



# Presentazione Tecnobit

- Chi è Tecnobit ? .....(Pag. 2 – 7)
- Chi sono i clienti ? .....(Pag. 8 – 14)
- Quali sono i prodotti offerti ? .....(Pag. 15 – 22)
- Quali sono i servizi offerti ? .....(Pag. 23 – 28)
- Il supporto al Commerciale .....(Pag. 29 – 33)
- La nostra proposta .....(Pag. 34)

## Chi è Tecnobit ?

- Breve storia di Tecnobit
- Alcuni dati significativi
- Partner commerciale di Maggioli Editore
- Come siamo organizzati
- I nostri obiettivi

## Breve storia di Tecnobit

Tecnobit è una software house, **nata 25 anni fa**, che sviluppa e commercializza software rivolto ai professionisti dell'edilizia.

Fino a pochi anni fa, per precisa volontà della proprietà, eravamo una “piccola impresa”, composta da una decina di persone.

Nel 2005 abbiamo deciso invece di svilupparla per farla diventare quanto più grande possibile. Da allora, siamo già cresciuti notevolmente; oggi siamo in **35 persone**, ma abbiamo mantenuto **l'ambiente familiare** di prima.

## Alcuni dati significativi

Tecnobit ad oggi ha un parco di **30.000 clienti** dislocati in modo omogeneo su tutto il territorio nazionale. Ad esempio: Lombardia 4.630, Campania 1.363, Lazio 2.228, Veneto 3.189, Sicilia 1.496, Toscana 2.594.

La crescita degli ultimi anni è dimostrata dal numero di prodotti venduti: 10.500 nel 2010, 8.200 nel 2009 e 4.500 nel 2008.

## Partner commerciale di Maggioli Editore

Tecnobit è partner commerciale di Maggioli Editore, una **casa editrice leader nel settore tecnico**. La collaborazione con Maggioli è nata nel 1996 portando sempre ottimi risultati grazie alla distribuzione di una collana di prodotti (Edilbit) sulle principali librerie tecniche in tutta Italia, un'iniziativa che porta a Tecnobit circa 200 nuovi clienti al mese.

## Come siamo organizzati

Circa la metà del personale Tecnobit (17 persone) fa parte del **gruppo commerciale** e svolge un'attività di vendita in tutta Italia utilizzando telefono e mail. L'altra metà si occupa degli aspetti tecnici come lo **sviluppo software** (8 programmatori), l'**assistenza tecnica** (5 tecnici), il **servizio clienti** e l'amministrazione (5 ragazze).

## I nostri obiettivi

L'attuale crescita di Tecnobit non si è fermata nemmeno in questi ultimi anni di crisi economica durante i quali, anzi, si è addirittura accentuata. Questo risultato è merito delle nostre innumerevoli iniziative commerciali.

Forti di questo successo, **vogliamo strutturarci** per diventare una **realtà sempre più importante in Italia** e poter affrontare molto presto anche il **mercato internazionale.**

## Chi sono i clienti ?

- Professionisti dell'edilizia
- Ordini e Collegi Professionali
- Enti pubblici
- Aziende (CAD)
- Istituti scolastici
- Rivenditori di pavimenti e rivestimenti

## Professionisti dell'edilizia

L'80% dei clienti Tecnobit sono **Ingegneri, Architetti e Geometri**, liberi professionisti.

I nostri prodotti si rivolgono al “professionista tipo” che deve risolvere problematiche “quotidiane”, vale a dire lavori di medie dimensioni. Non ci rivolgiamo invece ai progettisti di grandi opere (autostrade, ospedali, ecc.).

La nostra fascia di clientela rappresenta il 90% di questo mercato ed è più facile da affrontare commercialmente con persone, come il nostro reparto vendite, che non hanno una specifica preparazione tecnica.

# Ordini e Collegi Professionali

Tecnobit ha instaurato ottimi rapporti con gli Ordini e Collegi Professionali di molte Province, alcuni anche di una certa importanza come l'Ordine degli Architetti di Milano o il Collegio dei Geometri di Roma. Questo obiettivo è stato ottenuto grazie a due importanti iniziative commerciali (descritte più avanti):

- 1) Convegni e Seminari tenuti presso gli Ordini;
- 2) Il servizio Parcelle Online.

## Enti pubblici

Anche se Tecnobit si rivolge principalmente ai professionisti privati dell'Edilizia, abbiamo tra i nostri clienti oltre **400 enti pubblici** che hanno acquistato i nostri software.

Tra questi utenti, negli ultimi mesi abbiamo acquisito alcuni enti importanti come il Ministero della Difesa Marina, alcune Agenzie del Territorio, ENEA Regione Sicilia e Rete Ferroviaria Italiana SpA.

## Aziende (CAD)

La nostra grande esperienza nel mondo “CAD” (disegno al computer) e l’esclusiva per l’Italia di ZWCad, il miglior clone di AutoCAD, ci permette di affrontare con successo anche il **mercato delle aziende**, un settore che, a differenza dei Professionisti, necessita di un elevato numero di licenze software.

Negli ultimi mesi, ad esempio, abbiamo realizzato vendite di multi-licenze (10-20-30 licenze) a grandi società come Vodafone, Alga SpA, Consorzio Lavoro Ambiente; tutte realtà che hanno trovato in noi quello che cercavano: un Cad uguale allo standard AutoCAD ma a basso costo.

## Istituti scolastici

I giovani sono il futuro! Per questo Tecnobit offre a tutti gli istituti scolastici i propri software a **prezzi “educational”**, per favorire ai ragazzi l’apprendimento e l’utilizzo di strumenti informatici professionali già in fase di studio.

Di recente hanno acquistato software Tecnobit università importanti come il Politecnico di Torino e lo IUAV di Venezia.

## Rivenditori di pavimenti e rivestimenti

È un mercato di nicchia e ancora “vergine” sul quale Tecnobit ha fiutato un **enorme potenziale**.

Infatti, sull’esperienza di un prodotto estero che attualmente rivendiamo con successo (Cad Decor), stiamo sviluppando un software per i rivenditori di pavimenti e rivestimenti da vendere in tutto il mondo.

Il prodotto permetterà a questi clienti di progettare Bagni e stanze piastrellate, ottenendo velocemente un effetto foto-realistico di grande impatto; un vero e proprio strumento di vendita rivoluzionario per questo settore.

## Quali sono i prodotti offerti ?

- CAD e Rendering
- Topografia e Catasto
- Calcolo strutturale
- Certificazione edifici
- Gestione e sicurezza cantieri
- Parcelle Professionali
- Gestione Studio e Millesimi



# CAD e Rendering

Il prodotto di punta è **ZWCAD**, un software in grado di soddisfare le esigenze di disegno dei CAD 2D/3D al pari dello standard AutoCAD.

ZWCAD è praticamente uguale ad AutoCAD ma ad un costo 10 volte inferiore, un rapporto prezzo/prestazioni che ci ha portato un successo inatteso: 2700 licenze vendute da Aprile 2010.

Proponiamo inoltre alcuni prodotti di nicchia come il rendering **Artlantis**, che fornisce un effetto foto-realistico d'interni ed esterni ad alta definizione in pochissimo tempo e **CAD Decor**, il software per la progettazione foto-realistica del bagno.



# Topografia e Catasto

Su questa materia (Geometri) abbiamo due prodotti affermati e di successo:

- 1) Geocat** : un programma per i rilievi topografici e catastali, consolidato da 15 anni di sviluppo e utilizzato da migliaia di utenti in tutta Italia.
- 2) Geomap**: un software per la georeferenziazione delle mappe catastali, nato nel 2008 e diventato lo standard in Italia, grazie agli oltre 100 convegni svolti presso i Collegi dei Geometri in tutta Italia.



# Calcolo strutturale

Il nostro prodotto su questo settore è il software **Cemar**, un programma che, rispetto ai concorrenti, presenta due grandi punti di forza:

- 1) semplifica al massimo la grande complessità della recente normativa anti-sismica (NTC 2008), a differenza dei software concorrenti, più sofisticati ma difficilissimi da utilizzare;
- 2) un prezzo molto contenuto, a differenza dei concorrenti che costano 10 volte di più.

Questo binomio semplicità/prezzo ci ha garantito un ottimo successo di vendita.



## Certificazione Edifici

È una materia che Tecnobit tratta fin dalla prima normativa sull'isolamento termico emanata in Italia e sulla quale abbiamo quindi maturato una grande esperienza.

Il prodotto di punta è **Termo\_CE**, adeguato a tutte le recenti norme e che ha recentemente ottenuto il certificato di validazione del C.T.I. (Comitato Termotecnico Italiano).

Al settore termico, abbiamo aggiunto recentemente anche **Acustica**, un software che risponde alle nuove normative inerenti la certificazione acustica degli edifici, un settore appena nato e destinato ad una rapida crescita della domanda, alla quale siamo tra i primi a rispondere.

## Gestione e sicurezza cantieri

Pur trattandosi della materia più inflazionata dall'offerta di prodotti software, Tecnobit è comunque riuscita a ricavarsi un significativo numero di utenti con il software **Brick\_494**, un programma che permette di redigere i Piani di Sicurezza per i cantieri edili in maniera semplice e completa.

La collana comprende inoltre i software "classici" per i Preventivi e Computi, la Contabilità Cantieri e i Piani di Manutenzione.

## Parcelle Professionali

È una tematica snobbata da quasi tutti i concorrenti del settore. Tecnobit invece ha saputo trarne profitto grazie a **Parcelle Online**, l'unico software in Italia che permette la compilazione, semplice e guidata, delle parcelle direttamente su internet, dal sito web degli Ordini Professionali. È stato adottato già da 20 Ordini distribuiti in tutta Italia. Con queste referenze, siamo in grado di diffonderlo velocemente fino a farlo diventare lo standard del settore.

# Gestione Studio e Millesimi

La nostra offerta si completa con due prodotti gestionali:

- 1) Gestu:** un software innovativo che gira in rete locale per gestire in maniera informatizzata lo Studio Tecnico. È una metodica che non ha ancora preso piede in misura significativa tra i professionisti Italiani ma che sarà sicuramente un terreno fertile in futuro.
- 2) Millesimi:** un programma semplice e intuitivo per il calcolo delle tabelle millesimali dei condomini. Un prodotto a basso prezzo ma che si è affermato velocemente con oltre 2.000 clienti in pochi anni.

## Quali sono i servizi offerti ?

- Manutenzione software
- Servizio Clienti
- Assistenza tecnica online
- Assistenza tecnica telefonica
- Video Assistenza

# Manutenzione software

Negli ultimi anni il “ciclo di vita” di un software si è ridotto notevolmente, ormai se un programma non viene aggiornato, dopo 2–3 anni diventa obsoleto. Il fenomeno è ancora più accentuato nel mondo dell’Edilizia dove le normative di riferimento sono in continua evoluzione.

Per soddisfare questa esigenza, Tecnobit propone ai propri clienti un **contratto di manutenzione annuale**, a prezzi molto contenuti, che permette all’utente di valorizzare l’investimento iniziale fatto con l’acquisto della licenza.

L’assistenza e la manutenzione software costituisce per Tecnobit il mezzo migliore per fidelizzare i propri clienti.

## Servizio Clienti

Il nostro servizio clienti è un gruppo di 5 brave ragazze che costituiscono la nostra **interfaccia con i clienti**, supportandoli nelle loro richieste di prima assistenza, come ad esempio l'aiuto a superare le difficoltà iniziali per partire ad usare i nostri software.

Molti nostri clienti, infatti, non hanno una grande padronanza informatica e si trovano in difficoltà già nell'installare e attivare i programmi.

L'aiuto gratuito che ricevono dal nostro servizio clienti è quindi molto apprezzato.



## Assistenza tecnica online

Il **quesito online** (ticket) è un servizio internet che permette al cliente di descrivere (in qualsiasi giorno e orario) le difficoltà che riscontra durante l'utilizzo dei nostri software.

I nostri Tecnici dell'assistenza rispondono a queste richieste, il cliente riceve una mail dalla quale può vedere la risposta in tempo reale.

## Assistenza tecnica telefonica

Tecnobit fornisce ai propri clienti un'assistenza tecnica telefonica mediante **linee dedicate**, dalle 9.30 alle 12.30 e dalle 14.30 alle 17.30 di tutti i giorni lavorativi.

A breve questo servizio verrà erogato “a consumo” tramite un numero a pagamento (199) e sarà abbinato alla video assistenza (descritta di seguito).

## Video Assistenza

È il servizio più innovativo degli ultimi anni ed è sempre più richiesto dai clienti.

Permette ai Tecnici Tecnobit il **controllo remoto del computer** del cliente ed aiutarlo nel superare le difficoltà, come se fossero fisicamente nell'ufficio dell'utente.

# Il supporto al Commerciale

- Sistema Informativo Tecnobit
- Formazione commerciale
- Centralino VOIP e Chat
- Convegni, seminari e fiere

## Sistema informativo Tecnobit

È **il cuore dell'azienda**, un programma su internet che permette a qualsiasi persona che lavora per Tecnobit di avere una visione a 360° del cliente (contatti precedenti, pagamenti, quesiti posti all'assistenza, ecc.). Per il commerciale è uno **strumento di vendita eccezionale** perché permette di compiere azioni mirate su tutti i clienti (già acquisiti e potenziali) registrati nel nostro database.

# Formazione commerciale

Tecnobit ha già sperimentato con successo la formazione di Commerciali a distanza tramite **videoconferenze**.

Utilizziamo infatti un software che ci permette di condividere lo schermo del computer e di comunicare in voce tramite cuffie/casse con molte persone collegate contemporaneamente dalla propria postazione.

Con questa modalità, teniamo costantemente aggiornato il nostro reparto commerciale, organizzando riunioni specifiche in occasione dell'uscita di nuovi prodotti e di altre iniziative promozionali.

## Centralino VOIP e Chat

Sappiamo bene che un commerciale per avere successo non deve essere “abbandonato a sè stesso”.

Per questo abbiamo adottato un **centralino VOIP (telefonia internet)** che permette a ciascun Commerciale, anche se lavora da casa, di contattare, via telefono o tramite chat e in qualsiasi momento, tutte le persone Tecnobit operative.



## Convegni, seminari e fiere

Avere meccanismi efficienti per comunicare con i clienti tramite telefono o mail non basta. I clienti apprezzano molto il **contatto umano diretto** con le persone dell'azienda.

Per questo da oltre 20 anni partecipiamo al SAIE di Bologna, la fiera di edilizia più importante a livello nazionale. All'ultimo SAIE 2010, grazie ad un'offerta esclusiva per i soli giorni di fiera, siamo riusciti ad ottenere un enorme successo in termini di vendite. Visto i risultati quest'anno abbiamo deciso di partecipare a 7 fiere in diverse città sparse su tutto il territorio nazionale.

Dal 2008, inoltre, teniamo convegni e seminari presso gli Ordini Professionali in tutta Italia.

Sono occasioni che permettono al Commerciale di instaurare un rapporto diretto e di fiducia con i clienti, oltre che un'ottima fonte di guadagno grazie alle offerte speciali riservate durante questi eventi.

## La nostra proposta

Tecnobit ti propone un'attività da svolgere in piena autonomia, potrai scegliere tu stesso l'orario ed il luogo di lavoro (anche presso il tuo domicilio).

Tutto questo è reso possibile dal nostro sistema informativo e centralino telefonico accessibili da internet.

**Il compenso provvigionale è impareggiabile:**

**35% sul fatturato**

Prima di iniziare l'attività, ti forniremo tutta la formazione necessaria mediante un corso suddiviso in brevi video-conferenze che ti metteranno nelle condizioni di ottenere i massimi risultati fin da subito.