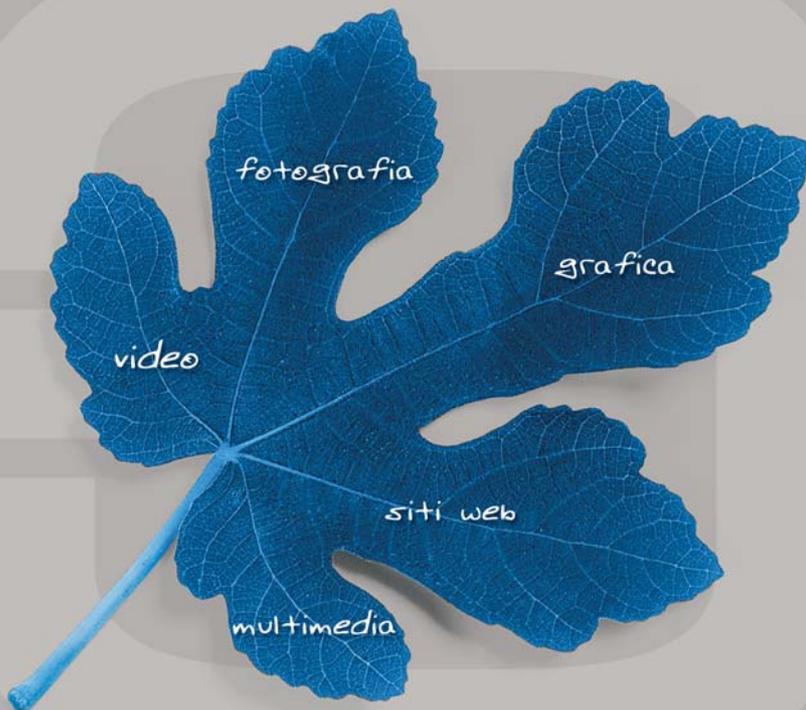
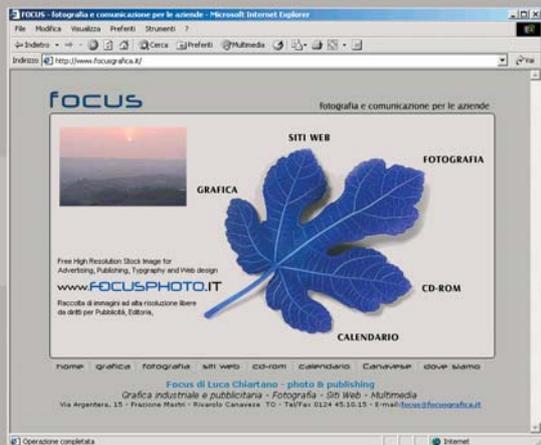


Per una visione più dettagliata ed un approccio più stretto con la nostra realtà, siete pregati di prendere visione del nostro sito web, avrete una panoramica completa ed esaustiva dei nostri servizi.

Noi saremo sempre a Vostra disposizione.

www.focusgrafica.it



# FOCUS

Focus di Luca Chiartano  
via Carlo Botta 53/3  
10081 Castellamonte TO  
Tel e Fax 0124.640245  
E-mail: focus@focusgrafica.it  
www.focusgrafica.it

FOCUS  
www.focusgrafica.it

A close-up photograph of a human eye. The iris is replaced by a detailed image of the Earth, showing continents and oceans. The eye is looking directly at the viewer. The background is a soft, out-of-focus skin tone.

# Uno sguardo al mercato

## Aziende vincenti nell'era della competizione globale

Quello che oggi apparentemente sembra "recessione" è invece il segno di un profondo, lento cambiamento della nostra società, delle sue abitudini, del mercato. Se non ci si rende conto di ciò velocemente si rischia di diventare l'ennesima azienda simile in un mercato di aziende simili. Se non si vuole essere costretti a competere sulla base del prezzo più basso, è necessario reinventare il proprio modo di produrre e vendere, affrontare il proprio mercato di nicchia non solo con capacità, tecnologia, esperienza ma anche e soprattutto comunicando eccellenza ed emozionando.

*Focus con la completezza nell'offerta di servizi di comunicazione d'immagine Vi può essere d'aiuto.*

Per sopravvivere nel mercato globale è necessario rendere la propria azienda "diversa", altrimenti ci si scontra nel mare della iperofferta e si soccombe. La società del surplus ha un surplus di aziende simili con prodotti simili, idee simili con qualità ed esperienze simili. In questo mare di iperofferta, per continuare a vendere necessario scoprire e promuovere ciò che solo Voi siete in grado di fare.

*"Questa è la prima volta nel mondo degli affari in cui oggi potresti essere un grande in quello che fai ed essere fuori dal business l'indomani" Ken Blanchard.*

Per continuare a vivere, le aziende piccole e medie hanno bisogno di determinare con chiarezza la nicchia di mercato verso la quale rivolgere il proprio sguardo e affrontarla con determinazione. E' inutile pensare oggi di poter competere offrendo tutto per tutti. A quello ci pensano già le grandi multinazionali e con loro non è possibile competere. Ma per sopravvivere nella nicchia che ci si è scelti bisogna comunque offrire il meglio, il risultato di una continua ricerca dell'Eccellenza.



# Affrontare insieme le sfide del mercato

## L'eccellenza: strumento indispensabile per competere con successo

I clienti vogliono o il meglio che il mercato offre o quello che costa meno. L'ideale è offrire il miglior servizio a parità di prezzo.

Focus cerca da oltre 10 anni di offrire alla propria clientela proprio questo. Un servizio caratterizzato da esperienza e capacità tecnica. Un'offerta di prodotti e servizi che nessuno sa dare con tanto valore aggiunto. Quel valore che non è dato solo dalla conoscenza di tecnologie e software, ma è il risultato di 10 anni di lavoro al fianco di aziende piccole, medie e grandi, sia con mercati molto specifici che con prodotti globali in grado di penetrare l'intero mercato mondiale.

Da anni collaboriamo cercando di creare attorno ad aziende e prodotti quel plus emozionale in grado di comunicare professionalità, invogliare la gente a mettersi in contatto, dando credibilità al messaggio fino al punto da spingere all'acquisto. Perché il fine ultimo della comunicazione non è vendere, ma far passare il messaggio secondo cui ciò che si vende è diverso, è meglio, è di più. E per ottenere ciò non basta investire in pubblicità o in marketing. Bisogna che il cliente viva un'esperienza che lo lasci assolutamente soddisfatto. Bisogna che la relazione che si crea tra venditore e acquirente vada al di là della semplice transazione per diventare esperienza umana e condivisione di finalità.

Focus non offre servizi fine a se stessi ma cerca di affrontare il rapporto con i clienti in modo tale da rendere questa esperienza unica e positiva: suggerendo l'approccio, consigliando il mezzo, creando un progetto unico e sempre nuovo, un abito fatto su misura per Voi. E dando vita ad un rapporto che va al di là della semplice prestazione d'opera ma che diventa una partnership fattiva, aperta e assolutamente onesta.

*La convenienza di un prodotto non la si vede mai  
al momento dell'acquisto, ma solo alcuni anni  
dopo.*

**Creare** emozione  
per vendere

## La società' dell'informazione sta tramontando.

Non siamo ancora riusciti ad abituarci alla società dei computer che già è ora di cominciare a pensare ad un nuovo approccio al mercato. La società dei sogni sarà la nuova frontiera che dovranno affrontare le aziende domani. I prodotti del futuro dovranno saper andare al cuore della gente, non più alla testa.

*E' ora di aggiungere a prodotti e servizi  
il valore emozionale.*

E qui la parte del leone la farà il design, l'estetica, la capacità di creare attorno ad ogni prodotto un nuovo valore aggiunto, un nuovo feeling con la società. Anche in questo tipo di comunicazione, dove la dinamicità di internet e dei prodotti multimediali diventano fondamentali, Focus può mettere in campo capacità tecniche ed una struttura di professionisti altamente qualificati.

Per aiutarVi a vendere meglio Focus si propone con un servizio di comunicazione d'immagine estremamente completa e realizzata completamente in casa:

- studi d'immagine completi (linee aziendali, pieghevoli, depliant tecnici, brochure istituzionali, folder, modulistica)
- servizi fotografici digitali professionali in studio ed in esterni
- siti-web, e-commerce, data-base
- Cd-Rom multimediali, DVD video, Animazioni interattive
- Prodotti promozionali.