

GIOVANNI RASPINI

CASO STUDIO

Dati & Voce · Connettività Unificata · VoIP Integrato · Backup Connettività

GIOVANNI RASPINI

Rete stabile e comunicazioni unificate su tutta la rete vendita

Ogni punto vendita con un fornitore diverso, una sede centrale con connessione lenta e un'assistenza tecnica frammentata. Omnia ha riprogettato l'infrastruttura di rete e comunicazione, portando connettività stabile, VoIP unificato e un unico interlocutore tecnico.

+25% Efficienza operativa	1 Partner tecnico unico	0 Interruzioni alle casse	24 Sedi secondarie
Fibra Connettività dedicata	VoIP Comunicazione integrata	Backup Continuità operativa	142 Dipendenti 2024

Il valore del progetto

Una rete vendita coordinata, connessa e gestita da un solo partner: meno complessità, meno tempi morti e più continuità nelle operazioni quotidiane.

1. Il cliente: chi è GIOVANNI RASPINI

Giovanni Raspini S.r.l. è una realtà toscana attiva nel settore dell'argenteria, della gioielleria e del design orafa. La sede principale è a Civitella in Val di Chiana, in provincia di Arezzo, territorio storicamente legato alla manifattura e alla lavorazione dei metalli preziosi.

Il report aziendale indica un fatturato 2024 pari a 37,49 milioni di euro, 142 dipendenti e 24 sedi secondarie. Sono numeri che raccontano una struttura articolata, con una rete fisica distribuita e processi quotidiani che dipendono in modo diretto dalla qualità della connettività e della comunicazione tra sede e punti vendita.

Cosa fa Giovanni Raspini

- Produzione e commercializzazione di gioielli e articoli di oreficeria in metalli preziosi.
- Presenza territoriale distribuita, con sede centrale e molteplici punti vendita/sedi secondarie.
- Processi retail in cui casse, vendite, comunicazioni interne e assistenza dipendono dalla continuità della rete.
- Un brand che richiede infrastrutture tecnologiche coerenti con immagine, servizio e crescita commerciale.

Perché l'IT è strategico nel retail

In una rete vendita distribuita, anche un problema di connettività locale può rallentare incassi, comunicazioni con la sede e attività commerciali. Per questo la rete non è solo tecnologia: è continuità operativa.

2. Scheda progetto

Cliente	GIOVANNI RASPINI S.r.l.
Sede	Civitella in Val di Chiana (AR), Toscana
Settore	Argenteria, gioielleria, design orafo - ATECO 32.12.20
Numeri	37,49 Mln euro fatturato 2024 · 142 dipendenti · 24 sedi secondarie
Esigenza	Connettività stabile e comunicazione unificata tra sede centrale e punti vendita
Soluzione	Infrastruttura unica con fibra dedicata, backup connettività e sistema VoIP integrato
Risultato	+25% efficienza operativa · rete stabile · unico interlocutore tecnico
Servizi Omnia	Dati & Voce · Connettività Unificata · VoIP · Backup Internet · Supporto tecnico

La richiesta iniziale

Superare la gestione frammentata tra fornitori diversi, rendendo rete, connettività e comunicazioni più semplici da gestire e più affidabili per l'operatività quotidiana.

3. La situazione iniziale

Una rete frammentata non è solo un problema tecnico: è un freno al business.

Per un brand con più punti vendita, ogni disservizio di rete impatta direttamente sull'esperienza cliente e sulla produttività del team. Prima dell'intervento, la gestione dell'infrastruttura era distribuita tra fornitori diversi, con assistenza tecnica non centralizzata e tempi di risoluzione più difficili da governare.

- Fornitori diversi per ogni negozio: contratti, referenti e livelli di servizio non omogenei.
- Connessione lenta in sede centrale: trasferimenti file, videoconferenze e attività quotidiane rallentate.
- Comunicazione disomogenea: strumenti non integrati tra sede e rete vendita.
- Assistenza tecnica frammentata: in caso di guasto serviva capire prima chi contattare.
- Casse e vendite a rischio: una linea instabile poteva interrompere incassi e transazioni.
- Infrastruttura poco scalabile: ogni nuovo punto vendita rischiava di diventare un progetto separato.

4. Gli obiettivi

Un'infrastruttura all'altezza di un brand in crescita.

- Eliminare la frammentazione tra fornitori, con un unico partner responsabile.
- Garantire connettività stabile e affidabile in sede e nei punti vendita.
- Unificare le comunicazioni tra sede e negozi con interni dedicati e gestione centralizzata.
- Proteggere le casse da interruzioni di rete con backup automatici.
- Creare un'architettura scalabile, pronta ad accogliere nuove sedi senza ripartire da zero.

omnia.

5. La soluzione Omnia

Un'infrastruttura unica, progettata per connettere ogni parte dell'azienda.

Omnia ha ridisegnato l'infrastruttura di rete e comunicazione di GIOVANNI RASPINI partendo da un principio semplice: ogni punto vendita deve poter lavorare come se fosse fisicamente in sede, con la stessa qualità di connessione, gli stessi strumenti di comunicazione e lo stesso livello di assistenza.

5.1 Analisi e progettazione dell'infrastruttura unica

Mappatura della situazione esistente in ogni punto vendita e in sede, definendo un'architettura più coerente e governabile, con un unico riferimento tecnico.

5.2 Fibra dedicata con backup in ogni sede

Installazione di connettività a fibra dedicata e sistemi di backup, così da garantire continuità anche in caso di guasto sulla linea principale.

5.3 Sistema VoIP unificato con interni dedicati

Implementazione di un sistema di comunicazione integrato: interni dedicati per i punti vendita, chiamate gestite centralmente e coordinamento immediato con la sede.

5.4 Supporto tecnico unico e continuativo

Un unico interlocutore Omnia per tutta l'infrastruttura, con supporto più rapido e minore perdita di tempo nella gestione dei problemi.

Elemento	Cosa è stato fatto
Sede centrale	Fibra dedicata, VoIP centrale e gestione unificata.
Punti vendita	Fibra con backup e interno VoIP dedicato.
Comunicazione	Interni e chiamate centralizzate tra sede e negozi.
Supporto	Un solo referente tecnico per assistenza e manutenzione.

5.5 Le fasi del progetto

Il progetto è stato sviluppato con un approccio progressivo, pensato per ridurre l'impatto sulle attività commerciali e portare ogni sede dentro lo stesso modello operativo.

- Analisi iniziale: verifica della situazione esistente su sede centrale e rete vendita.
- Progettazione dell'architettura: definizione di standard comuni per connettività, backup e VoIP.
- Implementazione: attivazione delle linee e configurazione degli apparati necessari.
- Centralizzazione: gestione unificata delle comunicazioni e del supporto tecnico.
- Monitoraggio e continuità: controllo dell'infrastruttura e presidio per ridurre i rischi operativi.

Il valore dell'interlocutore unico

Prima ogni punto vendita poteva diventare un caso separato. Con il nuovo modello, sede e negozi fanno parte di un'unica infrastruttura gestita in modo coordinato.

Architettura implementata

Area	Valore per il cliente
Sede centrale	Connessione dedicata, VoIP centrale e gestione tecnica unificata.
Punti vendita	Fibra con backup e interni dedicati per comunicazioni più rapide.
Backup connettività	Continuità sulle casse e sulle operazioni commerciali in caso di guasto.
VoIP integrato	Coordinamento più semplice tra sede, negozi e referenti interni.
Scalabilità	Nuove aperture integrabili nello stesso modello, senza riprogettare da zero.

6. I risultati ottenuti

Connessa, coordinata, pronta a crescere.

Il cambiamento non è stato solo tecnico: ha modificato il modo in cui GIOVANNI RASPINI opera ogni giorno, dal coordinamento interno alla gestione dei punti vendita. La rete diventa una base stabile, non un problema da rincorrere.

+25%	1	Stabile	Zero
Efficienza operativa	Partner tecnico unico	Connessione rete vendita	Interruzioni alle casse

- Efficienza operativa: meno tempo perso nel coordinare fornitori diversi o risolvere disservizi.
- Partner tecnico unico: un solo contratto, un solo referente e una gestione più chiara.
- Connettività stabile: fibra dedicata e backup per mantenere operative sede e rete vendita.
- Comunicazione immediata: interni dedicati e sistema unificato tra sede e negozi.
- Scalabilità: ogni nuovo punto vendita può essere integrato nella stessa architettura.
- Continuità sulle casse: i backup riducono il rischio di fermo durante l'attività commerciale.

7. La testimonianza

"Gestire la rete e le comunicazioni era complicato. Oggi tutto è integrato, veloce e affidabile. Un cambiamento concreto che ha migliorato davvero il nostro modo di lavorare."

Enrico Verrazzani - Responsabile Acquisti e Affari Generali

8. Perché Omnia

Omnia S.r.l. è un Managed Service Provider e WISP toscano specializzato in connettività, cybersecurity, comunicazione unificata e infrastrutture IT per aziende e reti distribuite. L'approccio parte sempre dal problema operativo del cliente: capire cosa rallenta il lavoro e costruire una soluzione semplice da gestire nel tempo.

- Metodo: analisi reale dell'infrastruttura prima della proposta tecnica.
- Organizzazione: un unico interlocutore per rete, voce, backup e supporto.
- Continuità: backup connettività per proteggere casse e operatività quotidiana.
- Scalabilità: modello replicabile su nuovi punti vendita e nuove sedi.
- Presenza: supporto tecnico vicino, coordinato e continuativo.

Il messaggio del progetto

La tecnologia migliore è quella che si nota meno: una rete che funziona, comunicazioni integrate e un partner che riduce complessità, tempi morti e rimpalli tra fornitori.

Anche la tua rete merita di funzionare sempre.

Parliamo dell'infrastruttura di rete e comunicazione della tua azienda. Nessun impegno: un confronto concreto per capire cosa si può migliorare.

Omnia S.r.l. · Via L. Salvatorelli 49, 51100 Pistoia (PT) · +39 0573 1936474 · www.omnia.srl

MSP / WISP certificato ISO 9001 · ISO 14001 · ISO 27001