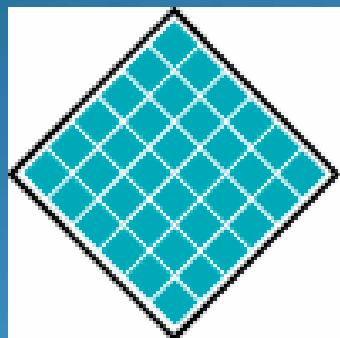
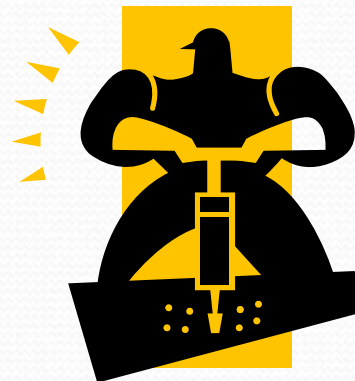




ITALSOFT®

La nostra storia dal 1984

- ITALSOFT è una software house che produce, assiste e commercializza prodotti nel settore dell'edilizia



- Abbiamo circa 8.000 clienti sparsi su tutto il territorio nazionale

I FONDATORI



Quello più magro...

La nostra storia

- Andrea curava l'aspetto tecnico
- Giorgio curava l'aspetto commerciale
- E' un' Azienda che va e andava bene, con buoni utili

Ma...

ci si annoiava, l'entusiasmo dei
tempi iniziali era sparito.....
e ci si accontentava.....



Cosa è successo!?

- Eravamo in vacanza in montagna nel periodo natalizio e mio figlio si ammala...



- Devo stare in camera con lui e mi annoio



- Chiedo a Andrea se ha qualcosa da farmi leggere....

Cosa è successo!?

- Dico ad Andrea che è uno dei pochissimi libri (i nuovi condottieri) che mi ha “fulminato” e lo invito a leggerlo quanto prima...



-torniamo a casa e decidiamo di contattare il venditore di libri...



Cosa è successo?!

- Dopo pochissimi giorni decidiamo di creare due divisioni totalmente autonome, praticamente due aziende:
- Io mi occupo dei professionisti tecnici (geometri – ingegneri - architetti)
- Andrea si occupa delle imprese (delle società immobiliari, degli impiantisti elettrici ed idraulici)



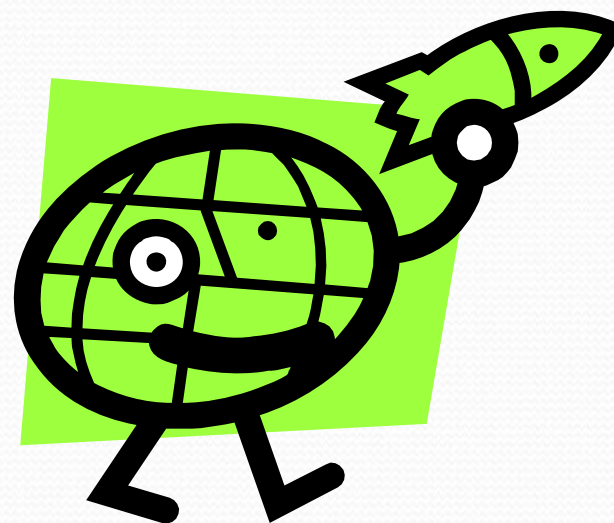
Il risultato...

- Torna l'entusiasmo e con questo la determinazione, la voglia di fare, la voglia di rimettersi in discussione.....
- Anno 2007 **+40% di fatturato**
e +25% di utile !



....e ora viene il “bello”...

- Sono convinto che dopo circa 20 anni l'idea originaria possa essere diversa o meglio il mercato sul quale si opera possa avere avuto delle sostanziali differenze



... passando per l'indagine ...

- *Ci sono due tipi di conoscenza:*
- *conosciamo una cosa per esperienza diretta*
o
- *sappiamo trovare informazioni in proposito*

S.Johnson



E ora cosa faccio?!!

Decido di **investire in una indagine di mercato** una parte rilevante del mio budget con l'obiettivo di rilevare **dati quantitativi e qualitativi rilevanti**.

- Inizia il **Duro Lavoro** di ricerca

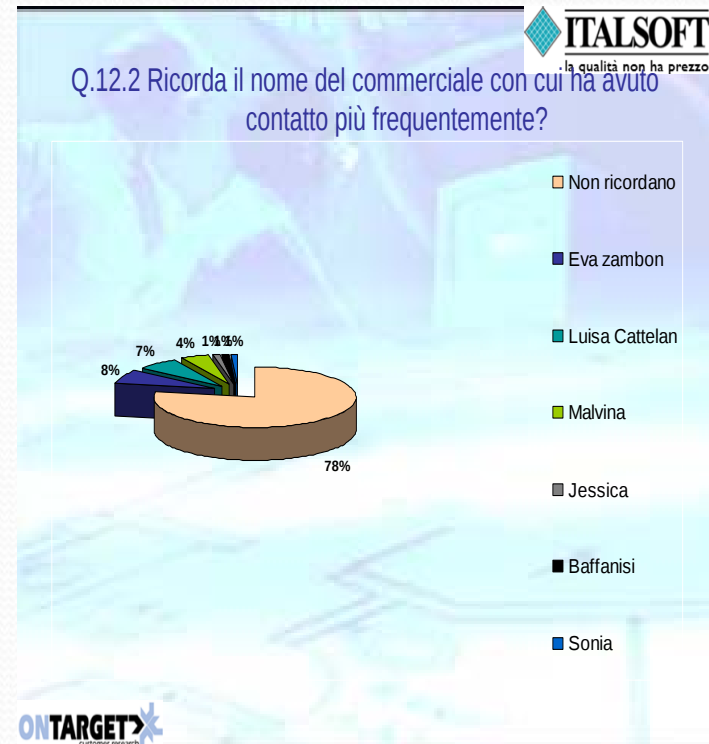


Ma dove si trovano queste cruciali informazioni?

Nel nostro
portafoglio Clienti



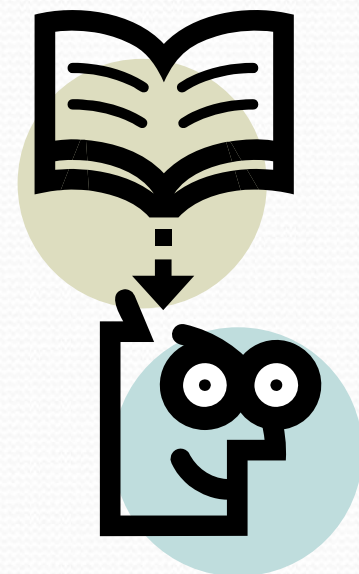
Nel mercato ...



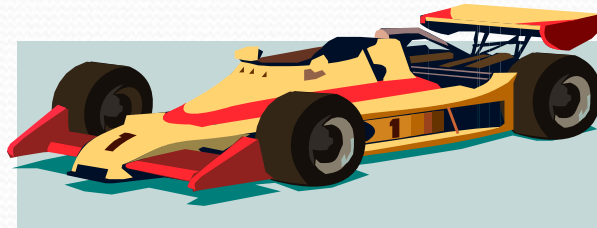
Innovazione vincente : ... passando per l'indagine ...

- Mi accorgo che il posizionamento non era quello da me immaginato 20 anni prima e che soprattutto c'era assoluta necessità di innovazione in sostanza mi accorgo che **“siamo vecchi”** !

- **I N N O V A R E !!!**



INNOVARE



- Luca Cordero di Montezemolo afferma che:
*“La Ferrari non esisterebbe e non potrebbe vincere mai nei gran premi e sui mercati mondiali senza l’innovazione e i servizi tecnologici: innovazione nella **progettazione**, nella **qualità**, nel **marketing**, nella **commercializzazione**, nel **servizio** al cliente.*
- Per questo dobbiamo investire ancora di più in tecnologie, perché **senza innovazione non ci sarà crescita economica”**.

Innovazione vincente : ... dalla comprensione...

- **Innovare è importante** A volte è l'unico modo per sopravvivere, ma l'innovazione deve generare prodotti e servizi che **piacciono** al mercato



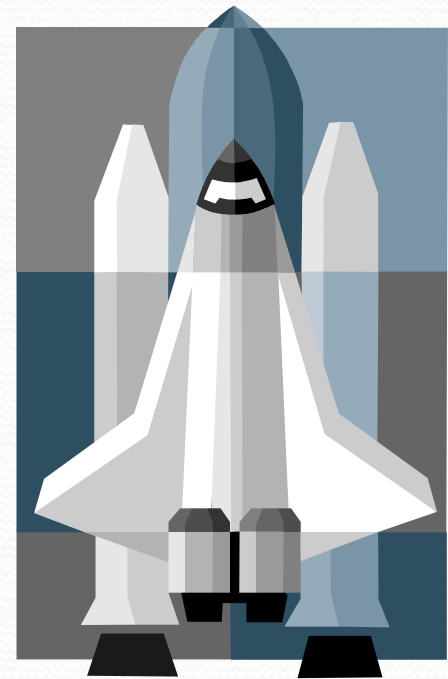
- **Innovare è costoso** Generare nuove idee e progettare nuovi prodotti costa

- **Sviluppare un prodotto che fallisce** significa gettare al vento molto tempo e moltissimi soldi



• **INNOVARE E' UNA SFIDA**

- Prima con se stessi
- Poi con il mercato



Innovazione vincente : ... arrivando alla risposta...

- ho accettato la sfida per diventare il leader del mercato!
- ho pensato di rivoluzionare il “modus operandi” attraverso il **lancio di prodotti presentati in modo innovativo**, che devono essere **primi** nel loro genere!



Ho ritenuto che **qualificarsi come**
LA PRIMA AZIENDA CHE ...!
sia fondamentale

Innovazione vincente : ... arrivando alla risposta...

- Quello che conta è **creare una categoria nella quale potete entrare per primo**
- Dunque **è meglio essere il primo** *che il migliore*
- È molto più facile **entrare per primi** nella testa della gente che cercare di convincere qualcuno che voi disponete di un prodotto migliore di quello che sono abituati ad avere



Innovazione vincente : ... arrivando alla risposta...

Ho iniziato dal nome dell'Azienda:

- **TOPCANTIERE** - del Gruppo ITALSOFT - vuole affermarsi come uno dei “brand” più appetibili e riconoscibili nel suo mercato
- Deve diventare **“L'UNICO MARCHIO DI”**, e non **UN ALTRO MARCHIO CHE** e distinguersi da tutti gli altri del settore



Insomma...

Da dove sbucano 'sti nani?

- Da qui la necessità di operare **un'innovazione ad alta visibilità che faccia parlare di sé.**
Dare un **volto umano all'azienda** e **“scaldare” la relazione del cliente con i collaboratori dell'azienda** in maniera divertente,
Il desiderio è quello che l'**utilizzo del software sia piacevole, smile, un software serio ma non serio**



Riassumendo che cosa mi sono detto....

- Nella vita bisogna sempre porsi dei nuovi obiettivi
- Cercare di stupire il mercato
- Non aver paura di rischiare se tutto è ben studiato
- Sicuramente essere un pò folle
- Ma soprattutto

innovare, innovare, innovare!!!