



LA LEZIONE DI LEMONADE

Di Francesco Signor
Responsabile Marketing e
Comunicazione Viasat Group

La storia di Lemonade è interessante. È una startup di New York, fondata nel 2014 da Daniel Schreiber and Shai Wininger. Un anno dopo raccoglie 13 milioni di dollari, il più consistente investimento seed di uno dei maggiori fondi di venture capital statunitensi, Sequoia Capital. Tanti soldi per un'idea che ruota intorno alle tecnologie basate su machine learning, chatbot e beneficenza. In pratica, Lemonade vende polizze che acquista da riassicuratori (Lloyd's of London, Berkshire Hathaway's National Indemnity, XL Catlin e altri), chiedendo ai propri clienti di scegliere una causa etica a cui devolvere una parte dei fondi che non stati utilizzati per la copertura dei sinistri. Per fare tutto ciò, si trattiene una quota fissa del 20% sui pagamenti mensili dei premi. Il cosiddetto "giveback" di Lemonade, in favore delle cause scelte dai propri clienti, è stato di oltre 53 mila dollari nel 2017 e circa 162mila nel 2018, così almeno raccontano sul proprio sito web. Il modello sembra che funzioni, tanto da convincerli a fare il salto oltreoceano per sbarcare in Europa, come ha annunciato entusiasticamente il suo fondatore Daniel Schreiber sul blog della società a fine novembre, cercando di tranquillizzare due suoi investitori: AXA e Allianz. Se Lemonade sarà una sfida o meno ai business dei due colossi assicurativi, lo scopriremo presto. Intanto prendiamo nota che il caso di Lemonade è solo uno dei tanti che stanno movimentando il mondo dell'insurtech, dove la disintermediazione tecnologica, rappresentata dalla blockchain e dagli smart contract (che ne sono la diretta conseguenza), è una possibilità molto concreta. E i giganti del tech, come Apple e Amazon, non stanno certo a guardare, visto che sono già entrati nel mercato assicurativo con due proposte, Amazon Protect e AppleCare+, per garantire ai propri clienti una polizza contro danni accidentali, guasti o furti dei prodotti tecnologici acquistati. Parliamo di un ecosistema che punta sulla disintermediazione per ridurre i rapporti di prossimità con i consulenti, così come è avvenuto con l'home banking. Non a caso gli intermediari assicurativi stanno cercando di ridisegnare il proprio ruolo sul mercato con l'obiettivo di consolidare il rapporto fiduciario con la propria clientela, come dimostra il grande interesse sul progetto Sicuri&Protetti, promosso da Viasat. La chiave è ampliare la loro offerta con una proposta che abbinati alla polizza i servizi Viasat di protezione, sicurezza e assistenza, come elemento distintivo e di fidelizzazione dei clienti finali.

Per chi volesse saperne di più:
bit.ly/SicuriProtetti.

www.viasatgroup.it
www.viasatonline.it
www.viasatfleet.com



Viasat Group Spa
Viasat Fleet



@viasatgroup
@viasatonline
@viasatfleet



Viasat Group S.p.A.



Il Punto

VIASAT DEALER PORTAL: LA FACILITÀ DI GESTIRE IL POST VENDITA

Intervista con **Francesca Prisco**,
Business Development Viasat S.p.A.

Un portale dedicato ai concessionari per gestire il post vendita e favorire il ritorno sul service, ottimizzando il business. È questo, in sintesi, il Viasat Dealer Portal: uno strumento per governare la relazione tra il dealer e il Cliente in maniera documentata, stimolando i rientri in officina. "Partendo dall'analisi dei dati forniti dalle box Viasat installate a bordo delle auto, il Portale permette di accedere a informazioni aggiornate in tempo reale sul veicolo e garantire una puntuale e corretta manutenzione, ma non solo (tagliandi, diagnosi, controlli, scadenze assicurative, ecc.), incrementando il ritorno in officina delle auto vendute."

Come funziona il Viasat Dealer Portal?

Il Viasat Dealer Portal consente al dealer di non perdere il contatto con il Cliente. Attualmente, dopo l'acquisto dell'auto i concessionari utilizzano strumenti che permettono solo di fare delle stime sugli eventuali passaggi in officina dei Clienti. Con le box Viasat (K-box e S-box), invece, si ha a disposizione il reale chilometraggio del veicolo, con il vantaggio di pianificare campagne mirate, grazie a un monitoraggio del veicolo a distanza e a un recall puntuale. Inoltre, il Viasat Dealer Portal è un sistema aperto, che si interfaccia con altri CRM, qualora il dealer voglia continuare a utilizzare quello di cui si è già dotato.

segue >>

NEWS DALL'AZIENDA

Presentata la nuova edizione della Guida alla Sicurezza Fleet 2019

In occasione di Ecomondo 2018 a Rimini, è stata presentata la nuova edizione, in italiano e in inglese, della Guida alla Sicurezza Fleet (bit.ly/GASFleet2019). Si tratta del secondo numero di quest'anno e lo abbiamo interamente dedicato ai temi del fleet con un importante focus sui temi del "waste management". In questa nuova Guida, giunta alla sua 15° edizione, abbiamo dedicato molto spazio ai temi dell'economia circolare, innescata proprio dall'innovazione tecnologica e fautrice di nuovi modelli di business un tempo impensabili.

Emixis presenta AIDOO Mobile al Digital Construction di Bruxelles

Emixis, società belga del Gruppo Viasat, ha partecipato al Digital Construction (24 e 25 ottobre). La due giorni è stata una panoramica unica e inedita della rivoluzione digitale riguardante il settore delle costruzioni, palcoscenico di alcune delle principali anteprime che riguarderanno il futuro di questo mercato. Un'opportunità perfetta per espandere il network dei contatti e presentare AIDOO Mobile, un'applicazione per l'ottimizzazione degli interventi sul campo e la gestione delle flotte e della forza lavoro in mobilità.

Viasat Monitoring all'ultima edizione del Fleet Management Training

Viasat Monitoring, società polacca del Gruppo Viasat, ha partecipato all'ultima edizione del Fleet Management Training, incontro dedicato alla formazione per i gestori di flotte di automobili. La formazione sulla gestione della flotta è stata gestita da specialisti del settore automobilistico, assicurativo e dei servizi, nonché da esperti legali e fiscali che hanno presentato le ultime tendenze e soluzioni a tutti i partecipanti. I workshop e i gruppi di discussione hanno coinvolto più di 150 gestori di flotte provenienti da tutta la Polonia.

Al BRNDAY Expo & Show, Viasat presenta il Viasat Lock

Viasat ha partecipato al BRNDAY (Bologna 21 ottobre), il primo evento in Italia riservato ai negozi di ciclismo. Molta affluenza al nostro stand per vedere da vicino il nuovo Viasat Lock, dispositivo antifurto multiuso a batterie ricaricabili (per bici, borse, valigie, strumenti musicali, ecc.). Non il solito localizzatore GPS, perché dietro Viasat Lock c'è tutta l'assistenza, protezione e sicurezza della Centrale Operativa Viasat (H24). Si è registrata una presenza di oltre 1.200 negozi e 5.000 partecipanti per un parco espositori che vanta più di 30 fra i principali brand internazionali del settore bici.

< da pagina 1 IL PUNTO

Viasat Dealer Portal: la facilità di gestire il post vendita

Tutte le informazioni, infatti, vengono eventualmente canalizzate in quest'ultimo. I concessionari che attivano il Viasat Dealer Portal hanno a disposizione un help desk tecnico di supporto, oltre alla formazione e alla consulenza per la gestione di questa soluzione all'interno dei processi della concessionaria.

Come si può avere il Viasat Dealer Portal?

Oltre ai canali diretti, il Viasat Dealer Portal è proposto anche tramite la partnership con Mapfre Warranty e Kairos (società di consulenza con pluriennale esperienza nei servizi commerciali di telemetria e di telediagnosi), con l'obiettivo di offrire soluzioni innovative per i concessionari, in modo da consentirgli di ampliare l'offerta di servizi da proporre ai Clienti. In commercio da circa un anno, il Portale sta riscuotendo un enorme interesse: un trend in costante crescita forte anche del brand Viasat che lo ha sviluppato e implementato interamente. Il costo di attivazione, per i dealer, è incluso nel pacchetto di acquisto delle box Viasat ed è completamente assorbito dalle proposizioni commerciali del concessionario.

Quali i vantaggi del Viasat Dealer Portal?

I vantaggi sono molti e di varia natura. La Diagnostica di bordo permette di controllare da remoto e in tempo reale lo stato dell'auto, rilevando l'eventuale anomalia, anticipando così la richiesta di intervento. Strumenti di marketing personalizzati consentono di organizzare le attività di manutenzione ordinaria in base a scadenze temporali e chilometriche e le attività di manutenzione straordinaria con il supporto di alert diagnostici automatici. Inoltre il dispositivo Viasat, installato a bordo del veicolo, funziona anche come un localizzatore satellitare e comunica costantemente con la Centrale Operativa Viasat, offrendo al cliente finale servizi di sicurezza – antifurto e assistenza in caso di incidente –, oltre alla diagnostica e ai controlli da remoto delle eventuali anomalie.

Come si attiva il Viasat Dealer Portal?

Il Portale si caratterizza per l'estrema facilità di utilizzo. Le box Viasat si interfacciano, in modo diretto e sicuro: con l'applicativo web Viasat Dealer Portal basta accedere tramite login per essere costantemente informati sullo stato di salute dei veicoli, oltre a poter ricevere in real time gli alert impostati (su diagnostica o altro), in funzione della propria strategia di gestione del Cliente.

VIASATDEALERPORTAL.IT

Un portale dedicato ai **concessionari** per gestire il **post vendita** e favorire il ritorno sul service. Ottieni il massimo grazie all'**antifurto satellitare integrato**, all'**assistenza** e alla **telediagnosi** in tempo reale.



Diagnostica di bordo sotto controllo

Controlla da remoto e in tempo reale lo stato dell'auto, rileva l'eventuale anomalia e anticipa la richiesta di intervento.



Strumenti di marketing personalizzati

Organizza le attività di manutenzione ordinaria in base a scadenze temporali e chilometriche e le attività di manutenzione straordinaria con il supporto di alert diagnostici automatici.



Consulenza automotive specializzata

In linea con le strategie della tua concessionaria, un team di esperti supporta le attività quotidiane del processo di vendita e fidelizzazione del cliente.





IN EVIDENZA

VIASAT LOCK, L'ANTIFURTO GPS PER LE BICICLETTE

Da quelle tradizionali a quelle pieghevoli, fino all'e-bike. Se da un lato il settore bici, nel suo complesso, conferma di essere un mercato molto dinamico (nel 2017 sono state disponibili alla vendita in Italia un totale di 1 milione 668mila biciclette fra normali ed elettriche), dall'altro mostra una fragilità nel campo della protezione di quello che dovrebbe essere il soggetto principale: la bici appunto. Infatti portarle via è molto facile, essere pizzicati estremamente difficile. Le rubano di giorno e di notte, dai garage o per strada, dalle cantine o nei cortili condominiali. Le rubano ovunque. I furti di biciclette sono ormai un business in crescita esponenziale, un'attività che non sembra temere crisi e che anzi dalla crisi stessa è alimentata. La paura di essere derubati, per chi si muove in bici, è seconda solo a quella di essere investiti. Per contrastare adeguatamente questo malcostume oggi è possibile avvalersi di quella tecnologia utilizzata anche per proteggere auto e moto. Ecco allora che Viasat Lock rappresenta l'avanguardia degli antifurti satellitari che si caratterizza per essere estremamente flessibile. Piccolo, leggero e compatto può essere installato molto facilmente sulla bici; non è visibile dall'esterno e non altera il design della bicicletta in modo che i ladri non si accorgono della sua presenza. Dotato di GPS, collegato ad un'applicazione mobile e alla Centrale Operativa Viasat, permette di localizzare e tracciare la bici in qualsiasi momento. Se la bicicletta si muove o qualcuno cerca di rimuovere il dispositivo si attiva l'allarme. L'utente riceve una notifica push immediata sul proprio smartphone dal quale può monitorare gli spostamenti e la Centrale una segnalazione consentendo l'invio delle forze dell'ordine e il recupero del mezzo. Non solo: all'interno dell'App, per i Clienti Viasat Lock, è disponibile il tasto SOS per ricevere eventuali soccorsi sanitari, in caso di malore, o meccanici, in caso di guasto. La batteria, della durata di circa 2 settimane, è ottimizzata per garantire una maggiore autonomia.

Viasat Lock è già in commercio in oltre 200 store 4G Retail (società del Gruppo Tim), presenti nei principali centri commerciali del Paese e, tramite un accordo distributivo con BRM Srl, in oltre 1500 punti vendita.

Nei prossimi mesi, grazie all'integrazione col Viasat Portal, sarà infine possibile utilizzare il dispositivo anche per la gestione delle flotte bike.

VIASAT LOCK

LOCALIZZATORE PERSONALE PORTATILE GPS + 3G + APP

Viasat Lock protegge i ciclisti dai ladri di biciclette. Dotato di GPS, collegato ad una applicazione mobile e alla **Centrale Operativa Viasat**, funziona da antifurto con **servizi H24** di assistenza e di recupero.

-  **Assistenza da Centrale Operativa Viasat**
 - Chiamata di emergenza geolocalizzata
 - Localizzazione e tracciabilità dopo il furto
-  **Assistenza alla persona (opzionale)**
 - Invio di un medico a domicilio
 - Trasferimento in un centro ospedaliero attrezzato
-  **Assistenza in caso di Sinistro con la bici (opzionale)**
 - Trasporto della bicicletta al domicilio
 - Copertura spese di rientro con mezzo sostitutivo (treno o aereo)







UN NUOVO PRODOTTO NATO DALLA PARTNERSHIP TRA GARMIN E VIASAT

Garmin ci ha messo il dispositivo e Viasat la telematica satellitare: è nato così un prodotto innovativo per le flotte, il Garmin Fleet 790. I servizi disponibili sul terminale Garmin aiutano a digitalizzare e velocizzare le attività lavorative (carico, trasporto e scarico) dei driver che utilizzano veicoli commerciali, industriali e allestiti, nonché a monitorare i mezzi attraverso la WebConsole Viasat Fleet. Sarà così possibile visualizzare tutti i dettagli del viaggio, ma anche controllare, ad esempio, la pressione dei pneumatici o le ore di guida rilevate dal tachigrafo. La dash cam frontale integrata permette poi di registrare eventuali incidenti e segnalarli alla sede centrale. Il dispositivo consente anche l'invio di documenti per evitare che i driver possano perdere tempo negli uffici amministrativi delle aziende dove scaricano e caricano. I nuovi servizi, legati al dispositivo Garmin Fleet 790, consentono una riduzione del 70% del data entry aziendale e delle infrazioni tachigrafiche agendo così anche sulla sicurezza degli autisti.

"Quando due aziende come Garmin e Viasat, 'verticalmente integrate', decidono di fare business insieme, trovano sempre le risposte più efficaci alla domanda crescente di maggiore efficienza nella mobilità aziendale. La navigazione stradale è soltanto una delle ormai numerose funzionalità che i nostri dispositivi per la gestione delle flotte sono in grado di offrire, specie quando vengono completati con i più innovativi sistemi telematici. Non a caso Garmin ha raggiunto l'invidiabile traguardo di 200 milioni di prodotti consegnati a Clienti sparsi in tutto il mondo."

Carlo Macaluso, Sales Manager B2B Garmin

"La partnership con Garmin è nata già da qualche anno, quando avevamo necessità di avere un partner sul mondo della navigazione satellitare assistita. Col tempo abbiamo scoperto che Garmin, come Viasat, ha nel suo DNA la progettazione, lo sviluppo e la produzione di device. Da lì, sulla base delle nuove esigenze delle aziende di flotte che hanno bisogno di soluzioni verticali e avanzate, abbiamo deciso di rafforzare questa partnership fino ad arrivare ad oggi dove la telematica Viasat si integra perfettamente sui terminali di Garmin. Una collaborazione che nel futuro sarà ancora più solida grazie a risultati in termini di business molto importanti".

Daniele Simonaggio, Responsabile BU Fleet Viasat S.p.A.

TARIFFAZIONE PUNTUALE. A BRUXELLES LA PRIMA BOZZA DEL PROGETTO DA PARTE DEL GRUPPO DI LAVORO OPERATE

Di **Simona Iapichino**, Marketing Coordinator Anthea



Passi importanti per l'Europa nella sua ambizione di raggiungere un'economia circolare attraverso l'adozione di nuove regole per la raccolta differenziata, il riciclaggio dei rifiuti e l'applicazione della Tariffazione Puntuale PAYT (Direttiva Europea 2008/98/CE). Quest'ultima prevede il calcolo della tariffa non più basato esclusivamente su costi fissi, ma alla reale produzione di rifiuto conferito dall'utente che "paga per quanto produce". Lo scorso 21 novembre si è tenuta la public discussion a cui ha partecipato il gruppo di lavoro OPERATE – Osservatorio Nazionale Ambiente Misurazione e Tariffa Rifiuti. Sono intervenuti, tra gli altri, Luca Moretti, Vice presidente di Anthea, e Gianni Barzagli, CEO di Datamove, entrambe società del Gruppo Viasat. È stata discussa la bozza dei lavori per la redazione di un toolkit con coaching, come base per l'applicazione della PAYT in Europa. La discussione si è tenuta davanti ai rappresentanti della Commissione Eu, EUROCITIES, membri del-

la partnership sull'Economia Circolare, la Città di Oslo ed altri stakeholders. Si è trattato del penultimo passo prima della consegna dei lavori e discussione finale, prevista per il mese di marzo o aprile prossimi, a Oslo.

Uno dei punti chiave emerso è stato il tema cruciale dei sistemi ERP e delle tecnologie IoT nell'applicazione della PAYT conforme al modello Smart City. Nonostante il concetto di Smart City travalichi la dimensione tecnologica, è oggettivo che le tecnologie digitali giochino un ruolo chiave nella realizzazione delle città intelligenti e, quindi, di quei sistemi in grado di ridistribuire informazioni. Tra queste il paradigma dell'IoT sta acquisendo sempre più chiaramente una posizione di rilievo, con ambiti di applicazione molto variegati: dalla Gestione della viabilità al Trasporto pubblico, dalla Raccolta rifiuti alla Sicurezza, dal Monitoraggio ambientale al Monitoraggio del territorio. Questi elementi pongono l'attenzione ai sistemi informativi ERP Ambientali di gestione dei processi di aziende o Municipalità e agli strumenti IoT di misurazione dei servizi che, assieme a elementi come infrastrutture Cloud e Big Data, consentono la corretta applicazione della Tariffazione Puntuale.

Tutto ciò rafforza il posizionamento sul mercato italiano ed estero, nonché l'incremento del business delle società Anthea e Datamove. All'esperienza delle due società si è aggiunto anche il know how tecnologico di Viasat per dare vita alla suite WMS - Waste Management Solutions, per la gestione completa dell'intera filiera dei servizi ambientali e del waste management.

CON VIASAT AVREI ANCORA LA MIA SLITTA...

