

Terminale interattivo

**Soluzione ideale per fornire
e ricevere informazioni multimediali**

Il terminale della Nuova CMB di Torino scambia dati multimediali interagendo con l'operatore immagini, suoni tramite il semplice tocco dello schermo o l'azionamento di un sistema di puntamento Track-Ball di semplice e intuitiva attivazione.

Non richiede particolari conoscenze informatiche e può essere utilizzato dal Pubblico o da Operatori non specializzati opportunamente guidati dalle immagini grafiche e da messaggi audio, le dimensioni e l'orientamento dello schermo consentono il facile utilizzo del terminale anche da portatori di handicap o da persone di piccola statura.

È la soluzione per informare il cliente su prodotti o servizi presenti in negozi, centri commerciali, alberghi, ristoranti, musei, aeroporti, stazioni, edifici pubblici e così via anche 24 ore su 24. In impieghi industriali, può essere utilizzato come terminale informativo per gestire flussi di produzione, magazzini, spedizioni merci e come console di pilotaggio di macchine utensili, forni, linee automatiche di montaggio e altro ancora.

Tra le principali caratteristiche tecniche, segnaliamo le dimensioni 1450 x 500 x 600 mm, il peso di 40 kg, il set di base (PC multimediale, display TFT 15", altoparlanti, Track-Ball da 38 mm, interfaccia Ethernet, RS232 e USB, sistema operativo Windows XP).

Nuova C.M.B. S.r.l.

Reg. Prera - Via Circonvallazione

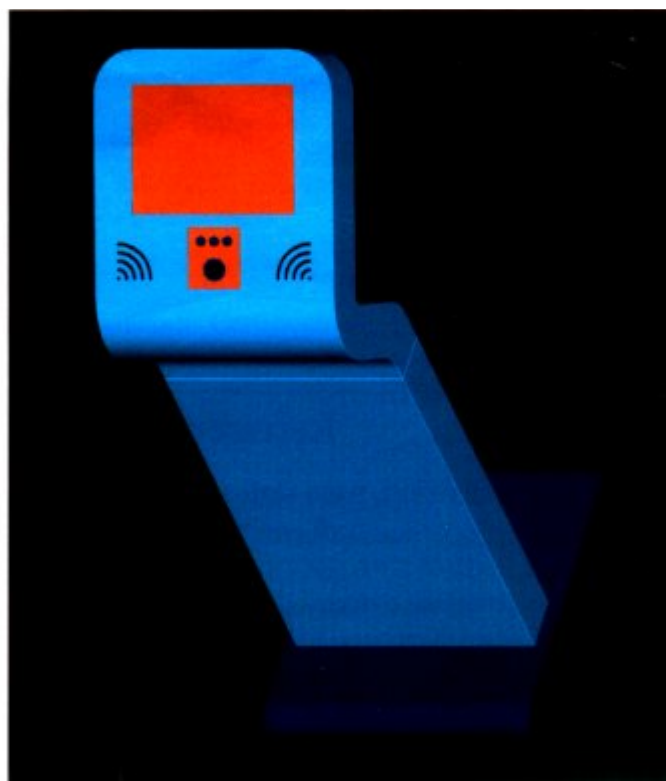
10011 Aglié (TO)

Tel. 0124.332111

Fax 0124.33427

info@nuovacmb.com

www.nuovacmb.com



Il terminale interattivo della Nuova CMB di Torino.

Dal prototipo al prodotto finito

La Nuova CMB è un'azienda nata nel 1987 con lo scopo di produrre particolari in lamiera per conto terzi. Con il passare degli anni e l'acquisizione di maggiore esperienza nel settore, ha saputo integrare al core business nuovi servizi quali progettazione, montaggio e assemblaggio di qualsiasi genere.

Attualmente certificata DNV UNI EN ISO 9001:2000, l'azienda utilizza per ogni sua attività un ampio parco macchine che negli anni è cresciuto in modo oculato e lungimirante, restando costantemente alla pari con lo sviluppo tecnologico del mercato mondiale (ad esempio taglio laser, punzonatura, piegatura, robot di saldatura, elettroerosione e centri di lavoro a Cn).

Il responsabile commerciale della Nuova CMB, Alberto Ceresa, ha risposto ad alcune nostre domande.



Alberto Ceresa, responsabile commerciale della Nuova CMB.

Alberto Ceresa, responsabile commerciale della Nuova CMB.

Nella vostra attività, quale giro d'affari raggiungete in Italia e all'estero?

Al momento lavoriamo pressappoco equivalentemente sul mercato estero (50%) come su quello nazionale (restante 50%). In particolare, per quanto concerne l'estero, interagiamo più esattamente con la Francia. Il nostro fatturato annuo per lo scorso 2003 si aggira sui 5 milioni di euro.

Com'è la situazione del mercato dalla vostra particolare visuale?

Anche noi (ovviamente), come Società fortemente calata nel territorio circostante, risentiamo del particolare momento di congiuntura generale, tuttavia stiamo investendo molte risorse ed energie in nuove strategie di marketing che ci permetteranno di cogliere ogni segnale di ripresa e successivamente di ripartire alla volta del nuovo mercato.

Dal vostro punto di vista, vedete avvicinarsi la fine della crisi?

Lungimiranti e sereni, ci permettiamo di sostenere che i segnali ci sono: le aziende stanno sviluppando nuovi prodotti lanciandoli oggi, a livello di prototipi e piccole serie; ciò non può che farci ben sperare per il futuro.

Qual è il vostro cliente tipo e quali i vostri punti di forza sul mercato?

La nostra clientela è piuttosto diversificata; ad esempio ci rivolgiamo al settore delle telecomunicazioni, a quello dell'elettronica sino ad arrivare a quello dell'automazione industriale. Siamo in grado di lavorare senza soluzione di continuità partendo dal prototipo per arrivare al prodotto finito "chiavi in mano", richiesta, quest'ultima, oggi sempre più diffusa. Il nostro punto di forza sta proprio nel mettere a disposizione del cliente una struttura organizzativa e produttiva flessibile ed efficiente che a costi contenuti sa dare un'immediata risposta alle specifiche esigenze e un'adeguata assistenza nella progettazione, con relativo post-vendita.