

Newline: la strategia per conquistare il mercato italiano

Da un lato, un ecosistema di soluzioni - monitor touch e software per la collaborazione - con caratteristiche specifiche differenzianti, dall'altro, grande attenzione sul fronte distribuzione e post-vendita, e l'apertura di uno showroom a disposizione di canale e clienti. Ecco la strategia Newline per rientrare tra le prime posizioni del mercato italiano.

Info utili

- newline-interactive.com/it
- [LinkedIn: Newline Interactive](#)

► A un anno dall'arrivo di Newline sul mercato italiano, Sistemi Integrati intervista Gianfranco Lipani, Country Manager dell'azienda, per capire quali sono le strategie in atto per aggredire il mercato delle soluzioni di workspace e collaboration dedicate ai settori corporate ed education, mercato ricco di opportunità, ma anche di concorrenza.

È utile ricordare che **Newline sviluppa e produce prodotti, servizi e soluzioni adatti ai moderni spazi di lavoro, alle scuole e alle aziende**, producendo sia i monitor interattivi, sia le soluzioni e gli strumenti necessari per la condivisione dei contenuti, la collaborazione, e la gestione dell'interazione necessaria a riunioni, videoconferenze, lezioni e attività nell'ambito didattico.

Rimandiamo all'articolo dedicato «Showroom Newline: touchscreen e soluzioni complete per corporate ed education» una spiegazione più completa e dettagliata di questo ecosistema di soluzioni, e torniamo qui invece al punto: su quale leva sta facendo forza Newline per inserirsi nel mercato italiano?

soluzioni in grado davvero di aiutare i clienti».

La volontà di rendere ottimale la user experience si traduce nello sviluppo di sistemi semplici e flessibili: **i monitor touch, quasi tutti Android, offrono la possibilità di installare un PC OPS con già a bordo Windows**, una combinazione in grado di rendere il monitor del tutto simile a un grande tablet/pc su cui è possibile utilizzare le soluzioni Newline native, ma anche installare facilmente altre applicazioni.

«Sapere se questi touchscreen sono compatibili con Zoom o Skype - dice il manager - è una delle curiosità più ricorrenti dei clienti. La risposta è: assolutamente sì. Il cliente quando acquista una soluzione Newline, non è costretto a cambiare le proprie abitudini di lavoro».

Un vantaggio, questa apertura anche in Android, che favorisce per ovvie ragioni il lavoro dei system integrator nelle loro attività di customizzazione e integrazione.

Il fatto che Newline sviluppi e produca le proprie soluzioni, è poi esso stesso un asset di grande valore: **«Essere produttori»** - prosegue Lipani - **ci consente di conoscere a fondo tutti gli aspetti tecnici e le funzionalità** dei prodotti e ci permette di gestire facilmente anche richieste di modifica e personalizzazione delle soluzioni. Facciamo **kick-off a livello europeo ogni 3 mesi**. Un punto importante è proprio capire le esigenze di ogni singola country, raccolte nel confronto con i clienti, per indirizzare correttamente la produzione».

Soluzioni aperte basate su Android

Il primo elemento è l'attenzione per lo sviluppo di tecnologie ad alto valore distintivo: «Nella scelta di cosa e come produrre - dice Lipani - siamo molto attenti alle richieste del mercato e alle esigenze dei nostri clienti: lo sforzo costante che abbiamo in questa direzione è il nostro punto di forza e ci consente di entrare nei mercati di tutto il mondo con **prodotti più adatti, altamente tecnologici e**

Tre elementi chiave: distribuzione, post vendita e showroom

Distribuzione - Con questo bagaglio di prodotti e di valore tecnologico, Newline si affaccia dunque al mercato italiano, e lo fa seguendo una strategia in termini di organizzazione e distribuzione che è per Lipani un altro

“**Prima di commercializzare il prodotto abbiamo voluto consolidare la rete distributiva per offrire da subito supporto al canale, che per noi ha un ruolo fondamentale - G. Lipani**

Ti può interessare anche: **Newline, storie di successo**



importante punto di forza del brand: «**Prima di iniziare a commercializzare il prodotto e a dedicarci alle vendite, abbiamo voluto consolidare la rete distributiva** per offrire da subito un certo tipo di servizio e di supporto al canale, che per noi ha un ruolo fondamentale - dice il manager, che prosegue - Facciamo il 100% delle vendite tramite i nostri partner: per noi fidelizzarli e proteggerli, assistendoli qualora dovessero esserci delle opportunità importanti, è prioritario».

Post vendita - Per concretizzare ulteriormente questo ruolo di supporto, una forte attenzione va anche al post-vendita: «**Abbiamo creato subito un post-vendita solido per dare sicurezza ai clienti.** Offriamo una garanzia standard di 3 anni 'on-site', estendibile a 5, con la possibilità di fare lo swap del prodotto in tutta Italia e riparazioni on-site. - spiega Lipani, che quindi aggiunge - Abbiamo individuato come **service provider**, un partner che in brevissimo tempo si è guadagnato un posto di primo piano divenendo un **Hub Newline a livello non solo italiano ma anche europeo**, con tutti i vantaggi che ne conseguono in termini di accumulo d'esperienza e competenze, e più praticamente di disponibilità di prodotti e pezzi di ricambio, ovvero rapidità nelle riparazioni e nello swap».

Il canale può dunque concentrarsi solo sul suo ruolo commerciale, e in caso di guasti chi interviene è direttamente Newline.

Showroom - Terzo aspetto strategico importante, la creazione di uno showroom per **toccare con mano i prodotti**. Per tutti i dettagli sullo showroom rimandiamo all'articolo dedicato già citato, ma qui lo ricordiamo per l'evidente valore che può avere questo spazio per il canale e per i clienti finali, uno spazio peraltro ubicato a Milano, luogo che diventa particolarmente rappresentativo dell'identità di Newline Italia.

Magazzino centrale in Olanda e rivenditori certificati

Ricordiamo due altri aspetti.

1) A garanzia di una rapida disponibilità di prodotti e materiali, «tutti i distributori - dice Lipani - hanno uno stock adeguato per rispondere alla domanda, ma qualora dovesse essere necessario, Newline ha un **magazzino a Tilburg in Olanda**, un vantaggio che permette l'approvvigionamento dei prodotti in breve tempo senza esporsi a ritardi».

2) **I rivenditori vengono selezionati accuratamente e certificati:** «I nostri rivenditori -

ABOUT NEWLINE - Nata in Texas nel 2012 come azienda specializzata nella produzione di pannelli interattivi, Newline viene acquisita da Hitevision, produttore leader a livello mondiale, che diventa maggiore azionista.

Hitevision, fino a quel momento attiva solo nel ruolo di OEM (Hitevision produce circa 1 display su 5 dei display venduti in tutto il mondo), fa del brand Newline il marchio con cui presentarsi direttamente al mercato. Oggi Newline crea prodotti all'avanguardia che consentono alle persone di lavorare in modo collaborativo attraverso spazi e luoghi di lavoro. Presente in più di 50 Paesi, sviluppa tecnologie all'avanguardia in ambito display interattivi per i mercati corporate ed education.

Negli ultimi 4 anni è cresciuta in modo esponenziale: da un utile di 4,5 milioni di dollari nel 2016 a 21 milioni nel 2019. Tra i clienti numerose scuole e università e brand quali Amazon, Nestlé, Volkswagen e Mercedes-Benz.

spiega Lipani - sono realtà già consolidate sul mercato, che con il processo di certificazione accedono a vantaggi in termini di quotazioni riservate, materiale marketing e supporto dei commerciali Newline distribuiti sul territorio». In risposta, i partner si impegnano con Newline su vari fronti, per esempio formandosi attraverso corsi, webinar e garantendo la presenza di un prodotto Newline presso la propria sede per offrire al cliente finale un contatto diretto con le soluzioni.

«Il nostro obiettivo - conclude Lipani - è quello di entrare sul mercato italiano e arrivare nel giro di pochissimo tempo **fra i primi brand affermati a livello italiano** in ambito monitor interattivi. Sappiamo che non sarà semplice, perché ci confrontiamo con realtà già affermate in Italia da tantissimi anni, ma pensiamo di avere tutte le 'carte in regola' per vincere questa sfida». ■

Ti può interessare anche: **Blog Newline**



Gianfranco Lipani, Country Manager, Newline Italia

