

MOBILE

IL PRIMO TABLOID PER I TELECOM SPECIALIST

MERCATO · AZIENDE · PRODOTTI · APPROFONDIMENTI

news

ANNO XII · NUMERO 102

EDITORIALE

Siamo sicuri che tre sia meglio di quattro?

Ci sono Grandi Manovre in atto tra gli operatori di tutta Europa. Ma non c'è dubbio che la notizia del mese e, forse, dell'anno, sia quella della proposta di fusione fra Vodafone UK e 3UK. Una proposta che dovrà passare il saggio, che si annuncia per nulla scontato, degli organi di vigilanza e dell'antitrust, e che la già molto discutibile. Da un lato, il comunicato stampa di Vodafone nel quale si legge che l'operazione sarà un affare per i consumatori, per il Paese e per la concorrenza. Dall'altro, i timori di coloro che ritengono che il risultato della fusione potrebbe invece portare a una realtà esattamente opposta: «prezzi più alti, riduzione negli investimenti, un servizio mediocre e tagli nel personale» (casi, il The Guardian). La verità è che la concentrazione in atto in Europa, di cui il merge fra Vodafone e 3 nel Regno Unito potrebbe essere solo il primo atto, pone delle domande. Guardiamo ancora per un attimo oltre Manica: con questa operazione gli operatori scenderebbero da quattro a tre. Può essere considerata una cosa buona? Secondo molti osservatori no: per Tommaso Valletti, Professore di Economia all'Imperial College Business School e Professore di Economia all'Università di Roma Tor Vergata, la fusione potrebbe accrescere le tariffe medio inferiori da 50 a 180 sterline, con un aggravio per i consumatori di 12 miliardi all'anno. E quanto si legge in un'interessante analisi realizzata insieme con The Balanced Economy Project, un'organizzazione il cui obiettivo è vigilare nei confronti delle concentrazioni di potere economico e finanziario. Un altro studio, condotto dalla società di consulenza PwC, ha rilevato che nei Paesi con tre operatori i prezzi sono circa il doppio rispetto a quelli dei Paesi dove i gestori sono quattro. Di più: secondo un white paper della Toulouse School of Economics, il numero ottimale di operatori non sarebbe quattro, ma sei. Sotto questa soglia i prezzi aumentano esponenzialmente. Quello che succede in Gran Bretagna ci riguarda da vicino, perché da mesi si parla della possibilità che Iliad acquisisca la divisione italiana di Vodafone. Se fosse così, perdremmo uno dei migliori operatori che operano nel nostro Paese. Quale sarebbe il prezzo, commerciale e tecnologico, che il settore rischia di pagare?

I 25 ANNI DI CELLY



La nostra intervista a Stefano Bonfanti, responsabile marketing e vendite

pagina 10-11

OPERATORI LA FOTOGRAFIA DELL'ITALIA DI OPEN SIGNAL



pagina 12-13

INTERVISTA A...

Savino Novelli

MASTER GROUP



pagina 16

EVENTI



SBS: accessori sempre più evoluti

A The Next 2023 il presente e il futuro del settore. Tutte le novità in arrivo.

pagina 18-20

ATTUALITÀ



Givi distribuisce i caschi Livall

Un'importante novità per il segmento degli accessori smart per la mobilità sostenibile.

pagina 8

INTERVISTA

Sentirsi benvenuti in negozio



La parola a Daniele Astarita, proprietario del punto vendita di ottica e telefonia milanese.

pagina 22

MERCATO

Guida alla vendita

Uno strumento dedicato ai negozianti per offrire ai vostri clienti lo smartphone giusto per ogni esigenza.

Modello	Prezzo	RAM	Storage	Camera	Altre caratteristiche
Pixel 7a	499€	8GB	128GB	64MP	5G, NFC, IP68
Pixel 7	599€	8GB	128GB	50MP	5G, NFC, IP68
Pixel 7 Pro	899€	12GB	256GB	50MP	5G, NFC, IP68
Pixel Fold	1.799€	12GB	512GB	42MP	5G, NFC, IP68

Offri un bel display con un'ottima vita da 140 h+.

Assistenza con il tuo dealer della telefonia con garanzia triennale di 35€.

È gratis su C.C. o C.A.

Parabola 5G

pagina 28-29

TEST

La prova del mese

Google Pixel 7a, l'esperienza utente di Big G in uno smartphone compatto.

pagina 26



ATTUALITÀ

GIVI distribuisce i caschi smart di Livall

Il distributore bolognese ha annunciato importanti novità per il mercato della tecnologia smart. L'intervista al General Manager Federico Viale.

Da trent'anni GIVI Distribuzione è sinonimo della distribuzione nazionale di prodotti di elettronica di consumo e della telefonia per la GDO e la GDS. Un mercato molto ampio che, tuttavia, negli ultimi tempi ha subito forti accelerazioni e ha intrapreso nuove direzioni di sviluppo. L'azienda bolognese ha sempre mantenuto un trend di crescita progressivo proprio perché ha saputo interpretare e, spesso, comprendere in anticipo, le tendenze e le esigenze di clienti e consumatori. Per conoscere meglio quali sono i nuovi obiettivi strategici di GIVI abbiamo intervistato Federico Viale, General Manager del Gruppo.

Siete nati nel 1993 e quest'anno festeggate i 30 di attività. Come è cambiata GIVI nel tempo?

È senza dubbio cambiato il mercato, e questo ha imposto anche dei cambiamenti alle nostre strategie interne. Tuttavia, posso dire che l'anima di GIVI è rimasta quella originaria, così come la nostra filosofia che da sempre ci guida: anticipare le esigenze e le necessità del mercato per poter essere presenti con un time to market adeguato e cogliere le opportunità che ogni settore può offrire.

A proposito di novità, proprio in queste settimane avete lanciato la distribuzione dei caschi Livall...

Da tempo pensavamo a dei prodotti innovativi, quindi perfettamente

UN'AMPIA GAMMA DI MODELLI PER CUI SCEGLIERE

GIVI Distribuzione ha portato sul mercato un'ampia gamma di modelli di Livall.

Anche i caschi entry level dispongono di una ricca dotazione tecnologica.



in linea con il resto della nostra attività. E i caschi Livall sposano in modo perfetto il concetto di innovazione e di utilità perché rispondono a un reale bisogno del consumatore. In più, sono strettamente legati al valore della sostenibilità, poiché fanno principalmente riferimento al mondo della mobilità green, sia monopattini, alle biciclette, tradizionali o elettriche, e allo sport, con modelli per lo sci.

Avete intercettato anche un bisogno importante, che è quello di poter utilizzare bike e scooter in tutta sicurezza...

Sì, e lo abbiamo fatto nonostante i caschi, ad oggi, non siano obbligatori per il codice della strada. Però, riteniamo che ci sia una forte e reale necessità per il consumatore di poter andare in monopattino o in bici in totale sicurezza. Perché questi caschi



FEDERICO VIALE
Federico Viale è General Manager di GIVI Distribuzione.

smart, oltre ad avere un design moderno e piacevole, integrano lo stato dell'arte che la tecnologia odierna può offrire per proteggerci al meglio.

Come è organizzata la line-up?

Abbiamo modelli per tutte le fasce di prezzo (si parte da 69,90 n.d.r.), ma tutti,

anche i prodotti entry level, sono dotati di luci di posizione, luce stop e rilevatore di caduta: in pratica, in caso di caduta, c'è un timer che conta 90 secondi, trascorsi i quali fa partire un messaggio di emergenza con indicazione GPS della posizione. Salendo di gamma si arriva ai modelli top, con casse JBL integrate, microfono anti vento, comandi vocali e la funzione Walkie-Talkie, particolarmente utile, ad esempio, ai gruppi di ciclisti che pedalano insieme. C'è pure uno speciale pulsante rosso sul manubrio che, in caso di pericolo, può essere premuto per 5 secondi affinché i propri contatti preimpostati possano ricevere un messaggio di emergenza con la posizione GPS.

Cosa vi attendete dai nuovi prodotti?

Siamo fiduciosi, perché i caschi rispondono a una forte richiesta che viene prima ancora dagli utenti. Si pensi anche al mondo dello sharing dei monopattini e delle bici elettriche nelle grandi città. Girare con un casco, anche se oggi non è obbligatorio, ci rende più tranquilli. Inoltre è un segmento che fino ad oggi ancora non c'era, e offre alla GDS e alla GDO opportunità che meritano di essere colte con tempismo. Questi sono prodotti in grado di favorire la pedonabilità, alzare la battuta dello scontrino e incentivare il futuro.

Qual è il vostro compito all'interno della filiera?

È un compito di responsabilità oltre che di opportunità commerciale. Individuare prodotti che rispondano sempre a un'esigenza e, allo stesso tempo, fare cultura sui nuovi segmenti presso le grandi catene, che ci conoscono e lavorano con noi da tanti anni. Abbiamo un'organizzazione di account diretti che operano in questo senso.

Nel caso dei caschi e degli scooter elettrici, poi, c'è anche un'importante valenza etica nel proporre e promuovere questi prodotti, perché guardano alla sicurezza nostra e dei nostri figli, sono green e sostenibili.

Come cambia il Codice della Strada

La nuova normativa, anticipata dal Ministero, disciplina anche la circolazione dei monopattini, rendendo obbligatorio l'uso del casco e l'assicurazione.

Come annunciato dal Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Matteo Salvini sono in arrivo nuove regole per i guidatori, in particolar modo per i possessori di monopattini. Tutto rientra nelle novità che saranno in vigore nel Codice della strada. Per quanto concerne i monopattini elet-

trici, si tratta di provvedimenti da tempo annunciati che puntano a riordinare un segmento di mercato esploso negli ultimi mesi e ancora non regolamentato. I monopattini dovranno essere provvisti di targhe, frocche, casco, assicurazioni e sottoposti a precisi limiti di velocità. Inizialmente, le stesse norme erano state

annunciate anche per le biciclette che, tuttavia, non dovrebbero rientrare nei nuovi provvedimenti.

Le regole prevedono anche l'iscrizione del cosiddetto "oggettivo della patente", ossia la revoca permanente del diritto di guidare un veicolo. La misura sarà applicata in caso di infrazioni gravi, come ad

esempio causare un incidente sotto l'effetto di alcol. La sanzione sarà applicata anche in caso di violazioni ripetute.

Il disegno di legge sarà presentato in Parlamento entro le prossime settimane. La speranza è quella di chiudere in fretta l'iter normativo così che le norme possano presto entrare in vigore.