WEEKLY

Target: Reseller Magazine



12 Marzo 2009

MicroWorld anche nel retail

Al distributore Laboratori Informatici è affidata la vendita di e-Scan Antivirus ed e-Scan Internet Security Suite ai dealer e nella Gdo e Gds

tempo di novità in casa MicroWorld. Da Bombay, infatti, approdano sul mercato italiano della sicurezza informatica le nuove release dei software e-Scan Antivirus ed e-Scan Internet Security Suite.

I due programmi di protezione del computer, indirizzati al consumer, sono disponibili a scaffale, per ora in versione due utenti e con licenza di un anno, al prezzo, rispettivamente, di 35 e di 55 euro. Prima di accedere al circuito retail, però, i box passano per la distribuzione della romana Laboratori Informatici, cui la multinazionale ha appunto affidato la commercializzazione in esclusiva delle proprie soluzioni di fascia bassa, con il compito di "attuare una diffusione capillare sul territorio italiano del prodotto".

«LA STRATEGIA MIGLIORE per raggiungere in tempi brevi l'obiettivo - esordisce Livio Morales, presidente di Laboratori Informatici - è quella di "circondare" il cliente; ovvero, portare il prodotto nel maggior numero possibile di punti vendita. È per questo che abbiamo allertato la nostra rete di reseller nazionali, avvisandoli dell'imminente disponibilità del brand». A garanzia del risultato, inoltre, il distributore guarda anche alle partnership con la Gdo e la Gds.

«In Italia - spiega il presidente della società romana -, il principale ostacolo al successo delle soluzioni di sicurezza è costituito dalla scarsa percezione della nozione di minaccia informatica da parte del pubblico. Mentre noi vogliamo attivarci per esaltare la qualità dei due software che intendiamo sviluppare, mettendone in evidenza l'affidabilità e, soprattutto, l'indispensabilità».

A tal fine, e per ritagliarsi la giusta fetta nel mercato consumer, Laboratori Informatici punta, allora, anche sul valore aggiunto dei rivenditori. In quest'ottica, se, al momento, l'assistenza al cliente è prestata online direttamente dal distributore, in un prossimo futuro tali attività saranno prerogativa degli stessi reseller, selezionati in qualità di "partner a valore" nell'ambito di appositi programmi di certificazione approntati insieme al personale di MicroWorld. Giammaria Stefania

