

Scheda Commerciale

<i>Intestazione</i>	<i>Descrizione</i>	<i>Esempio</i>
<i>Titolo / Nome Registrato</i>	CENTRALI PANASONIC	Nome, Nome registrato
<i>Settore Merceologico</i>	TELEFONIA INTEGRATA	Settore merceologico prevalente e derivato
<i>Nome Esteso</i>	CENTRALI PANASONIC	"motto" dell'applicativo
<i>Cos'è</i>	CENTRALI E PIATTAFORME PANASONIC	Presentazione commerciale dell'applicativo
<i>Cosa Fa</i>	<p>Estremamente modulari e progettate per migliorare il flusso di lavoro delle comunicazioni, le nuove piattaforme Panasonic sono sistemi telefonici che risolvono tutte le vostre necessità di comunicazione aziendale.</p> <p>Tramite l'instradamento intelligente delle chiamate e le funzionalità Unified Messaging, insieme alle applicazioni desktop integrate, i sistemi Panasonic permettono alle aziende di estendere efficacemente la propria gamma di servizi, fino ad ottenere la piena soddisfazione dei propri clienti.</p> <p>Queste nuove piattaforme sono corredate di funzioni e applicazioni che possono aumentare la qualità del business: i clienti potranno comunicare sempre con l'azienda.</p>	Presentazione funzionale dell'applicativo
<i>A chi è destinato</i>	AZIENDE DI QUALSIASI SETTORE, STUDI PROFESSIONALI,ENTI, CONSORZI	Categorie potenzialmente interessate, ecc
<i>Disponibilità a mettere a disposizione sorgenti e ad uno sviluppo condiviso di soluzioni ad hoc</i>	ND	
<i>Disponibilità a fornire supporto e documentazione per verticalizzazioni senza rivendicare sorgenti</i>	ND	
<i>Scontistica sul prezzo applicata al rivenditore.</i>	DA DISCUTERE	
<i>Disponibilità per marketing e vendita congiunti</i>	SI	

Scheda Tecnica

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione</i>	<p>I principali vantaggi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una piattaforma convergente di rete che permette di implementare le Unified Communications • Telefonia SIP integrata attraverso linee fornite da SIP Providers • Supporto integrato per interni IP con funzioni avanzate • Telefoni IP e Softphones per utenti remoti e filiali aziendali • Integrazione di applicazioni per semplificare il lavoro Desktop • Funzionalità integrate di messaggistica vocale e risponditore automatico • Funzioni avanzate di Unified Messaging utilizzando i sistemi opzionali KX-TVM • Applicazione mobility per telefoni cellulari utilizzati come interno del proprio ufficio • Riduzione dei costi di gestione • Gestione e aggiornamenti centralizzati 	<i>Descrizione applicativo</i>
<i>Target</i>	AZIENDE DI QUALSIASI SETTORE, STUDI PROFESSIONALI, ENTI, CONSORZI	<i>Aziende a cui è diretto e su cui è stato implementato</i>
<i>Criteri dimensionali del settore</i>	QUALSIASI DIMENSIONE	<i>Criteri di scelta del target sulla base di indicatori specifici del settore (es.: settore cooperativo – n° soci, settore acque – n° bottiglie confezionate ecc.)</i>
<i>Produttore</i>	PANASONIC	<i>Concessionario produttore o Azienda produttrice</i>
<i>Ambiente Gestionale</i>		<i>Gestionale:</i>
<i>Sistema di Sviluppo</i>		<i>Es.: Codepainter, sitepainter, visual basic, .Net – INDE – DT ecc..</i>
<i>Base Dati</i>		<i>Es.: Integrata con gestionale, proprietaria, ecc SQL /ORACLE Etc.</i>
<i>Infrastruttura Hardware</i>		<i>Es.: da 5 a 100 workstation. Server dedicato, Ecc..</i>
<i>Integrazione con altri sistemi e/o device</i>	APPARATI MOBILE	<i>Es.: Integrazione con palmari, tipologia di integrazione e caratteristiche di eventuali moduli collegati</i>
<i>Livello integrazione</i>		<i>Integrazione dell'applicativo. Es.: come modulo di gestionale, esterno</i>
<i>Livello invasione sullo standard</i>	-	<i>Quantità e complessità delle modifiche che sono state introdotte nello standard per la</i>

<i>Prerequisiti</i>	-	verticalizzazione. Moduli gestionali necessari per il funzionamento
<i>Numero Installazioni</i>	250 GESTITE DIRETTAMENTE	
<i>Principali Referenze</i>		Lista
<i>Disponibilità e condizioni prevendita</i>	DEMO ON SITE SE ENTRO 100 KM (O SE NE VALE LA PENA) .DEMO VIA WEB PER IL RESTO	Disponibilità e modalità di DEMO su territorio o via internet o in presso il cliente ecc..
<i>Disponibilità territoriale per assistenza ed addestramento</i>	COME SOPRA	Disponibilità a gestire il cliente finale sul territorio
<i>Contatto</i>	Alberto Vallino – alberto.vallino@emitel.it	

Scheda Tecnica - APPENDICE

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione Aggiuntiva</i>		Descrizione estesa
<i>Competitors</i>		Chi sono i concorrenti posizionamento nei confronti della concorrenza
<i>Dimensionamento, caratteristiche del mercato, esigenze</i>		Quanti potenziali clienti, percentuali di crescita, esigenze percepite dal mercato ecc
<i>Indicazioni di prezzo</i>	VARIABILI	Ordine di Grandezza