

Pagine Gialle Elettroniche

il Servizio Telematico delle Aziende italiane

Durante questi ultimi anni si sono sviluppate in Italia alcune iniziative significative nel campo della telematica, che hanno posto le basi per distribuire tutta una serie di servizi via rete a basso costo e quindi con una possibile larga diffusione.

Un esempio sono le Pagine Gialle Elettroniche (familiariamente, Pge): il panorama nazionale delle aziende italiane sul proprio terminale per ricercare, selezionare, mettere a confronto ed individuare il migliore fornitore o il bene anche difficilmente reperibile.

Pge, come vengono chiamate in sigla le Pagine Gialle Elettroniche, nasce dalle applicazioni della nuova tecnologia telematica abbinata al patrimonio di informazioni creato dalla Seat in oltre 20 anni di edizioni delle Pagine Gialle.

Il servizio è composto da tre elementi fondamentali: un personal computer, dotato di un apposito programma e di un modem (un semplice apparecchio che permette al Pc di trasmettere e ricevere dati attraverso la linea telefonica); un grande elaboratore che ha in memoria i dati di circa 1.000.000 di operatori economici; la normale rete telefonica su cui viaggiano anche le nostre voci.

Pge è un servizio «business to business», ovvero pensato per quella che viene definita l'utenza affari, è il centro già operativo di quello che si prevede sia il sistema commerciale del futuro. Fra qualche anno infatti, con la messa a punto di altri servizi telematici già allo studio come moneta elettronica, posta elettronica e cataloghi elettronici su videodisco, la maggior parte delle compravendite potrà avvenire utilizzando personal computer da una parte e grandi calcolatori dall'altra, collegati tra loro attraverso la rete telefonica.

Numerose aziende, che non rinunciano a contattare il proprio mercato potenziale attraverso i mezzi più innovativi, hanno scelto di pubblicare un'insertione «elettronica» sulle Pge e di farsi vedere, via bit, dalle decine di migliaia di altre aziende che sono utenti del servizio.

Ed oggi Pagine Gialle Elettroniche fa il primo passo verso la «corrispondenza commerciale via bit», mettendo a disposizione un coupon appeso a numerose inserzioni presenti.

La richiesta di ulteriori informazioni da parte del consultatore, verso l'azienda che ha individuato come possibile fornitore, viene così favorita e facilitata ulteriormente.

L'utente, per inviare il suo messaggio mirato, non deve nemmeno uscire dal sistema, non deve preoccuparsi di annotare un numero di telefono, chiamare, cercare l'interlocutore giusto, spiegare il motivo della chiamata... Il coupon lavora per lui: nient'altro da fare che attendere la risposta. E questa può arrivare tempestivamente, perché dall'altra parte c'è l'azienda interlocutrice che riceve il suo messaggio a terminali e può immediatamente attivarsi per rispondere.

Il coupon non è certo un'innovazione di per sé stesso: a tutte le taglie e formati, a colori o in bianco/nero, siamo abituati a vederlo sugli annunci dei

mezzi cartacei.

Ma il coupon su Pge costituisce un fatto innovativo in quanto il primo «documento elettronico» che il servizio rende disponibile per mettere in contatto «in tempo reale» gli utenti e gli inserzionisti.

Sapere immediatamente come fare per contattare chi offre ciò a cui si è interessati; sapere che il messaggio viene inviato in *tempo reale* all'interlocutore, indipendentemente dalla distanza a cui si trova, evitando elevati costi telefonici e lunghi tempi di postalizzazione; sapere che il destinatario è pronto a rispondere non appena legge il messaggio a terminale.. Questi sono alcuni dei vantaggi di un mezzo come il coupon elettronico, che

favoriscono la comunicazione tra aziende, dove tempestività e precisione sono fattori di indubbio rilievo. E gli inserzionisti che sono anche abbonati al servizio ricevono direttamente a terminale i coupon inviati dai consultori e possono così «catturare on-line» i potenziali clienti ed avviare tempestivamente quel dialogo mirato che porta alla conclusione di buoni affari.

D'altra parte già il coupon «cartaceo» è uno tra i mezzi più diffusi nel processo di scambio di informazioni che è alla base di un rapporto d'affari, grazie alla facilità, alla maneggevolezza e ai ridotti costi del suo utilizzo.

Per il coupon «elettronico» non c'è che da verificare, iniziando ad utilizzarlo!

Proviamo ora a usare le Pge. Facciamo finta di essere proprietari di un'impresa di costruzioni lombarda. Dobbiamo sapere subito che ci può fornire entro 15 giorni dieci cancelli ad apertura automatica di una misura

particolare da inserire in un complesso di villette a schiera.

Fino a ieri ci potevamo basare sulle nostre conoscenze personali, sulla pubblicità delle riviste specializzate, sugli annuari di categorie e, naturalmente, sulle Pagine Gialle classiche. Per una ricerca accurata era però necessario molto tempo e la disponibilità in casa dei diversi strumenti di ricerca (cioè per esempio, i volumi delle Pagine Gialle di tutto il Nord Italia). Ma il problema

fondamentale era che, per quanto accurata potesse essere la ricerca, restava sempre il dubbio: «E se da qualche parte in Italia esistesse qualcuno più adatto al caso mio?».

Proviamo allora ad effettuare la ricerca del nostro fornitore di cancelli automatici con le Pagine Gialle Elettroniche sul tavolo. Il grande calcolatore centrale delle Pge contiene i dati anagrafici e aziendali di 1.000.000 di operatori economici suddivisi in 1400 categorie merceologiche e di attività. In più, i dati di circa 100.000 di questi sono arricchiti da informazioni particolari sulla loro attività e sui loro prodotti. Gli aggiornamenti sono frequentissimi.

Proviamo allora ad effettuare la ricerca del nostro fornitore di cancelli automatici con le Pagine Gialle Elettroniche sul tavolo. Il grande calcolatore centrale delle Pge contiene i dati anagrafici e aziendali di 1.000.000 di operatori economici suddivisi in 1400 categorie merceologiche e di attività. In più, i dati di circa 100.000 di questi sono arricchiti da informazioni particolari sulla loro attività e sui loro prodotti. Gli aggiornamenti sono frequentissimi.

mi e sono le aziende stesse che possono introdurre direttamente, via computer, le variazioni necessarie. Grazie al collegamento personal computer-linea telefonica, è come se questo enorme volume elettronico fosse davvero sul nostro tavolo.

Per prima cosa accendiamo il computer e infiliamo il dischetto apposito. Sul telefono collegato al modem (lo strumento che consente di trasmettere e ricevere dati attraverso la normale linea telefonica) componiamo poi il numero telefonico del più vicino nodo della rete Seat, cioè il punto di accesso della rete telefonica in diretto collegamento con la banca dati centrale. Una volta ottenuto il collegamento, scriviamo sulla tastiera del computer la nostra «password», cioè la parola d'ordine personale che il sistema riconosce. Il dialogo comincia.

«Cerca prodotto-cancelli automatici», scriviamo sulla nostra tastiera. «Operatori trovati 20%», risponde nel giro di un secondo il computer. 20% fornitori sono un po' troppi; vediamo di restringere la ricerca specificando meglio quello che serve.

«Cerca area di mercato-Lombardia», aggiungiamo alla ricerca precedente.

«Operatori trovati 92», risponde la macchina.

«Ora andiamo un po' meglio, ma per non sprecare telefonate inutili conviene andare a vedere se c'è qualcuno che ha inserito il suo catalogo dettagliato sulle Pge. «Cerca rimandi-catalogo», domandiamo ancora.

«Operatori trovati 6» è la risposta di Pge.

Ci siamo!

«Mostra catalogo», chiediamo subito.

Sullo schermo comincia a scorrere l'elenco dei cancelli prodotti dal primo operatore: sono alcune pagine video fatte di informazioni sui tipi di cancelli trattati, sulle dimensioni massime e minime, sui sistemi di apertura, sui materiali usati, sui termini di consegna, sulla disponibilità di installatori specializzati. Soddisfatti, prima di passare al catalogo dell'operatore successivo, ordiniamo al computer di stampare ciò che ha mostrato. Dopo aver studiato i cataloghi dei diversi fornitori, scopriamo che due sono quelli che fanno proprio al caso nostro.

Ci manca ancora un'informazione: le condizioni di vendita. Possiamo richiederle compilando il coupon «elettronico» che segue il catalogo.

Lo richiamiamo scrivendo sulla tastiera «coupon». Ecco che compare: l'opzione 3 riporta proprio la indicazione «condizioni di vendita».

Scriviamo 3 sulla tastiera.

Ora compaiono automaticamente a video i nostri dati anagrafici (il computer di Pge ci ha riconosciuti) e li confermiamo.

Da quando abbiamo acceso il computer sono passati non più di una ventina di minuti. La spesa, oltre a quella della chiamata urbana, è stata di 300 lire ogni due minuti di collegamento.

Non ci resta che attendere tranquillamente la risposta dei nostri interlocutori.

PAGINE GIALLE ELETTRONICHE

IL COUPON ELETTRONICO PREPARA NUOVI INCONTRI



DIETRO UN INCONTRO D'AFFARI RIUSCITO, DIETRO UN'OCCASIONE COMMERCIALE, SEMPRE PIÙ SPESO, C'È PAGINE GIALLE ELETTRONICHE. CI SONO INFORMAZIONI SPECIALIZZATE E AGGIORNATE. E DA OGGI C'È ANCORA DI PIÙ: IL COUPON ELETTRONICO, UNO STRUMENTO DI COMUNICAZIONE CREATO PER FACILITARE LA RICHIESTA D'INFORMAZIONI FRA CONSULTATORE E INSERZIONISTA. UNO STRUMENTO CLASSICO DI CONTATTO CHE, CON PAGINE GIALLE ELETTRONICHE, DIVENTA L'INIZIO DI UN DIALOGO FRA CHI CERCA NUOVE OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E CHI OFFRE PRODOTTI E SERVIZI. VOLETE SAPERNE DI PIÙ? COMPILATE E SPEDITE IL COUPON. PER VOI PUÒ ESSERE L'INIZIO DI UN NUOVO SUCCESSO.



UN DRAGO IN AFFARI

Desidero ricevere maggiori informazioni

Nome e Cognome _____

Azienda _____

Via _____

Cap _____ Città _____

Prefisso _____

Tel _____

Ritagliare e spedire a SEAT Divisione STET S.p.A., Viale del Policlinico, 147 - 00161 ROMA - Tel. 06 - 8494431

SARIN