

ASSI, informatica senza pensieri

Pubblicato: Giovedì 14 Novembre 2019



Da quasi 40 anni a fianco delle aziende del territorio di Varese, ma anche delle limitrofe province di Como, Milano, Novara nonché di aziende con siti produttivi all'estero, c'è **ASSI**, una **software house** con una **vision sempre attuale**, la cui storia fino a qui dimostra come, per restare in un mercato in continua evoluzione, bisogna avere una spiccata resilienza e capacità di anticipare le esigenze del cliente.

In questi ultimi anni l'azienda ha anche cambiato immagine con un preciso significato; ne abbiamo parlato con Barbara Mentasti, responsabile commerciale e marketing di ASSI.

Siete diventati quelli dell'uomo con il palloncino in testa e sui social vi identificate con l'hashtag #informaticasenzapensieri. Il senso è che avere ASSI come fornitore garantisce all'azienda la massima tranquillità?

Il senso è proprio questo. Due anni fa abbiamo iniziato un'operazione di restyling della nostra immagine, logo incluso, coniando il pay off **"informatica senza pensieri"** con uno scopo di comunicazione ben preciso: **se scegli noi puoi permetterti il lusso di delegare**. Delegare è un concetto forte, che mette in gioco la fiducia, quindi abbiamo scelto un messaggio che ci esponesse con una promessa importante. Per delegare nell'informatica, bisogna potere contare prima di tutto su **un'assistenza reale, fatta di persone che rispondono e agiscono con la modalità più funzionale alla risoluzione del problema** e non più vantaggiosa per il fornitore. **In ASSI non si aprono ticket ma si**

chiama un numero e si viene smistati sul tecnico informatico. In poche parole #informaticasenzapensieri vuole dire che **il cliente per noi è fatto di persone**, che mettiamo al centro, allo scopo di instaurare un rapporto fiduciario sia per il “cosa” risolviamo sia per il “come” lo facciamo.

Quindi un’assistenza informatica fatta a regola d’arte. È noto però che, in ambito informatico, tra la richiesta d’intervento e la soluzione di un problema i tempi di un partner esterno sono spesso molto lunghi.

Non è il nostro caso, visto che uno dei servizi maggiormente richiesti e che ci contraddistingue rispetto ad altre realtà concorrenti, è il nostro **Pronto Intervento Informatico**. Abbiamo un’organizzazione consolidata di risorse e mezzi per **arrivare al massimo entro la giornata lavorativa** presso quelle aziende che chiamano, anche per la prima volta, con un problema bloccante. Questo nostro sforzo è stato ampiamente premiato perché l’85% delle aziende che ci hanno approcciato per un pronto intervento hanno poi scelto di attivare un servizio di assistenza continuativa con noi. Il restante 15% che non l’ha fatto, spesso è composto da aziende talmente piccole che basta loro avere qualcuno spot, che arrivi “a chiamata”.

L’assistenza sistemistica è quindi il vostro punto forte?

Uno dei due punti forti di ASSI. L’altro si chiama **SisinfoWeb 4.0** ed è il **gestionale sviluppato internamente** e che ASSI vende occupandosi di tutte le fasi di un progetto ERP: dall’analisi all’installazione passando attraverso tutte le personalizzazioni necessarie. Le aziende che ci scelgono spesso hanno da gestire non solo la parte amministrativa e contabile, ma anche la parte di produzione che è una ed unica per ciascuna impresa. In questi casi ASSI sa fare la differenza: per la nostra capacità di essere consulenti di processi oltre che informatici. Li studiamo, suggeriamo le revisioni necessarie e quando l’organizzazione è stata ottimizzata si modella il nostro gestionale sulle specifiche esigenze. Software pacchettizzati di rivendita, a fronte di indiscutibili vantaggi, spesso impongono anche uno stile di lavoro e non viceversa. Software come SisinfoWeb 4.0 invece nascono per adattarsi. A prezzi accessibili, aggiungo.

Avete anche soluzioni software ad hoc per alcune funzioni aziendali?

Stiamo implementando funzionalità sempre più sofisticate di logistica su palmari; per tutta la parte di gestione dell’attività commerciale abbiamo il nostro modulo **SMARTcrm**, appunto un CRM nativo come modulo di SisinfoWeb 4.0 ma integrabile con qualunque altro gestionale ed alcune soluzioni di sales force automation per agenti. Tutti software che mi sento di definire immediati nel loro tempo di installazione ed avvio di utilizzo.

E per chi sia a posto con i sistemi e abbia un gestionale che non intende cambiare?

Beh, potrebbe comunque avere bisogno di noi, per sviluppare un’applicazione web o un software on demand, per rifarsi il sito o semplicemente per avere un hosting “senza pensieri”!

di [Ufficio pubblicità](#)