

ATTIVITÀ DI SUPPORTO

Generare cultura, argomentare per convincere

/ Il programma Casio dedicato alla dimostrazione dei proiettori presso le Scuole e le strutture di Hospitality ha ottenuto importanti riscontri. Obiettivo: promuovere i benefici, reali e concreti, della tecnologia Laser + Led.

■ Nell'ultimo decennio la tecnologia AV si è evoluta così rapidamente da creare una lacuna nella filiera della distribuzione: l'insufficiente informazione verso l'utente finale, oggi anello debole della catena perché non abbastanza informato sui reali benefici della tecnologia e delle soluzioni correlate.

Per questo motivo Casio ha selezionato un gruppo di lavoro dedicato alla dimostrazione dei videoproiettori LampFree (tecnologia Laser+Led) presso Scuole, Alberghi e Hotel.

L'occasione ha generato un duplice obiettivo: stimolare l'interesse e la richiesta con un meccanismo di sell out, presentandosi capillarmente sul mercato per promuovere i vantaggi della tecnologia e rafforzare la relazione di fidelizzazione con distributori e rivenditori.

Oltre 400 visite

Il progetto è stato avviato nel Marzo del 2016, in vista degli investimenti determinati dal PON, il Programma Operativo Nazionale del Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca.

Ci dice Alessandra Ollano, Sales Account in Casio e Responsabile del progetto: «Abbiamo costruito una struttura territoriale flessibile su base regionale, in cui opera un team di nostri collaboratori esterni. Presidiamo direttamente, invece, la Lombardia, per via della vicinanza alla nostra sede a Milano. L'idea base del progetto è far conoscere i videoproiettori Casio con dimostrazioni realizzate su appuntamento, principalmente



Alessandra Ollano,
Sales Account Casio
e Responsabile
del progetto.

nelle scuole. La catena distributiva, da sempre, è organizzata attraverso distributori e rivenditori specializzati: abbiamo quindi lavorato per supportarli, affiancandoli nelle dimostrazioni di prodotto, un'attività di sviluppo che richiede risorse di tempo rilevanti. Ogni manifestazione d'interesse espressa nei vari appuntamenti è stata condivisa con i nostri rivenditori che hanno proseguito l'attività per concretizzare la vendita. Con una tale metodologia abbiamo ottenuto un duplice effetto positivo: stimolare la domanda e incrementare i rapporti di fidelizzazione. Durante le dimostrazioni, per esempio, è capitato spesso che emergesse la richiesta di prodotti complementari a quelli di Casio; queste richieste sono state passate ai rivenditori, per instaurare un positivo rapporto collaborativo con tutta la filiera distributiva. Grazie a questo indirizzo operativo abbiamo ottenuto ottimi risultati, con più di 400 visite e riscontri molto positivi».

Instaurare un rapporto empatico

Più nel dettaglio, l'attività dimostrativa svolta consiste in una presentazione di circa un'ora, nella quale vengono approfonditi i benefit dei prodotti Casio. Fondamentale è la capacità del dimostratore di entrare in sintonia con l'utente finale. «Oltre a presentare i vantaggi di un prodotto che si vende quasi da solo – sottolinea Ivan Giacomel, dimostratore Casio per l'area Veneto – trovo importante instaurare un buon rapporto empatico con l'interlocutore: saperlo ascoltare, confrontarsi condividendo idee e soprattutto comunicare entusiasmo. Prima di proporre qualcosa bisogna conquistare l'attenzione, permettere al proprio messaggio di essere davvero performante. La dimostrazione è uno strumento ideale per far toccare con mano la qualità e le caratteristiche dei videoproiettori Casio, soprattutto per far percepire i vantaggi e il valore aggiunto della nuova tecnologia. In particolare mi riferisco ai proiettori Lamp-Free, Laser+Led: in questi corpi illuminanti non è più presente la tradizionale lampada ai vapori di mercurio; si tratta di un aspetto importante per l'eco-compatibilità e il rispetto dell'ambiente. Sono proiettori che uniscono elevate prestazioni con un effettivo abbattimento dei costi di manutenzione, il



cosiddetto TCO: fino a 20mila ore di utilizzo non richiedono interventi di manutenzione. Un enorme balzo in avanti se pensiamo che le lampade tradizionali a incandescenza ogni 2/3mila ore circa andavano sostituite. Questi discorsi, basati sul cambiamento e il rinnovamento hanno incontrato l'approvazione

Ivan Giacomel, dimostratore Casio per l'area Veneto.

di una larga parte di utenti – circa l'80%. Naturalmente quando si parla di investimenti si parla anche di costi. Mentre il settore alberghiero e privato sono molto più rapidi nel dare una disponibilità economica, il settore pubblico resta più macchinoso nello stabilire la possibilità d'investimento. Tuttavia, anche quando non è prevista la possibilità di comprare, si percepisce la sensibilità verso la tecnologia: sensibilità che viene spesso ripagata con un contatto futuro».

Giancarlo D'Onghia Istituto Comprensivo Sant'Omobono Terme

A testimonianza di questo circolo virtuoso, Giancarlo D'Onghia, Dirigente Scolastico dell'Istituto Comprensivo di Sant'Omobono Terme, ha espresso il suo apprezzamento per il progetto Casio. «Siamo rimasti favorevolmente sorpresi dall'attività di Casio: sono stati i soli a proporre una dimostrazione del genere. Abbiamo voluto investire nell'acquisto di 9 proiettori, fra cui 5 con ottica ultracorta. Ciò che ci ha maggiormente attirato è stata la peculiarità tecnica delle macchine: dimensioni compatte, risoluzione, nitidezza e luminosità eccellenti, oltre alle 20mila ore di durata del corpo illuminante. Inoltre, ci piace parlare anche del ritorno economico sul lungo periodo: l'abbattimento dei costi di manutenzione è notevole non essendo più necessario sostituire le lampade, e si consuma meno energia elettrica. Un investimento che grazie ad una visione lungimirante ci porterà nel lungo periodo un elevato risparmio. Ovviamente, la decisione di un tale acquisto è nata anche dalla volontà di adeguarci alle nuove tecnologie: un processo che dovrà essere rivolto anche al corpo docente, per un completo utilizzo degli strumenti didattici messi a disposizione».



Due dei modelli forniti all'Istituto Comprensivo Sant'Omobono Terme: più in alto il proiettore F210WN serie Advanced, sotto il modello GreenSlin, Made in Japan.

PROIETTORI

XJ-L8300HN: Laser 4K, 5mila Ansi Lumen

Il numero crescente di applicazioni per proiettori 4K e la volontà di crescere nel mercato professionale hanno determinato la scelta di presentare il primo modello a tecnologia LampFree con risoluzione UltraHD.

■ Casio vanta un importante primato: è stata la prima azienda a sviluppare, produrre e commercializzare un videoproiettore LampFree, a tecnologia Laser+Led. Un vantaggio competitivo valorizzato negli anni con la presentazione di modelli via via sempre più performanti: uno su tutti, il primo Ultra Short Throw con rapporto di proiezione da 0,28:1.

La soluzione LampFree, lo ricordiamo, è tecnologicamente eco-compatibile, quindi rispettosa dell'ambiente, perché elimina dal proiettore la tradizionale lampada a incandescenza ai vapori di mercurio, una sostanza dannosa per l'organismo.

La crescita del segmento di fascia alta

A ISE 2017, Casio ha presentato il suo primo proiettore LampFree a risoluzione 4K, XJ-L8300HN, con corpo illuminante a Laser.



Toshiyuki Iguchi, Executive Officer, Senior General Manager Digital Signage Division di Casio.



Il proiettore XJ-L8300HN offre una risoluzione 4K UHD, ottenuta con tecnologia DLP e High Speed Image Shifting.

Una scelta importante, per anticipare le richieste del mercato, dettata da una strategia di prospettiva: negli ultimi anni la tecnologia 4K è stata utilizzata sempre di più in diverse tipologie di apparecchiature digitali. Anche FutureSource Consulting conferma il trend: secondo i dati di mercato del terzo trimestre 2016, la quota di mercato dei proiettori business con risoluzione dal Full HD in su crescerà quasi del 30% entro il 2020, rispetto a poco meno del 10% attuale.

Il nuovo modello di Casio conferma tutte le caratteristiche della gamma LampFree come: assenza di manutenzione per 20mila ore di funzionamento, accensione e spegnimento istantanei senza il rischio di danneggiare il corpo illuminante e consumo energetico ridotto.

Alla risoluzione 4K UHD, ottenuta con tecnologia DLP e High Speed Image Shifting, questo nuovo modello integra il Lens Shift Ottico ($\pm 60\%$ V, $\pm 25\%$ H), uno zoom 1.5X, due HDMI IN (1.4 e 2.0), Component RGB (IN/OUT), la seriale RS232C e l'uscita trigger a 12V; inoltre, lo standard HDBaseT e un sofisticato scaler (funzione Super Resolution) per riprodurre con qualità le immagini e i video a bassa risoluzione.

Passato, presente e futuro

Toshiyuki Iguchi, Executive Officer, Senior General Manager Digital Signage Division di Casio, spiega il percorso fin qui compiuto dalla società giapponese: «Siamo presenti nel mercato della videoproiezione da oltre 10 anni, precisamente dal 2005. Ci tengo a sottolineare due momenti fondamentali di questo percorso: nel 2010 Casio ha presentato per prima al mercato il proiettore con corpo illuminante a luce ibrida Led+Laser; nel 2015, invece, abbiamo introdotto il modello XJ-V1 per offrire ad un costo molto conveniente, allineato a quello dei competitor a lampada, un proiettore LampFree ad una audience ancora più ampia, affinché potesse godere i benefici di questa tecnologia; il mercato ha condiviso questa strategia, il nostro business è cresciuto in modo sostanziale».

«Quindi – aggiunge Toshiyuki Iguchi – abbiamo guardato al futuro e alle tendenze espresse anche dalle ricerche di mercato: la videoproiezione nei prossimi anni crescerà sostanzialmente sulle risoluzioni video elevate, dal Full HD in su, mentre riporterà una contrazione marcata nelle basse risoluzioni, SVGA e XGA. Per questo motivo abbiamo presentato il modello XJ-L8300HN, che offre una risoluzione 4K, con Lens Shift e HDBaseT. È nostra intenzione proporlo al mercato professionale e commerciale, non al mercato domestico. La risoluzione 4K è una



Questo nuovo modello integra il Lens Shift Ottico ($\pm 60\%$ V, $\pm 25\%$ H) e uno zoom 1.5X

caratteristica nota ai consumatori per diverse ragioni: è stata promossa dai produttori di TV e dai broadcaster, viene supportata dall'architettura, prevista in crescita, implementata nei PC: dai chip Skylake di sesta generazione che supportano il 4K60p via HDMI al Thunderbolt3 (compatibile 4K), fino al chip Kaby Lake di settima generazione dedicato al processing grafico 4K ad alta velocità utilizzato in PC standard».

«Il consumatore che acquista un proiettore – conclude Toshiyuki Iguchi – si aspetta di utilizzarlo almeno per cinque anni: durante questo periodo la tecnologia Full HD potrebbe apparire obsoleta. Quindi dobbiamo anticipare il mercato, con una difficoltà: individuare il prezzo corretto per questa categoria di prodotti; sarà anche importante sfruttare l'esperienza maturata quando abbiamo introdotto il primo proiettore LampFree. Con Texas Instruments abbiamo condiviso un percorso per aggredire il mercato 4K: tutta la nostra offerta si basa unicamente sulla tecnologia DLP. A questo primo modello da 5mila Lumen ne seguiranno altri, per estendere la gamma ed essere pronti per il mercato main-stream 4K, con la tecnologia Laser+Led, sostenibile per l'ambiente».

XJ-UT351W e XJ-UT351WN Ultra Short Throw da 0,28:1

Questi due nuovi modelli offrono la stessa ottica ultra corta del XJ-UT310WN, con una luminosità maggiore, pari a 3500 lumen. Le altre importanti migliorie riguardano la presenza della correzione trapezoidale orizzontale (prima era presente solo quella verticale) e la qualità colorimetrica, capace ora di riprodurre 1,07 miliardi di colori, rispetto ai 16,77 milioni della versione precedente.

Inoltre, per garantire maggiormente la costanza delle prestazioni, forte di un'operatività di 20mila ore senza manutenzione, è stato introdotto nell'engine ottico un elemento che garantisce una maggior impermeabilità alla polvere.

Il modello XJ-UT351WN si differenzia per la connettività wireless: può essere collegato a PC (fino a quattro in contemporanea), smartphone e tablet.



CASIO®

CASIO Italia srl
Viale De Gasperi, 2
20151 Milano
Tel. 02 40.70.86.11 - infoitalia@casio.it