

# MalpensaNews

## Eolo vuole raddoppiare i ricavi connettendo le Pmi

Michele Mancino · Monday, March 4th, 2019

**Eolo** lancia una nuova business unit dedicata al mondo delle aziende e dei professionisti. L'internet provider di **Busto Arsizio**, il principale operatore in Italia nel **fixed-wireless ultra-broadband** per i segmenti business e residenziale, anticipa così le esigenze del mercato.

La nuova unità interna di **Eolo** ha infatti l'obiettivo di accrescere ulteriormente la qualità del servizio, per lavorare al fianco di ogni cliente e garantire una doppia velocità di prodotto e servizio. È una risposta all'evoluzione del mercato, sempre alla ricerca di nuove soluzioni, ma frenato dal divario digitale tra chi ha accesso e chi non ce l'ha. Rimane infatti troppo ampia la differenza tra chi ha una buona banda larga aziendale e chi invece ha una connessione lenta, poco funzionale o addirittura non ha per niente accesso alla rete. Nel nostro Paese, ad esempio, gli abbonamenti **FTTH sono ancora appena il 3,7%**.

Con **5.900 comuni coperti in 17 regioni**, l'utilizzo della soluzione tecnologica FWA su frequenze licenziate, oltre **2.500 BTS e oltre 8.000 km di fibra ottica attivi**, la **rete Eolo** punta a superare le problematiche che le aziende, operanti in Italia, incontrano ogni giorno. La nuova divisione ha quindi l'obiettivo di rafforzare il settore aziendale dedicato al business.

«Eolo è perfettamente consapevole delle difficoltà che hanno molte piccole e medie aziende italiane nell'accedere ad un sistema di connessione rapido ed efficiente – commenta **Alessandro Favole**, direttore vendite di Eolo – La nuova unità business capitalizza ed eredita l'expertise di molti dei professionisti che lavorano da tempo in azienda e si posiziona come un facilitatore di business, soprattutto delle **Pmi**, che contribuisce a portare il progresso e la novità anche in aree che fino ad ora erano considerate remote e non servite».

In questo modo l'azienda porterà valore in particolare alle **Pmi**, abilitandole a operare nel territorio in cui risiedono con performance adeguate e con attenzione alla continuità di esercizio. L'offerta Eolo si differenzia per la garanzia di una attivazione veloce e di una connessione affidabile e di qualità, con un'elevata banda garantita ed una connessione di **backup** in tecnologia alternativa.

Il lancio della nuova unità business rientra all'interno del percorso di crescita di Eolo, che nei prossimi tre anni **punta a raddoppiare i ricavi totali**, passando dai **100 milioni attuali a 200 milioni**. In questo contesto, il mondo del business aziendale, composto dalla **nuova unità e da wholesale**, divisione che si interfaccia direttamente con gli operatori di telecomunicazioni e con gli integration system, ha l'**obiettivo di passare da 39 a 78 milioni di euro di fatturato**.

Una strategia di crescita che prevede lo sviluppo delle aree competenti per le diverse fasi del

servizio: dalla **prevendita e progettazione alla funzione di project e service management**, oltre che la rete commerciale. La nuova unità prevede la presenza di persone dedicate alla gestione end-to-end, per una struttura in grado di **“accompagnare” il cliente durante tutta la “Customer Life Cycle”**, dalla fase di prevendita a quella di post-vendita.

Al fianco del **customer service**, sarà presente anche una struttura di project management che cura la consegna del servizio e una struttura di **service management**, che si occupa del contatto di caring tra clienti finali e l'azienda, garantendo inoltre la capacità di progettare soluzioni tailor-made, dedicate e flessibili, per rendere facilmente applicabili i progetti più complessi anche per le piccole e medie imprese.

This entry was posted on Monday, March 4th, 2019 at 5:16 pm and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.