing e nel marzo del 2005 era già disponibile la versione definitiva di Creta Light.

«PalmoSof ci ha supportato in ogni fase del processo – ribadisce Frassetto – aiutandoci a scegliere la piattaforma migliore. In un primo tempo, infatti, avevamo preso in considerazione anche l'ipotesi di utilizzare una calcolatrice tipo "euroconvertitore" con un database. La scelta di una soluzione palmare, però, offriva diversi vantaggi: oltre ai costi più contenuti permetteva l'aggiornabilità dei dati e un'interfaccia molto più intuitiva e semplice da utilizzare. Inoltre l'euroconvertitore con display unico, a una sola riga, risultava un oggetto molto più banale e con meno appeal».

Feed-back molto positivo

Il successo dell'operazione a sei mesi dal lancio è molto positivo: gli operatori hanno apprezzato moltissimo l'iniziativa.

«Ad oggi abbiamo consegnato 150 palmari con installato il software Creta Light – conclude Frassetto -. Vogliamo dare più di un gadget: uno strumento di lavoro, che rimane al banconista a ricordo di un'attività formativa ma anche un sostegno della sua professione. Il target è di toccare con questa operazione 10 ragioni sociali, 100 punti-vendita, 250 banconisti e 200 venditori interni dei nostri rivenditori, entro dicembre 2005».

Ad oggi il buon feed-back dell'operazione sta spingendo il management a proseguire l'attività di education attraverso l'erogazione di nuovi contenuti anche per l'anno 2006.



PalmoSof

sviluppa software ad hoc e soluzioni complete e pacchettizzate su tecnologia palmare, per i più diffusi sistemi operativi: PalmOS, PocketPC, EPOC/Symbian. La società è attiva sul mercato italiano ed estero, con una variegata offerta applicativa che consente agli operatori mobili di usufruire delle stesse funzionalità di un pc ma in versione miniaturizzata. L'elevato skill dello staff ha permesso a PalmoSof di estendere il proprio raggio d'azione su scala internazionale: sono diverse, infatti, le software house in tutto il mondo che utilizzano le librerie di programmazione e i servizi di consulenza erogati dalla società. Grazie all'esperienza professionale maturata in diversi campi dell'informatica, oltre a tool di sviluppo e al porting di applicazioni gestionali tradizionali in versione mobile, PalmoSof realizza soluzioni proprietarie per il mondo enterprise con relative verticalizzazioni e ulteriori personalizzazioni, abbracciando i più diversi settori: dal mondo industriale al retail, da quello sanitario alla Gdo, da quello turistico/alberghiero a quello tessile fino a quello alimentare. Il successo dei progetti, tutti made in Italy, è decretato dall'internazionalizzazione dei tanti prodotti di punta. Nel corso del 2003 PalmoSof ha sviluppato un discorso di standardizzazione, stringendo partnership con il mondo della distribuzione per l'integrazione dei propri tool di sviluppo su diverse piattaforme gestionali. Oltre a essere partner di molti rivenditori di Team System, Ad Hoc, Passepartout, Vertice, Business (Nts Informatica) ed Esatto, la società ha iniziato a trattare direttamente con il mondo delle software house. Grazie a un accordo di distribuzione con E-Motion, PalmoSof promuove sul territorio italiano l'intera gamma dei propri pacchetti applicativi.

