



## EVENTI I top dealer al centro del programma di formazione per i professionisti del clima



Con i due appuntamenti di Milano e Roma, organizzati nel mese di aprile nelle sedi Toshiba, si è svolto l' "Incontro Tecnico Commerciale con i Top Dealer" dedicato a oltre 40 installatori che da anni collaborano con l'azienda.

Anche quest'anno Toshiba Italia Multiclima si è occupata della formazione dei suoi clienti più fidelizzati invitando i suoi Top Dealer ad un incontro formativo di una giornata, dove sono state presentate sia le novità di prodotto che le ultime iniziative dell'azienda per ottimizzare i propri servizi in un momento particolarmente difficile per il nostro settore.

Il corso è stato studiato e realizzato ad hoc per fornire il giusto livello di formazione, tenendo conto delle necessità, delle conoscenze e delle esperienze pregresse dei partecipanti.

Nei due giorni dedicati ai Top Dealer sono stati analizzati gli aspetti tecnici della Linea Light Commercial e del nuovo Super Daiseikai<sup>2</sup>, prodotto di punta per il residenziale. Particolare attenzione è stata dedicata alla nuova controllistica per la gestione di medi e grandi impianti. In questo ambito Toshiba ha fatto grandi



passi avanti, con una gamma completa di nuovi Controlli. Una delle novità presentate, accolta con grande entusiasmo, è stato l'i.LON Mobile, un'interfaccia per impianti VRF e Light Commercial gestibile da qualsiasi cellulare.

I clienti che hanno partecipato alla riunione presso gli uffici commerciali di Roma hanno avuto l'opportunità di visitare la Mostra dedicata al "Beato Angelico. L'alba del Rinascimento" presso Palazzo Caffarelli ai Musei Capitolini, di cui Toshiba è sponsor tecnico. Il gruppo è stato accolto

dal Direttore Tecnico del museo, che ha illustrato le particolarità del nostro impianto. Il sofisticato impianto Toshiba, allestito nelle sale di una sede prestigiosa come i Musei Capitolini, fiore all'occhiello del Sistema dei Musei Civici, garantisce il controllo delle condizioni termo-igrometriche degli ambienti, fondamentale per la corretta conservazione delle opere esposte nel Palazzo, dove ogni anno vengono allestite importanti rassegne con un grande afflusso di pubblico e che spesso coincidono con i mesi estivi, più caldi.

*(continua a pag. 4)*

*continua da pag. 3*

Gli eventi di Milano e Roma, specificamente organizzati per incontrare le esigenze dei top dealer, rientrano nell'ambito del Toshiba Total Training, un programma di formazione rivolto ai professionisti del settore impiantistico per garantire un valido e costante supporto istruttivo. Ogni corso prevede, di volta in volta, argomenti ben specifici per l'approfondimento di particolari tematiche impiantistiche e per la formazione sui nuovi prodotti immessi nel mercato.



Ricordiamo che i corsi offrono un programma completo di formazione e sono divisi in 4 tipologie focalizzate su famiglie di prodotti diverse: Residenziale, Light Commercial e MiNi-SMMS, MiNi-SMMS e sistemi VRF, approfondimenti per i progettisti. L'iscrizione a questi corsi è molto semplice, basta andare sul sito di Toshiba ([www.toshibaclima.it](http://www.toshibaclima.it)) entrare nell'area extranet e visualizzare il calendario dei corsi con il dettaglio degli argomenti che verranno trattati in ogni sezione. Sarà quindi possibile scegliere il corso a cui partecipare, la data preferita, ed iscriversi velocemente e direttamente on-line. Una mail e un sms di conferma, seguito da un altro sms di reminder poco prima del corso, fanno da ulteriore supporto alla pianificazione ed alla corretta gestione dei corsi.

**Daniela Benzoni**

Marketing & Communications Coordinator



## EVENTI In Sicilia grande apertura di un centro training Toshiba, a cura di Elettroimpianti di Giglia & C.

Da tempo Sandro Giglia, titolare dell'azienda, top dealer e Centro Assistenza, sentiva l'esigenza di aprire un centro formazione con l'obiettivo di consolidare la presenza sul territorio e diventare leader di mercato regionale per i medi e grandi impianti VRF.

Il 29 maggio questo sogno è diventato realtà: Elettroimpianti di Giglia & C. con la collaborazione di Toshiba ha inaugurato uno spazio di circa 50 m<sup>2</sup>. All'inaugurazione hanno partecipato ben 250 persone, che hanno potuto visitare e apprezzare le aree espositive. Con la creazione di questa sala si aggiunge un tassello importante all'attività dell'azienda, che già offre un servizio completo pre-vendita (dalla progettazione alla formazione professionale) e un efficiente servizio post-vendita.

Per corriamoci con Sandro le tappe salienti di questo progetto.

Da dove nasce l'esigenza di allestire un centro formazione?

Sicuramente dal fatto che nelle nostre zone il livello professionale del settore è decisamente inferiore alla media, molti installatori si improvvisano tali, lavorando in maniera "empirica".

Esiste anche un sommerso enorme (ad esempio molti presunti installatori sono impiegati comunali o similari). Quindi considerando che i nostri obiettivi aziendali sono principalmente legati ai sistemi VRF, non volevamo realizzare una semplice esposizione, ma creare una sala formazione, dove i prodotti sono divisi per tipologia (linea residenziale, linea light commercial e business). I prodotti esposti sono funzionanti e perfettamente interfacciabili fra loro. Come dire... anziché aprire un catalogo preferiamo accendere realmente i prodotti.

*(continua a pag. 5)*





*continua da pag. 4*

Quali sono gli obiettivi che vi siete prefissi e come pensate di gestire il centro training?

Idealmente sarà un centro volto alla formazione con tutte le novità esposte, collegate e fruibili per tutte le agenzie, gli installatori, i consulenti e i clienti Toshiba che vorranno usufruire di tale servizio. Oggi è fondamentale offrire, oltre al buon prodotto commerciale, i servizi correlati di assistenza progettuale (prevendita) e assistenza tecnica (post-vendita). Tutto ciò, unito alla nostra filosofia aziendale mono-marca Toshiba ci ha permesso di offrire un servizio ottimale, e i risultati sono tangibili: dal 2001 ad oggi abbiamo installato e fornito servizio di assistenza a più di 2500 HP di sistemi VRF Toshiba in Sicilia.

Come convive il centro training con la vostra attività?

Integriamo la fase di apprendimento sia a livello interno (abbiamo personale operativo per 14 unità) con costante formazione sui prodotti Toshiba, sia a livello esterno, essendo la nostra azienda un crocevia per diversi installatori e progettisti, ai quali offriamo i servizi sopra elencati e gli approfondimenti tecnici sui prodotti. Se posso osare un esempio, la sala training la vedo come un campo pronto per la semina, dove seminare (grazie ai corsi articolati su vari livelli) la tecnologia e la qualità del prodotto, per poi raccogliere i frutti che sono gli impianti qualificati e professionali.

Ovviamente "la semina" dovrà essere qualificata e mirata alla formazione professionale.

Vorrei concludere con una riflessione. Il nostro rapporto con Toshiba nasce dal lontano 1985, i prodotti di elevata qualità hanno permesso di lasciare un eccezionale livello di soddisfazione presso i clienti che abbiamo seguito nel corso degli anni. Di recente ho coniato un "soprannome" per la nostra zona commerciale di competenza, la chiamo "la striscia di Gaza": nella nostra zona Toshiba è il primo marchio assoluto ed è l'azienda da battere.





**Gabriele Varisco**  
Control Specialist

## FOCUS DI PRODOTTO

### *i.LON* e *i.LON Mobile*

Possiamo tranquillamente affermare che *i.LON* è ormai una sigla per la controllistica molto nota nell'ambiente Toshiba. I suoi numeri di vendita parlano da soli. Ad oggi *i.LON*, che ho sviluppato nel gennaio 2008, gestisce e controlla oltre il 10% delle nostre unità VRF vendute ed occupa il 75% dei controlli di supervisione venduti. Questo già nelle sue versioni 100E3, Pers e Light. Con *i.LON* è possibile gestire da qualsiasi punto di una rete (Web, lan, wan, ecc.) ogni singolo parametro dei nostri condizionatori permettendo di interagire direttamente sulla singola variabile di controllo (fino a 1.500 disponibili). L'applicativo è stato sviluppato tenendo conto anche della possibilità di integrare in *i.LON* altri dispositivi oltre al condizionamento, fornendo gratuitamente i sorgenti dell'applicativo in maniera da agevolare e permettere ai system integrator esterni di fare l'integrazione. Così sono nati progetti in cui *i.LON* gestisce il sistema di condizionamento ed il sistema a pannelli radianti: in un hotel hanno integrato il sistema di videosorveglianza, un altro cliente lo ha utilizzato per gestire il sistema di irrigazione, ecc. Essendo programmato in tecnologia Lonwork ed essendoci oltre 4500 produttori di apparecchi Lon, il nostro sistema di controllo si presta per svariate applicazioni e soluzioni, dalla singola villetta-appartamento alla gestione di interi edifici, negozi, spazi commerciali, ecc. La sua versatilità, la sua vestibilità e possibilità di personalizzazione gratuita

hanno fatto di *i.LON* un prodotto estremamente diffuso e potente. Una delle novità che ho introdotto recentemente è stato lo sviluppo di una nuova versione, l'esclusivo sistema ***i.LON Mobile*** gestibile da qualsiasi cellulare. Il nuovo prodotto assicura il massimo comfort e prestazioni straordinarie, incontrando perfettamente ogni tipo di esigenza. La sua semplicità di utilizzo è davvero unica. Non occorre installare nessun software sul cellulare per renderne immediato il suo utilizzo. I clienti ci chiedevano un comando con queste caratteristiche e noi abbiamo fatto di più, realizzando un comando con l'accesso tramite il browser, presente sul cellulare, in formato grafico.

Con questo prodotto pensiamo di aver completato l'offerta che oggi può garantire soluzioni uniche su tutta la gamma.

Il prodotto è in grado di gestire singolarmente fino a 9 unità interne e/o fino a 64 unità gestite in 8 gruppi. Il server Internet *i.LON Mobile* consente di controllare oltre all'impianto di climatizzazione qualsiasi dispositivo elettrico come indicatori, controlli di carico, luci, sistemi di sicurezza, sistemi d'irrigazione e elettrodomestici. Grazie a questo collegamento, è possibile monitorare e controllare gli impianti di climatizzazione VRF e Light Commercial da qualunque punto d'interesse,

facendoli interagire con un sistema che li interfacci anche con altri elementi impiantistici, come applicazioni integrate di pianificazione, data logging e gestione dei sistemi di allarme.

Un numero infinito di utenti può utilizzare il sistema di controllo, accedendo tramite una propria login e password personalizzata, con accesso riservato ad una o più aree di gestione.

**Gabriele Varisco**

