Digital Inspiration è il focus del Meeting Lasersoft Partner 2016

laser-e596061a

«I nostri utenti finali sono cambiati, siamo di fronte ad una nuova generazione di utenti estremamente competente e profondamente rivolta alla innovazione», sono le parole di **Antonio Piolanti**, Direttore Commerciale & Marketing di Lasersoft.

Lasersoft è una azienda nata nel 1988 e ad oggi conta un parco installato di 39.000 postazioni di cassa divise tra Hotel, Ristorazione e Retail. Piolanti ci tiene a sottolineare che questi obbiettivi è stato possibile raggiungerli grazie ad una crescita costante dei ricavi che anche nel 2015 si è attestata a due cifre e grazie al lavoro straordinari dei 320 dealer capillarmente distribuiti su tutto il territorio nazionale.

Oggi sulla digitalizzazione che ci sta investendo è bene chiarire alcuni aspetti importanti: *«Non si può fare tutto ovunque e dovunque, non si può fare a meno del supporto tecnico, non è vero che o porto tutto sul cloud o niente*. Piolanti aggiunge che *il futuro è stato bene enunciato nella digital Trasformation prevista per l'Italia digitale, avremo sempre di più un collegamento diretto con la pubblica amministrazione, inoltre sempre di più avremo delle realtà che incubano attività diverse, penso a ristoranti che sono anche market specializzati ad esempio, penso alla realtà dello street food dove il controllo e la gestione avviene tutto in mobilità. I nostri prodotti stanno evolvendo costantemente in un ecosistema di applicativi interconnessi e integrati sviluppati anche grazie alla importante base di client attivi e assistiti dalla rete di software Partner*.

Molti dei nostri competitor sono spariti dal mercato negli ultimi anni perché non hanno saputo aggiornarsi in tempo e reagire al cambiamento del mercato. Al contrario Lasersoft continuerà nel suo piano di investimento che porterà alla fine del 2016 ad avere in portafoglio oltre 20 nuovi moduli opzionali come ad esempio la dematerializzazione dei buoni pasto, l'andamento del proprio ristorante o attività a portata di smartphone o tablet grazie a Dashboard interattive, la fidelity card sullo smartphone dell'utente, la possibilità di ordinare utilizzando il proprio device con l'App MySelfOrder, il

menù mobile con la possibilità di filtrare i prodotti in base ai gusti nonché allergeni o intolleranze, il Kitchen Monitor in cucina per avere il quadro complessivo delle ordinazioni nonché per monitorare i tempi di preparazione dei piatti da parte del personale in cucina, tante soluzioni tutte atte a facilitare la gestione delle attività facenti parte del mondo Hospitality.

È infine da sottolineare la capacità di sviluppare partnership con le aziende leader dei vari mercati quale ad esempio, Asus, Epson, Ingenico e NCR Orderman. Il modello tradizionale si affianca al digitale. Lasersoft è sempre più determinata ad attivare piattaforme e moduli software sul canale on line e per questo chiede ai suoi partner: è arrivato il momento, non possiamo ignorare i segnali che arrivano, vogliamo conquistare la leadership anche sul digitale».

www.lasersoft.it