

©INDI 2019, 2020

SlySender®® / Sly Server

**MARKETING
POSIZIONAMENTO**

FYEO

31/08/2020



pagina bianca

GUIDA DI MARKETING DI SLYSENDER®

FUNZIONALITÀ

SlySender® è stato pensato per l'invio postale quotidiano, quindi buste, lettere o altro, da effettuare utilizzando le metodologie disponibili sul mercato come, ad esempio, la posta prioritaria, la raccomandata a/r o qualsiasi altra tariffa delle Poste Italiane.

Lo scenario tipico di SlySender® è quello di una azienda che voglia fornire ai propri dipendenti la possibilità di inviare corrispondenza in modo semplice, diretto ed immediato: poter effettuare invii postali senza muoversi dal proprio posto di lavoro rappresenta, in molti casi, una opportunità.

SlySender® non nasce per l'invio massivo di corrispondenza codificata, perché questo tipo di applicazioni coinvolgono sistemi più complessi e specifici. SlySender® non effettua analisi formali sui dati, non fa imposition, non genera documenti in modo dinamico ma si limita a fornire una semplice interfaccia per l'invio. È certamente possibile inviare uno spool di stampa contenente migliaia di documenti, ma deve essere realizzato prima dell'invio e sarà contabilizzato, in termini di imbustamento e bolli, in un secondo momento.

Riguardo alla gestione economica del servizio, è bene menzionare sin dai primi approcci la doppia natura del prodotto: da un lato i costi fissi dei bolli, dall'altro le spese relative alla stampa ed alla imbustatura dei documenti.

I bolli rappresentano un costo fisso, che genera una esposizione economica rilevante: avere un approccio che in modo discreto anticipi il concetto dell'“anticipo bolli” può rivelarsi strategico ai fini della trattativa.

PERSONALIZZABILITÀ

SlySender® è stato pensato come prodotto personalizzabile, modulare, scalabile. Questo significa che possiamo:

1. Realizzare versioni dedicate ai nostri clienti.
2. Fornire, come OEM, un prodotto personalizzato ai nostri partner.
3. Decidere il livello di funzionalità.

In sostanza possiamo proporlo ai nostri clienti, farlo vendere come è dai nostri partner, realizzare versioni personalizzate per i nostri partner, anche modificando il livello funzionale dell'applicazione.

Queste caratteristiche rendono SlySender® un prodotto in grado di affrontare problematiche molto diverse e di adattarsi a necessità molto diverse.

MARKETING

CARATTERISTICHE CHIAVE DI SLYSENDER®

Dal punto di vista strettamente commerciale, gli highlight più rilevanti da utilizzare nelle trattative sono questi:

- ✓ SlySender® è un software per Microsoft® Windows® che consente in modo semplice, logico ed immediato di spedire una lettera direttamente dal proprio PC.
- ✓ SlySender® è completamente integrato in Windows®, di cui è una funzionalità.
- ✓ Le funzionalità di SlySender® sono ottenute dal “menu contestuale” di Windows®.
- ✓ SlySender® non richiede addestramento e/o formazione per il suo utilizzo.
- ✓ SlySender® segue le impostazioni di sicurezza del sistema, identificando l'utilizzatore ed i suoi diritti operativi.
- ✓ SlySender® identifica gli invii in modo univoco.
- ✓ SlySender® archivia i documenti inviati.
- ✓ SlySender® interfaccia il sito PT per l'eventuale tracciabilità e le ricevute a/r.
- ✓ L'installazione di SlySender non richiede interventi tecnici di personalizzazione.
- ✓ SlySender® può funzionare sui server locali dei clienti.
- ✓ SlySender® consente la realizzazione di architetture miste.

ARCHITETTURE DISPONIBILI:

arch	cliente	app		server ¹		SlyServer ²
A	EU	SLY	>>	>>	>>	INDI
B	EU	SLY	>>	CLIENTE	>>	INDI
C	OEM	SLY	>>	>>	>>	PARTNER/INDI
D	OEM	SLY	>>	CLIENTE	>>	PARTNER/INDI

EU: End User – OEM: Original Equipment Manufacturer

¹ se necessario può anche stampare con SlyServer

² se non stampato usa SlyServer per gestire i lavori

A) EU - VENDITA DIRETTA

Forniamo ai nostri clienti SlySender®, configurato per comunicare con un nostro server, su cui è attivo SlyServer. Se necessario possiamo personalizzare SlySender® con il logo del cliente nella pagina principale del programma; info e credits rimangono INDI.

B) EU - VENDITA DIRETTA ARCHITETTURA POST-OFFICE

Realizziamo un pacchetto specifico per un nostro cliente che vuole realizzare un post office nella propria azienda. Prerequisito l'accessibilità ad un server FTP, locale o remoto.

Forniamo un pacchetto SlySender® configurato per comunicare con il server FTP del nostro cliente, su cui saranno memorizzati i documenti da postalizzare. Se il cliente

stampa i documenti (ad esempio per poi inviarli a noi per la postalizzazione) dovremo fornire anche SlyServer, altrimenti il nostro server SlyServer periodicamente scaricherà i documenti per gestirli. Se necessario possiamo personalizzare SlySender® con il logo del cliente; info e credits rimangono INDI.

C) OEM - FORNITURA DIRETTA

Possiamo fornire, in qualità di OEM, SlySender® ai nostri partner, preconfigurato per comunicare con un loro server su cui è attivo SlyServer. Personalizziamo SlySender® con il logo del partner e definiamo un accordo commerciale per stabilire la quantità di licenze in gioco. In sostanza si tratta di operare per licenze o per volumi, definire quindi un fee per licenza venduta o un costo per 'pacchetti' di licenze. Il cliente è completamente autonomo.

D) OEM - FORNITURA DIRETTA ARCHITETTURA POST-OFFICE

Possiamo fornire, in qualità di OEM, SlySender® ai nostri partner, preconfigurato per comunicare con un loro server su cui è attivo SlyServer. Personalizziamo SlySender® con il logo del partner e definiamo un accordo commerciale per stabilire la quantità di licenze in gioco. In sostanza si tratta di operare per licenze o per volumi, definire quindi un fee per licenza venduta o un costo per 'pacchetti' di licenze. Il cliente è completamente autonomo.

Realizziamo un pacchetto specifico per un nostro partner, che di fatto sarà un rivenditore, per realizzare nelle sedi dei propri clienti un post office. Le modalità di lavoro sono quelle del punto (B): server FTP del cliente, eventuale SlyServer presso il cliente.

TARGET

Il possibile mercato cui SlySender® si rivolge è quello dell'invio postale di singoli documenti, nelle modalità e tariffe esistenti sul mercato. Da questo punto di vista non ci sono vincoli ed il prodotto è completamente aperto a fornitori di servizi e prodotti postali di qualsiasi genere.

Ad oggi il mercato degli invii massivi è piuttosto stressato dalla compressione dei margini, e la sensazione di chi scrive è che un semplice tool per inviare un file da computer sia ancora una opportunità, a patto però di raggiungere dei volumi significativi di traffico per giustificare gli investimenti. Questo comporta evidentemente la realizzazione di sistemi di gestione del tutto automatici e proprio questo fa SlySender® in unione a SlyServer.

Quindi l'accoppiata SlySender® / SlyServer consente di

1. Fornire nuovi servizi ai nostri clienti.
2. Avere una occasione per contattare nuovi clienti.

Quindi una buona opportunità sia per fidelizzare i clienti esistenti che per mettere un piede all'interno di nuove aziende con una soluzione innovativa, funzionale e produttiva.

Queste considerazioni possono essere utilizzate anche dai nostri partner interessati alla soluzione, che IMHO rappresenta una buona opportunità di business. Chi scrive pensa che potrebbe essere opportuno contattare grandi catene nazionali (es: Buffetti) per la rivendita del servizio, perché l'accoppiata SlySender® / SlyServer consente a chiunque di realizzare un ufficio postale.

POSIZIONAMENTO

SlySender® alimenta il “motore” SlyServer, che elabora e predispone alla postalizzazione. Questo perché l’invio di buste comporta il bollo postale (un costo; ne parleremo più avanti) ed il costo della stampa, della busta e dell’operazione di imbustamento; queste ultime voci, per quanto di peso poco rilevante, su grandi volumi possono avere la loro importanza.

Il semplice uso di SlySender® genera traffico e proventi per chi gestisce il server SlyServer, quindi non è SlySender® a generare denaro ma il server che riceve i documenti da inviare: è importante comprendere che la chiave della redditività è legata a chi gestisce il server SlyServer.

ARCHITETTURE UTENTE FINALE (EU) A/B

Questo significa che -in linea di principio- la licenza d’uso di SlySender® potrebbe essere messa sul mercato in forma gratuita, a patto che le operazioni di stampa ed invio vengano effettuate sui nostri server e dalla nostra produzione. Si possono ipotizzare dei modelli economici, ma sui volumi il sistema dovrebbe essere remunerativo. Parlo delle architetture A e B del prospetto mostrato in precedenza.

Quindi identificherei questi prodotti di base:

1. **BASE:** client SlySender®
server di postalizzazione presso INDI
2. **POST-OFFICE:** client SlySender®
server temporaneo di stoccaggio presso il cliente
server di postalizzazione presso INDI

ARCHITETTURE DI VENDITA (OEM) C/D

Il modello economico di SlySender® può essere anche ceduto a terzi (modelli C e D), in questi casi il server, che funge da generatore economico, sarebbe ceduto ad un partner interessato. È necessario esprimere un costo della soluzione che tenga conto che si sta cedendo il motore economico del sistema.

IMHO questi accordi, che comportano la personalizzazione del sistema e la cessione della licenza totale del sistema, comportano normalmente costi importanti, con cifre di almeno 4 zeri, perché fornendo il server SlyServer forniamo anche il motore economico del programma.

Una possibilità ulteriore è data dal fornire un sistema completo e personalizzato ma con un numero limitato di licenze di SlySender®. Potremmo facilmente verificarne l’utilizzo, visto che il sistema si connette ad internet per funzionare. Quindi personalizzazione e numero di pacchetti limitato alle necessità.

Al momento vedrei questi prodotti di base:

1. **PRO:** client SlySender® personalizzato
Server di postalizzazione presso di noi.
2. **PRO AZIENDA:** client SlySender® personalizzato
licenza d'uso limitata del client SlySender®
una licenza per il server SlyServer
3. **PRO FULL:** client SlySender® personalizzato
licenza illimitata del client SlySender®
licenza di rivendita SlySender®
una licenza per il server SlyServer
4. **PAY PER CLICK:** client SlySender® personalizzato
licenza d'uso illimitata del client SlySender®
un solo server di postalizzazione SlyServer
contratto economico a consumo (TBD: Pay Per Click + avvio sistema)

ARGOMENTI DI MARKETING

ARGOMENTI MERCATO EU

SlySender® consente di effettuare invii direttamente da proprio computer. Questi i vantaggi immediati:

- ✓ estrema semplicità ed immediatezza d'uso
 - ✓ riconoscimento automatico indirizzi da testo e immagini
 - ✓ normalizzazione degli indirizzi di invio
 - ✓ archiviazione di tutti gli indirizzi utilizzati
 - ✓ gestione della rubrica dei destinatari dell'utilizzatore
 - ✓ nessun costo di stampa (carta, toner/inchiostro, ecc.)
 - ✓ nessuna necessità di compilare moduli
 - ✓ nessuno spreco di tempo per andare a spedire
 - ✓ nessuna attesa nell'ufficio postale
 - ✓ nessun rischio di infortunio durante l'orario di lavoro
 - ✓ certezza della data di invio (timbro sulla busta)
 - ✓ tracciabilità dal sito PT (ove presente)
 - ✓ gestione della ricevuta a/r convenzionale
 - ✓ archiviazione locale criptata dell'originale spedito
 - ✓ immediato accesso ai documenti archiviati/spediti
 - ✓ identificazione univoca delle spedizioni
 - ✓ stampa del report delle spedizioni 'dalla data' / 'alla data'
 - ✓ tracciatura dettagliata dello stato della spedizione
 - ✓ semplicità nella gestione dei dati delle rubriche
 - ✓ calcolo immediato dei costi
 - ✓ simulazione dei costi nelle opzioni di stampa
 - ✓ gestione multiutente con le credenziali di accesso di Windows®
-
- ✓ si evitano esposizioni al contagio ai propri dipendenti
 - ✓ si evita che un dipendente debba uscire esponendosi al rischio di infortuni
 - ✓ si evitano le code agli uffici postali
 - ✓ esistono molti servizi per l'invio di e-mail certificate, ma pochi efficienti per la spedizione di posta cartacea dalla propria scrivania

ARGOMENTI MERCATO OEM

In aggiunta agli argomenti indicati in precedenza, SlySender® rappresenta una ottima opportunità di business.

SLYSENDER®

- ✓ estrema semplicità nella gestione dell'applicazione
- ✓ installer standard per Windows®
- ✓ possibilità di avere versioni personalizzate
- ✓ possibilità di avere licenze d'uso illimitate
- ✓ possibilità di acquistare pacchetti di licenze
- ✓ possibilità di avere soluzioni 'pay per click'
- ✓ creazione di sistemi diretti cliente > service
- ✓ creazione di sistemi misti cliente > mail office > service
- ✓ creazione di soluzioni specifiche per i clienti
- ✓ possibile integrazione di funzionalità per l'invio massivo
- ✓ blocco delle modifiche alle opzioni di stampa
- ✓ ripartizione dei costi su aziende diverse
- ✓ ripartizione dei costi su dipartimenti diverse
- ✓ possibilità di gestione dei costi tramite conti prepagate
- ✓ possibilità di gestione dei costi tramite carte prepagate
- ✓ possibilità di scegliere il servizio di invio preferito in modo dinamico

SlyServer

- ✓ gestione delle problematiche completamente automatica
- ✓ rilevamento automatico periodico delle nuove richieste di lavoro
- ✓ creazione manuale delle code di lavoro
- ✓ creazione automatica delle code di lavoro
- ✓ report a video del volume di lavoro richiesto (documenti, pagine)
- ✓ elaborazione delle destinazioni
- ✓ riordino per posta massiva

CONSIDERAZIONI FUNZIONALI

COSTI E PAGAMENTI

Come SlySender® gestisce gli account dei clienti?

In pratica non abbiamo ancora preso in considerazione questo aspetto della vicenda, se non per quello che riguarda gli account diretti dei nostri clienti. Quindi architetture, secondo lo schema fi pagina 4, di tipo A e B, con server presso la nostra sede.

Non ci sono difficoltà a replicare l'architettura per licenze ceduta in forma di OEM, ma il discorso deve essere affrontato con l'eventuale cliente licenziatario.

Funzionalità

Abbiamo una pagina nel sito che consente il pagamento con bonifico bancario, carta di credito e PayPal. Dalle pagine si possono effettuare ricariche da 10 a 100 €. Questa pagina tecnicamente funziona e consente versamenti.

UNICO ACCOUNT AZIENDALE

--

SOMMARIO

GUIDA DI MARKETING DI SLYSENDER®	3
FUNZIONALITÀ	3
PERSONALIZZABILITÀ	3
MARKETING	4
CARATTERISTICHE CHIAVE DI SLYSENDER®	4
ARCHITETTURE DISPONIBILI:	4
A) EU - VENDITA DIRETTA	4
B) EU - VENDITA DIRETTA ARCHITETTURA POST-OFFICE	4
C) OEM - FORNITURA DIRETTA	5
D) OEM - FORNITURA DIRETTA ARCHITETTURA POST-OFFICE	5
TARGET.....	5
POSIZIONAMENTO	6
ARCHITETTURE UTENTE FINALE (EU) A/B.....	6
ARCHITETTURE DI VENDITA (OEM) C/D.....	6
ARGOMENTI DI MARKETING.....	8
ARGOMENTI MERCATO EU	8
ARGOMENTI MERCATO OEM	9
CONSIDERAZIONI FUNZIONALI	10
COSTI E PAGAMENTI	10
SOMMARIO	11

INDI Srl può modificare il programma e la documentazione senza preavviso.



pagina vuota