

Il marketshare di **Panasonic ToughBook** è cresciuto a livello di fatturato dal 62,6% registrato nel 2009 al **65,3% del 2010**. In Europa, si è riscontrata una sostanziale

crescita

in settori nuovi e sfidanti, come l'energia alternativa, lo smart meter, la diagnostica per autoveicoli, l'accesso e-patient e l'internet retail delivery. Tali mercati e applicazioni richiedono che i mobile workers dispongano di un

accesso affidabile e sicuro

alle applicazioni in qualsiasi tipo di ambiente.



Dalla ricerca indipendente condotta da VDC, che ha coinvolto 154 aziende e previsto 40 interviste approfondite in tutti i settori industriali, è emerso che Panasonic ha ottenuto il **primato** nella categoria riguardante la

complessiva customer satisfaction

; la ricerca afferma inoltre che i ToughBook di Panasonic vengono

ripetutamente riacquistati

a seguito di un primo acquisto soddisfacente e che i vendor sono particolarmente inclini a proporli.

I risultati sulla customer satisfaction dimostrano come Panasonic raggiunga punteggi elevati sia nella gamma dei **notebook rugged e convertibili**, sia in quella dei dispositivi tablet, grazie al **design ergonomico e a display leggibili**

anche in ambienti bui o esposti a un'intensa luce solare. L'azienda si è inoltre distinta per l'elevato livello di assistenza, l'eccellente network di partner e la capacità di comprendere le esigenze dei clienti.

“Nella situazione economica attuale, notiamo sempre di più il bisogno da parte delle aziende di riorganizzare i propri processi di business per ridurre i costi, entrare rapidamente in nuovi mercati e garantire una migliore customer experience. Tutto questo non è fattibile con i computer portatili tradizionali che non sono all'altezza di soddisfare le varie esigenze lavorative. Differentemente, i Panasonic Toughbook consentono alle organizzazioni di rivoluzionare le regole del gioco, consentendo ai workers di accedere in modo assolutamente affidabile e innovativo ai sistemi IT”, afferma Stephen Yeo, Panasonic Toughbook European Marketing Director. “Dal 1994, la nostra dedizione verso questo mercato unita alla filosofia Panasonic basata sul continuo miglioramento, ci ha permesso di creare un'ottima piattaforma per soddisfare pienamente i bisogni dei nostri clienti. Sono questi i requisiti alla base delle ottime quote di mercato raggiunte e dei livelli di soddisfazione nell'ambito della customer satisfaction”.