

GRD CONSULTING - Business Innovation

Innovazione al servizio dei clienti è la parola d'ordine di GRD Consulting.

L'azienda comincia ad operare nel 2002 nell'area della sicurezza informatica. La competenza maturata in questo ambito, unitamente alla capacità di analisi delle problematiche e necessità del cliente, rappresenta il plus strategico che sta alla base delle soluzioni della GRD Consulting, "ad hoc" per le esigenze di business dei clienti.

A partire dal 2006, grazie alla continua attività di sviluppo software ed allo sguardo attento verso il mercato, GRD Consulting consolida delle soluzioni informatiche, applicate al mondo della comunicazione, che integrano le più avanzate tecnologie software ed hardware. Queste soluzioni, da anni installate sul territorio nazionale italiano, rappresentano un fattore competitivo di successo e di razionalizzazione dei costi per i nostri clienti.

Nell'area della "unified communication" GRD Consulting è presente con la famiglia **TOM Suite**, una suite di applicazioni per la gestione aziendale integrata (Total Office Management). Si tratta di soluzioni interamente sviluppate con tecnologie open source che vanno dalla comunicazione telefonica, analogica e digitale (VoIP), alla videoconferenza, dal supporto del lavoro a distanza alla gestione di marketing data base, alla sicurezza delle connessioni aziendali. Sono modulari ed integrabili per garantire un'elevata personalizzazione e flessibilità di installazione.

Soluzioni che supportano e facilitano la modernizzazione delle organizzazioni aziendali e garantiscono livelli di servizio ed efficienza in linea con gli standard di mercato più elevati.

Una evoluzione nell'area del "digital signage" è rappresentato dalla famiglia VisualLine. Sono soluzioni che grazie all'integrazione della tecnologia touchscreen cambiano il modo di fare comunicazione facendo dell'interazione con l'utente l'elemento cardine per la visualizzazione e comunicazione dei contenuti.

In grado di operare 24 ore su 24 sia dietro una vetrina, all'interno di eser-

cizi commerciali, sia in aeroporti, stazioni, mercati, mostre e fiere e persino all'aperto nella versione VisualTotem. I contenuti sono aggiornabili in tempo reale, sia in modalità locale che remota. Questa linea di soluzioni è la risposta adeguata a diverse esigenze dei clienti, dalla gestione di richieste di informazioni, alla "demand generation", dalla proposta di un catalogo di prodotti alle iniziative mirate di marketing.

GRD da sempre rappresenta un partner unico e propositivo per i suoi clienti e, grazie alla sua capacità di analizzare le problematiche di ogni cliente, è in grado di proporre soluzioni uniche su misura: ed è da qui che è partito il progetto **Doctor Network Solution**.

È nato come un gioco, una sfida divertente tra Giorgio Defendi Amministratore Unico di GRD Consulting ed un gruppo di medici: c'era la necessità di creare un software in grado di condividere i dati clinici dei pazienti (Anagrafica, Esenzioni, Prescrizioni farmacologiche, analisi e Anamnesi) all'interno dei gruppi di medicina di rete voluti dalla legislazione italiana. Nasce così il progetto Doctor Net Solution: un data base che gestisce gli aggiornamenti dei pazienti in maniera autonoma con interscambio di dati, consentendo ai medici di medicina generale il mantenimento del loro Software di gestione. GRD Consulting è stata in grado di realizzare un progetto così evoluto grazie al suo knowhow in tutto ciò che riguarda la **Software Evolution**, partendo dall'analisi dei requisiti e delle necessità fino alla creatività applicata al software a servizio delle necessità del cliente: 15 gruppi medici per un totale di 200 medici, 3000 pazienti e oltre 3 milioni di prescrizioni mediche con anamnesi di ogni paziente.

Ed altre sfide raccolte sono state ampiamente superate, non ultima quella dello sviluppo, e realizzazione, di un software per la gestione di Aste d'arte on-site e da remoto commissionata a GRD dalla notissima Galleria d'arte di Milano Poleschi Arte.

Il 14 maggio ha avuto luogo la prima asta per mezzo della tecnologia GRD: è così che nasce il primo programma per la gestione delle aste.

Per Ognuna delle soluzioni business proposte da GRD Consulting c'è sempre un **servizio di assistenza** dedicato sia nella fase di prevendita fornendo un servizio accurato di supporto alla decisione con analisi costi, benefici e risparmi in termini economici e temporali che nell'assistenza post vendita: 24 ore su 24 sui prodotti e le installazioni.

Grandi accordi per GRD arrivano da settore del Franchising: Immobiliare, abbigliamento e Healt&wellnes

Tra i clienti che l'hanno già scelto GRD come partner abbiamo **RE/MAX** il colosso mondiale per quanto riguarda la compra-vendita immobiliare: sono più di 30 le Agenzie Immobiliari dotate di tecnologia TOM e/o di soluzione touch screen su tutto il territorio nazionale.

Oltre al settore immobiliare GRD si sta espandendo in quello dell'abbigliamento, infinite sarebbero le applicazioni che potrebbero essere utilizzate per comunicare e valorizzare i prodotti all'interno dei punti vendita. **POIS** ha già scelto in GRD il suo partner per ben 7 punti vendita e gli altri che verranno aperti prossimamente, sia per la tecnologia Voip che per le future soluzioni Visual oltre a sviluppi futuri nel campo della Software Evolution.

La grande abilità di Grd in questo settore ha avuto modo di esprimersi anche nel mondo dell'health&Wellness diventando partner della **ANGELO CAROLI INTERNATIONAL**. Già la sede centrale di Milano in via Senato che la location di Napoli presso l'Hotel Mirage vantano la tecnologia TOM e vari prodotti software progettati e da progettare sulle reali necessità di tale settore.

Per il 2009 GRD si pone degli obiettivi molto importanti con un incremento di oltre il 500% del fatturato, l'inserimento di nuove soluzioni di business nelle aree Visual e TOM grazie all'in-

troduzione di innovative tecnologie e ad accordi di collaborazione che saranno siglati con primarie società del settore ICT.

Grazie alla nascita di nuove partership tecnologiche e commerciali si concretizzeranno nuovi ingressi all'interno di gruppi franchising.

Nel mese di Aprile la struttura sia a livello tecnico che commerciale subirà un'evoluzione: partita nel 2002 con 1 consulente ed un amministratore unico per la fine del primo semestre del 2009 si conteranno 9 sviluppatori, una rete commerciale costituita da 20 venditori gestiti direttamente ed una partnership con una grossa stuttura di rappresentanza che svilupperà per GRD una rete di vendita autonoma.

Un 2009 ricco di innovazioni e cambiamenti a partire dalla sede di Milano - che da viale Vigliani si trasferirà in via Paolo Uccello 6 dove troverà posto anche lo show room dei prodotti, al nuovo logo e nuovo pay off realizzati dall'agenzia Hole in One.

