



CASE HISTORY

COLLABORATION & COMMUNICATION SOLUTIONS

**COME UNA LAVAGNA INTERATTIVA PUÒ RENDERE
UNICA L'ESPERIENZA DI DEMO IN FIERA?**

IL CASO BRETON S.P.A.



COME UNA LAVAGNA INTERATTIVA PUÒ RENDERE UNICA L'ESPERIENZA DI DEMO IN FIERA?

IL CASO BRETON S.P.A.

Area: Industria

Settore: Produzione macchinari industriali

Funzione: Marketing

IL CLIENTE

www.breton.it

Fondata nel 1963, Breton S.p.A. di Castello di Godego (TV) oggi è un gruppo industriale multisettoriale specializzato nella progettazione e costruzione di macchine ed impianti per i settori: Lavorazione della pietra naturale e della ceramica; Produzione e lavorazione della pietra composita; Lavorazione dei metalli, della fibra di carbonio, dei materiali plastici; Additive manufacturing di grandi dimensioni a base di polimeri termoindurenti. Oggi Breton, che nella sua storia ha depositato più di **1700 brevetti**, è una realtà globale presente in più di **100 paesi** nel mondo, con circa **1.000 addetti** e un fatturato di **oltre 260 milioni di euro**.

ESIGENZA

Breton si è rivolto a Pellegrini, partner già da lungo tempo per il noleggio di tutto il parco-macchine di stampanti e multi-funzione, con due diverse esigenze espresse da 3 reparti-chiave:

- Il **Reparto Ricerca & Sviluppo** (e altrettanto per motivi simili il **Reparto Software**, dedicato allo sviluppo e manutenzione dei sistemi informativi aziendali) cercava una soluzione per facilitare le sempre più frequenti **conference-call con fornitori, clienti e con altri uffici del gruppo**, sia presso altre filiali in giro per il mondo sia dislocati all'interno della stessa vasta sede di Castello di Godego: le conference-call venivano tenute per mezzo di normali PC, quindi con scarsa qualità audio-video, con la conseguenza di perdere tempo prezioso a causa dei classici problemi di collegamento, e inoltre con la difficoltà di **condividere disegni e schede tecniche con gli interlocutori remoti**.

● **L'Ufficio Marketing**, impegnato in primis nell'organizzazione della partecipazione dell'azienda alle principali fiere di settore a livello internazionale, calendarizzate con cadenza mensile, aveva la necessità di **supportare al meglio la forza vendita** nella dimostrazione dei complessi macchinari prodotti da Breton, **impianti dal costo anche di svariati milioni di euro ciascuno**, contraddistinti da tecniche di taglio brevettate ad altissima precisione che si differenziano dalla concorrenza per elementi molto minuti, non apprezzabili adeguatamente con i tradizionali supporti marketing, quali brochure e video, né tantomeno ad occhio nudo. Infatti, la modalità "classica" di partecipazione a tali fiere, che presentano costi di partecipazione di centinaia di migliaia di euro ciascuna, prevede la spedizione e montaggio nel proprio "stand" in fiera di un macchinario-demo, dall'ingombro di vari metri cubi e con necessità di allaccio elettrico assai elevato (fino a 45 kW). D'altro canto, nemmeno il ricorso a supporti informatici si rivelava adatto a facilitare le demo di simili macchinari industriali, in quanto ciò richiedeva l'uso del complesso software AutoCad e il ricorso ai disegni tecnici realizzati dal reparto Produzione, pensati per il montaggio e la manutenzione, ma non per presentare il prodotto in chiave commerciale.

LA SOLUZIONE PROPOSTA DA PELLEGRINI

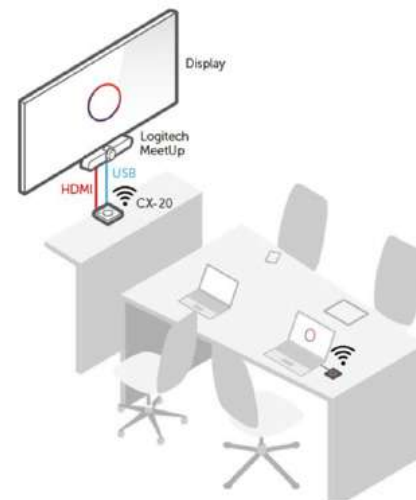
A fronte di tali esigenze Pellegrini ha perciò proposto 2 diverse soluzioni tecnologiche:

Sia per il reparto Ricerca & Sviluppo che per il reparto Software, è stato fornito **un sistema professionale di video-conferenza**, basato su:

● **Sistema video LG INTERACTIVE DIGITAL BOARD 65" LED**, con schermo touch a 4K con retroilluminazione LED, che supporta 20 punti di tocco simultanei e che può mostrare fino a sei schermi condivisi;

● **Sistema audio/video integrato LOGITECH MEETUP**, videocamera per videoconferenze all-in-one con obiettivo ultra grandangolare che, grazie alla tecnologia RightSight™, regola automaticamente la posizione della videocamera ed esegue lo zoom per inquadrare i partecipanti alla riunione;

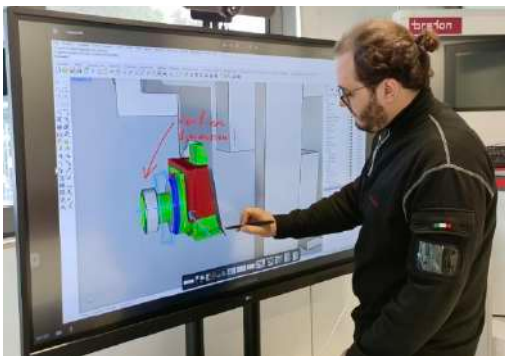
● **Sistema di wireless conferencing BARCO CLICKSHARE CX-20**, per effettuare l'accesso wireless alla video-conferenza utilizzando la tecnologia di sala, in modalità BYOM (Bring-Your-Own-Meeting).



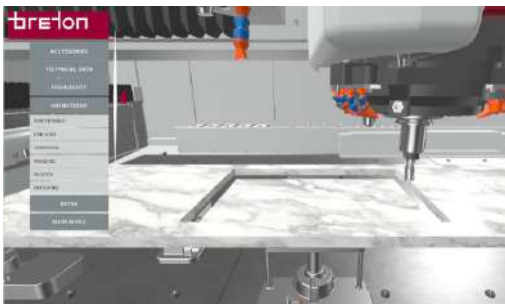
Per il reparto Marketing, per soddisfare le esigenze di demo interattiva dei macchinari durante le fiere di settore, son state fornite 2 lavagne interattive **RICOH IWB A6500**, con sistema operativo Android, per consentire la partecipazione in tempo reale e la condivisione di informazioni con partecipanti sia in presenza che da remoto.



REALIZZAZIONE



Per quanto riguarda la prima soluzione, i nuovi **sistemi di video-conferenza LG+LOGITECH+BARCO** vengono ora utilizzati quotidianamente da ciascun reparto per le conference-call con clienti, fornitori e altri uffici Breton, e risulta particolarmente apprezzata la possibilità di utilizzare il monitor come lavagna interattiva, disegnando e scrivendo annotazioni a mano direttamente in sovra-impressione sugli schemi tecnici, condividendoli in diretta con gli utenti remoti.



Risulta particolarmente interessante soffermarsi sulla soluzione fornita al reparto Marketing.

Grazie alla **lavagna interattiva Ricoh**, Breton ha messo a punto una modalità di dimostrazione dei propri macchinari assolutamente innovativa e altamente coinvolgente, in grado di superare i limiti e le difficoltà di dimostrare con efficacia il funzionamento di macchinari di grandi dimensioni e dall'alta complessità: Breton ha confezionato animazioni 3D, completamente interattive, pensate proprio per essere "navigate" direttamente usando le dita tramite l'ampio schermo touch-screen della lavagna Ricoh, così da poter essere ruotate in ogni direzione, zoomate a piacimento, approfondite con schede tecniche da visualizzare in pop-up. In questo modo, gli agenti e venditori presenti in fiera possono far vivere ai visitatori **un'esperienza di dimostrazione unica** nel suo genere, molto efficace dal punto di vista tecnico e molto coinvolgente dal punto di vista emotivo: il sogno di ogni venditore!



Non solo: Breton ha pensato di esaltare al massimo l'esperienza di demo, posizionando la lavagna in una sorta di **"saletta immersiva"** all'interno dello stand, dove la lavagna è stata collegata ad un led-wall a parete che proietta tutto ciò che appare nella lavagna, in modo da rendere ancor più visibile la demo del macchinario, e facendo sì che dall'esterno della saletta il visitatore passante venga incuriosito dalle immagini proiettate dal led-wall e venga invitato ad entrarvi.



RISULTATI

L'esperienza di interazione col potenziale cliente durante la fiera è stata rivoluzionata dall'uso della lavagna interattiva, al punto da rendere possibile qualcosa che sembrava impossibile in un settore così tecnico: il cliente può farsi una demo da solo, anche senza interagire con il venditore, letteralmente giocando con la lavagna. Con la tecnologia RICOH IWB, le demo risultano molto più efficaci e di effetto, si riescono a trasmettere molto più facilmente i plus dei prodotti Breton rispetto alla concorrenza, tanto che l'azienda sta seriamente valutando di rinunciare in futuro a portarsi un macchinario-demo ad ogni fiera, con i relativi cospicui risparmi.

IN SINTESI: I BENEFICI OTTENUTI DA BRETON GRAZIE ALL'USO DELLE LAVAGNE INTERATTIVE IN FIERA.



BENEFICI PER LA CLIENTELA

Migliore esperienza di demo, maggior comprensione dei vantaggi dei prodotti Breton rispetto alla concorrenza.



BENEFICI PER IL BUSINESS

L'adozione della lavagna può far rinunciare l'azienda a portare un vero macchinario in fiera, con conseguenti cospicui risparmi in termini di costi di logistica, installazione e consumo elettrico.



BENEFICI PER L'IMMAGINE AZIENDALE

L'uso della tecnologia per le demo in fiera trasmette un'immagine di innovazione e modernità, distinguendosi dalla concorrenza.



BENEFICI PER IL PERSONALE

Venditori e agenti possono essere molto più efficaci nella presentazione dei macchinari, aumentando il ritorno di investimento nella partecipazione alle fiere di settore.

L'ESPERIENZA DEL CLIENTE: ALCUNE TESTIMONIANZE

Risultano eloquenti i feedback forniti direttamente da alcuni agenti e venditori Breton intervistati circa la propria esperienza di uso della lavagna interattiva RICOH durante le fiere:

"Io l'ho usata parecchie volte e mi è piaciuto molto, aiuta nella spiegazione della macchina e nella vendita al cliente"

Michele P. - area manager UK & France

"Per me è stato un ottimo strumento, forse il migliore, di supporto alla spiegazione introduttiva delle macchine. di supporto alla spiegazione introduttiva delle macchine" Strumento indispensabile anche per approfondire le tematiche anche su macchine presenti in fiera perché permette di avere a portata di mano le info necessarie ed addentrarsi nel prodotto da varie posizioni"

Stefano C. - area manager India

"Il processo informativo verso il cliente è diventato più efficace e dinamico, aggiungendo un elemento di novità alla nostra proposta" aggiungendo un elemento di novità alla nostra proposta"

Michele S. - business developer

VUOI AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI SULLE COMMUNICATION & COLLABORATION SOLUTIONS PROPOSTE DA PELLEGRINI?

Contattaci per fissare un incontro con i nostri consulenti:

www.pellegrini.it/contatti

041-5330111