

## Antsat, il mercato si allarga

*Il dinamismo di Professional Group si rivela con fatti concreti: dalla selezione dei prodotti alla realizzazione del Magazine, dalle competenze verso la Legge 164 all'Aggiornamento costante e continuo, passando per gli eventi locali di successo.*

■ Antsat è il marchio registrato di Professional Group che identifica, sin dal 2011, una gamma di prodotti e materiali per l'impianto d'antenna. In questi anni ha permesso ai punti vendita associati al Consorzio di soddisfare, anticipandoli, le aspettative e le esigenze del settore con un ventaglio di esclusive tecnologiche. È un progetto basato su rapporto qualità/prezzo.

«Selezioniamo i migliori prodotti dei nostri fornitori – commenta Andrea Erranti di OB Elettronica – inizialmente, erano riferiti soltanto all'impianto d'antenna, ma ora aggiungeremo anche altre tipologie. L'antennista riconosce il valore aggiunto di questi prodotti, nel tempo gli abbiamo spiegato il significato di questa operazione, apprezza il vantaggioso rapporto prezzo/qualità, l'affidabilità e l'assistenza post vendita, aspetti che ne hanno decretato



il successo. L'antennista è parte attiva in questo progetto: i suoi suggerimenti e i suoi pareri che riporta al grossista determinano la selezione di questi prodotti. È una selezione basata sull'esperienza».

Prosegue Erranti: «Ci sono anche prodotti che non marchiamo per vari motivi; in questo caso abbiamo pensato di contraddistinguerli con il bollino 'Scelto per voi da Professional Group', un jolly a disposizione dell'Associato e dei suoi clienti. Per sviluppare questo genere

## Infrastruttura Multiservizio: le competenze necessarie



Gianmario Raldiri.

■ «La Legge 164 con il nuovo articolo 135-bis introdotto nel testo unico dell'edilizia rappresentano una grande opportunità per il nostro settore – spiega Gianmario Raldiri di Antenna Club – perché diventa obbligatorio per Legge predisporre l'impianto di comunicazioni elettroniche attraverso la realizzazione dell'Infrastruttura fisica

Multiservizio passiva. Quindi all'impianto di ricezione dei segnali televisivi si aggiungono anche tutte le altre tipologie che l'installatore può e deve gestire. Questa

Legge conferma la direzione che il nostro mercato ha ormai preso da anni, ma che non tutti hanno ancora preso in seria considerazione. Sta cambiando pelle, e non ha ancora completato la trasformazione: serve un atteggiamento profondamente diverso, ormai il mercato non fa più sconti a nessuno». I punti vendita Professional Group sono competenti in materia, a disposizione dei professionisti per qualsiasi ragguaglio anche grazie alla collaborazione con i fornitori partner coinvolti attivamente in materia, dai servizi agli strumenti; ad esempio: SKY, Fracarro, Italiana Conduttori Cavel, Micro Tek, TCK-LAN, CBD Electronic, Rover, ecc.



Andrea Erranti.

*di attività stiamo lavorando per allargare le categorie merceologiche, oltre l'antennistica. Uno dei primi esempi è il visore virtual 3D, un prodotto proiettato nel futuro. Tutto ciò rientra nel supporto al new business».*

Alcuni cenni concreti: lo storico connubio per la produzione dei misuratori di campo professionali antsat by Rover, il durevole percorso con i modulatori AV HD antsat by Space Digital, l'indiscutibile qualità di amplificatori e centralini antsat by Terra tramite Auriga, le antenne super-robuste ad elevato guadagno antsat by Emme Esse, i telecomandi universali programmabili antsat by GBS Jolly Line e l'oggetto cult di tendenza, ossia il visore virtual 3D antsat by Kon.el.co.

Per ultimo ma non ultimo il Nibbio Smart Alarm, il primo dispositivo italiano certificato Sigfox che comunica condizioni di allarme senza fili e senza SIM, anti-jammer, a breve disponibili a marchio antsat in esclusiva presso i punti vendita Professional Group.

## Un Magazine di opportunità

■ *«Questo periodico di elettronica dedicato alle imprese e ai professionisti è sempre molto atteso – commenta Mauro Pontillo – e riscuote un successo crescente, anno dopo anno. Si ritrovano numerose novità, offerte commerciali imperdibili presentate dai fornitori partner di Professional Group e si evidenziano anche i vantaggi fiscali, indicando gli articoli che godono del super ammortamento al 140%».*



Aggiunge Pontillo: *«Dedicati agli installatori, pubblichiamo anche i redazionali che tendono ad evidenziare le opportunità installative di un mercato che sta sempre più allargandosi dal settore degli impianti TV verso l'integrazione di sistemi domotici».*

L'edizione Inverno 2016, allegata a questo numero di Sistemi Integrati, ad esempio, evidenzia l'opportunità legata alle teste termostatiche, obbligatorie dal 2017 per i condomini con impianti di riscaldamento centralizzato. Un vantaggio economico per i professionisti generato non solo dalla vendita del prodotto ma anche dall'abbinata necessaria del servizio installativo da fornire all'utente finale.

Il Magazine di Professional Group è disponibile in due versioni: quella tradizionale cartacea presso i grossisti affiliati a Professional Group e la copia digitale, in formato elettronico: per effettuare il download basta registrarsi nell'area riservata agli installatori del sito Professional Group.



*L'evento Professional Group organizzato da Electronic World a Castellamare di Stabia.*

## L'aggiornamento deve essere continuo e costante

■ Scuola Tecnica è la struttura che Professional Group ha creato per dare un servizio di supporto formativo ai propri Associati. Attraverso corsi di vario genere si analizzano i mercati che convergono, e si mette a disposizione dei tecnici un percorso formativo completo e aggiornato, per dare loro la possibilità di aprire nuovi mercati e garantire sempre la migliore soluzione tecnologica alle richieste dell'utente finale. *«Durante la fase di mercato che ha caratterizzato l'espansione della ricezione televisiva satellitare e terrestre, forse abbiamo perso una grande occasione: quella di educare l'installatore a frequentare percorsi di formazione continui e costanti – commenta Maurizio Mannucci di Elettronica Mannucci. Soltanto così si può spiegare al tecnico come sta cambiando il mercato, affinché possa acquisire le competenze che servono oggi, ma anche come si dovrà preparare ad affrontare l'immediato futuro. Se gli installatori sono smarriti è perché nessuno gli ha spiegato questo cambiamento. Un installatore formato e aggiornato lo riconosci subito quando entra in negozio: idee chiare, propositivo e proattivo, capace di capire rapidamente il valore aggiunto del prodotto.*



*Altrimenti prevale la richiesta dello sconto, il prezzo più basso, la mediocrità».*

Scuola Tecnica Professional Group organizza corsi nella sede di ogni Associato per evitare al tecnico i costi di trasferta e tempi ridotti. I corsi hanno una quota di partecipazione di euro 200 + IVA. Tale quota, viene compensata con iniziative promozionali che ogni Associato organizza in occasione dei corsi. Per l'elenco dei corsi consultare il sito di Professional Group.

## Evento e incontri, con Associati e Fornitori

■ Con l'impegno e la volontà di tutti, la passione per il proprio lavoro, grazie al senso di appartenenza ad una squadra, è ancora possibile creare incontri veri e autentici. *«Professional*

*Group – commenta Luca Schiavoni di Comilazio – è impegnata da sempre ad arricchire l'informazione tecnologica che l'Associato saprà poi trasferire in forma concreta al banco,*



*La visita alla nuova sede di Alpha Elettronica, a Collecchio in provincia di Parma.*



# La partnership con **linkem**

■ Linkem è il principale provider Internet di banda larga e ultra larga, di tipo Fixed Wireless Access, per le famiglie e le imprese italiane.

*«Promuoviamo l'abbonamento a Linkem – spiega Arnaldo Sirtori di SIEL – gestiamo la relativa installazione e anche il post-vendita, cosa che i nostri Associati conoscono bene per l'esperienza maturata con Sky. Questa partnership presenta notevoli vantaggi: consolida il rapporto con gli installatori, distingue l'attività degli Associati di Professional Group da altri presenti nella zona, rafforza l'identità, la reputazione e il senso di appartenenza al Consorzio e genera anche una richiesta di informazioni da parte degli utenti finali. Gli installatori che desiderano diventare Linkem Specialist possono recarsi in un negozio Professional Group».*

Linkem si propone con tecnologia tutta LTE, utilizzando frequenze licenziate. Offre ai clienti una velocità di 20 Mbps al costo di 24,90 euro al mese senza tariffe aggiuntive.

È già pronta per i 30 Mbps e, con l'aggiunta di nuovo spettro radio-frequenziale, scalabile fino a 100 Mbps. Fra i numerosi vantaggi: rapidità di installazione, impatto ambientale/urbanistico quasi nullo e convenienza certificata.

A fine 2015, Linkem ha avviato un canale dedicato alle imprese, offrendosi come provider di servizi di connettività wireless con capacità simmetrica e dedicata da 10 Mbps a 100 Mbps e assistenza H24. L'Offerta Turbo, declinata in tre profili rappresenta una grande opportunità per tutti i potenziali partner di Professional Group.



**Professional group**  
SPECIALISTI IN ELETTRONICA

**Professional Group**

Tel. 039 9203700

Mauro Pontillo cell. 335 53.61.490

www.pro-group.it - info@pro-group.it

*per consigliare bene la propria clientela. In questi ultimi anni sono state organizzate visite per toccare con mano realtà come Fracarro a Castelfranco TV e Italiana Conduttori Cavel a Gropello Cairoli e GBS Elettronica a Roma. Di recente, inoltre, a Collecchio da Alpha Elettronica i Soci del Gruppo hanno avuto l'opportunità non solo di inaugurare i nuovi uffici, ma soprattutto di approfondire la conoscenza dell'azienda e dei suoi laboratori di ricerca & sviluppo, con i macchinari di produzione, gli strumenti di collaudo e il magazzino verticale automatizzato. La visione completa di un'azienda certificata ISO 9001 che ringraziamo per l'ospitalità ricevuta. Il confronto è fondamentale per comprendere le potenzialità del domani, per questo Professional Group organizza eventi locali, come quelli di Comilazio a Roma che ritornerà a grande richiesta nel 2017, Antenna Club a San Vito di Gaggiano, Electronic World a Castellamare di Stabia,*



Luca Schiavoni.

*CAT ad Avellino e Ancora Service a Civitanova Marche. Abbiamo sempre raccolto una partecipazione lusinghiera, la richiesta da parte di aziende di ripeterli di anno in anno è sincera. I nostri eventi sono specializzati e aggreganti, gli installatori si ritrovano, respirano uno spirito consociativo, hanno la possibilità di approfondire le problematiche tecniche direttamente con i produttori, quest'ultimo è il vero punto di forza. E poi ci sono sempre novità, la classica ciliegina sulla torta. Paga anche il fatto che il costo della trasferta è praticamente nullo, quasi a parametro zero, e il tempo da dedicare si riduce ad una sola giornata. Infine, Professional Group organizza Riunioni serali d'area con i propri Associati. A differenza dell'Assemblea plenaria dove è impossibile dare la parola tutti per la mancanza di tempo, in questo caso il numero ridotto dei soci consente di dare la possibilità a tutti di esprimersi. Le riunioni d'area hanno soddisfatto, di questi tempi ce n'è un gran bisogno, sono queste le occasioni dove nell'ordine del giorno le 'varie ed eventuali' diventano prevalenti».*