

1° Forum **Smart** **Installer** Bologna 20 giugno



Il Progetto Smart Installer 2.0

Luca Baldin

Pentastudio srl

All'origine di un progetto

- Nel 2015 abbiamo lanciato il programma Smart Installer con un obiettivo e due strumenti semplici
 - **L'obiettivo:**
 - Sollecitare un processo di aggiornamento continuo del mondo dell'installazione per favorire la penetrazione delle innovazioni tecnologiche sul mercato
 - **Gli strumenti:**
 - Valorizzare la proposta formativa esistente
 - Valorizzare i tecnici più impegnati nel processo di aggiornamento professionale

Lo stato dell'arte

I risultati

- Oltre 250 installatori hanno aderito spontaneamente al programma
- Oltre 100 iniziative formative accreditate

I limiti

- Offerta formativa eterogenea e difficile da controllare
- Difficile valorizzazione dei professionisti all'interno di strumenti marcatamente B2B

Scenari di sviluppo della professione

Da antennista a System Integrator



1. Ip come linguaggio tecnologico universale
2. Le infrastrutture BUL
3. Il 5G
4. Lo swith off televisivo
5. L'Internet of Things
6. L'evoluzione della GDO (assistenza e mediazione)

Incrociare in modo sistematico



Competenze tecniche



Sviluppo tecnologico



Produzione e distribuzione



Marketing



Formazione garantita e certificata



Smart Installer 2.0

- **Entry level**
 - Profilazione volontaria e verifica delle competenze di partenza
- **Smart Installer**
 - Acquisizione o possesso di competenze evolute
- **Smart Installer Premium**
 - Adesione ad un programma di formazione continua con molteplici benefit e strumenti a disposizione per il proprio marketing



Entry level

- Inserimento nel data base Smart Building
- Inserimento nella community Smart Installer
- Informazione continua sulle opportunità professionali
- Inviti agli eventi delle aziende partner
- Inviti agli eventi «Smart Building»
- Proposte di formazione certificata

Free of charge



Smart Installer

In aggiunta a quanto previsto per l'Entry Level

- Inserimento dei dati aziendali e della profilatura delle competenze nel data base fornito alle aziende partner
- Formazione a prezzi convenzionati
- Priority negli eventi a numero chiuso organizzati da Smart Building o dalle aziende partner
- Materiale Marketing Smart Installer

Quota annua di iscrizione euro 60.00



Smart Installer Premium

In aggiunta a quanto previsto dai precedenti livelli

- 3 giornate di formazione gratuite per la formazione continua da scegliere liberamente a catalogo
- Super scontistica per eventuali formazioni aggiuntive scelte dal catalogo
- Assistenza tecnica a distanza
- Inserimento di una landing page personale e aggiornabile nel portale Smart Building con promozione in home page
- Rapporto privilegiato con le aziende partner in caso di ODL
- Convenzioni su forniture e servizi professionali (es abbonamento ai servizi di Nii progetti)

Quota mensile di iscrizione euro 50,00

Tre sedi nazionali per la formazione



Vicenza



Arezzo



Bari

- Sedi diverse per la formazione sul prodotto realizzata in partnership con le aziende

La promozione

- La figura dello Smart Installer verrà promossa attraverso apposite campagne



Su stampa specializzata



Sul web

Tempistica

- Già operativo l'entry level per la profilazione (già 150 adesioni)
- luglio-novembre: campagna di adesione e verifica delle competenze
- Settembre-dicembre disponibilità dei primi corsi per passare dall'entry level al livello Smart con alcune verticalizzazioni
- 22 Novembre (in occasione di Smart Buildig Levante): presentazione dei partner e del programma di formazione continua del primo semestre 2019
- 1 gennaio 2019: avvio a pieno regime del programma e raccolta adesioni ai vari livelli



Gli ambiti

- Sulla base dell'esperienza maturata inizialmente i corsi saranno centrati su TLC e Domotica (lettere a e b)
- Nel corso del 2019 verrà ampliata l'offerta al campo HVAC (lettera c)
- Progressivamente si proporranno iniziative formative volte ad evidenziare i livelli di integrazione crescente tra le diverse tipologie di impianti.