

350.000 prodotti in pronta consegna

È in arrivo il nuovo catalogo 2006 di Farnell InOne, uno strumento di lavoro indispensabile per i progettisti elettronici che vogliono avere sul loro tavolo un qualsiasi componente elettronico entro 24 ore

SIMONE CASTELLI

L'edizione 2006 del catalogo rappresenta un ulteriore passo nell'ampliamento dell'offerta dei prodotti e servizi offerti al mercato italiano da Farnell InOne, come spiega con grande soddisfazione Stefano Nosedà, che tre anni fa ha dato il via alle attività della business unit italiana del colosso mondiale appartenente al gruppo Premier Farnell.

■ Quali sono le novità presenti nell'edizione 2006 del catalogo?

■ Il numero di prodotti consultabili nel catalogo cartaceo o direttamente sul sito web italiano raggiunge i 350.000 prodotti, un record assoluto nel settore delle vendite a distanza. E ci sono importanti novità anche per quanto riguarda i servizi messi a disposizione dei clienti. Ad esempio, è disponibile un nuovo ed esclusivo servizio di nastratura dei componenti elettronici, strutturato per i componenti passivi e confezionato a seconda delle esigenze del cliente, in modo da disporre subito delle bobine pronte per essere montate sulle macchine pick and place. Il cliente deve soltanto selezionare il prodotto da nastrare e le quantità da ordinare citando uno specifico codice, a tut-

to il resto ci pensa Farnell InOne fornendo la bobina standard da 180 mm pronta all'uso.

Altra novità fondamentale è la disponibilità di un esclusivo servizio di certificazione di conformità alla direttiva RoHS. Acquistando i componenti da Farnell InOne i componenti conformi alla direttiva sull'eliminazione delle sostanze pericolose si ottiene un modo totalmente automatico in formato PDF un certificato di conformità RoHS personalizzato con l'intestazione del cliente, i codici dei prodotti acquistati, i riferimenti ai produttori e firmato da Farnell InOne, che può essere memorizzato già in forma elettronica o semplicemente stampato e archiviato. Sempre nell'ambito della direttiva RoHS,

Farnell InOne offre un altro servizio esclusivo: 'Converti in RoHS', mediante il quale i clienti registrati possono inviare tramite il sito web di Farnell InOne un foglio Excel contenente la distinta base del proprio progetto. In pochissimo tempo, riceveranno la lista di componenti equivalenti ma conformi alla direttiva RoHS, un servizio certamente pratico e utile che può far risparmiare moltissimo tempo prezioso.

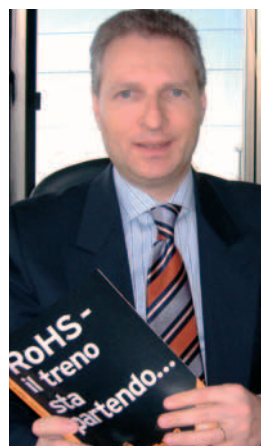
■ Qual è il riscontro ottenuto sulla vendita di prodotti conformi alle direttive RoHS?

■ Uno dei valori che qualifica oggi Farnell InOne sul mercato è la gamma di prodotti offerti certificati RoHS, che è decisamente superiore a quella dei nostri concorrenti. Il nostro call center riceve ogni giorno sempre più richieste di clienti che vogliono esclusivamente prodotti RoHS e questi stessi clienti ci confermano che si rivolgono a noi in quanto sanno che solo in Farnell InOne si ha la certezza di trovare i prodotti conformi alle direttive. Ciò ci gratifica perché è la dimostrazione dell'ottimo lavoro fatto in questi anni da tutta la struttura Farnell InOne per offrire servizi di valore alla nostra cliente-

la, e ciò conferma la bontà della nostra scelta strategica, che ci permette di ottenere tassi di crescita superiori alla media del mercato dell'elettronica.

■ Come si sono evoluti i vostri risultati in Italia?

■ Sembra ieri ma sono passati ormai tre anni dell'inizio delle nostre attività in Italia. Il nostro successo è basato sull'impegno di un team altamente qualificato, che ha saputo reggere il confronto con concorrenti che da più anni operano nel nostro paese ed un mercato sempre più esi-



Stefano Nosedà,
General Manager
di Farnell Italia

gente e attento alla qualità del servizio. In soli tre anni abbiamo raddoppiato il fatturato e pensiamo di poter crescere ancora molto, visto che sempre più clienti italiani scoprono i vantaggi dell'offerta Farnell InOne, e che, per fortuna, praticamente tutti i clienti che provano i nostri servizi rimangono soddisfatti e diventano clienti abituali. Il vantaggio competitivo di Farnell InOne è che i nostri clienti sanno che possono sempre trovare il prodotto che stanno cercando e che, soprattutto, sanno di poterlo trovare nelle quantità richieste e di averlo il giorno successivo sul loro tavolo.

