



INTRODUZIONE AI SERVIZI PER IL GDPR

MILANO – 26 MAGGIO 2018



- Chi siamo e cosa facciamo
- Introduzione al nuovo Regolamento EU 2016/679 (GDPR)
- Cosa fare per adeguarsi
- Analisi della situazione attuale
- Rischi e opportunità
- Come trasformare i costi in profitti
- GDPR fai-da-te vs servizi esterni
- Progetto di adeguamento al GDPR



Chi siamo e cosa facciamo

La nostra azienda

Situati nel cuore della Capitale tedesca, i nuovi uffici riflettono lo spirito di **funzionalità** ed **efficienza** della nostra azienda e rappresentano la nostra migliore risposta alle aspettative di una clientela raffinata ed esigente.



DOVE LE IDEE DIVENTANO RISULTATI TANGIBILI

WB Trade-it si avvale della collaborazione dei migliori Manager con esperienze consolidate nelle principali funzioni aziendali, in grado di offrire un servizio globale ed efficace ad ogni tipo di azienda.



SERVIZI AD ELEVATO VALORE AGGIUNTO
consolidati negli ultimi 4 anni



NATA NEL 2013
dalla visione avveniristica di manager di successo



C.E.O.
Katharina Wellnitz



AIUTIAMO A CRESCERE
oltre 1.200 clienti ogni anno



UN COSTANTE TREND
di crescita annuale di oltre il +38%,
dal 2014



SEDE:
Berlin (Germany)



MERCATI:
progetti sviluppati in tutti i principali
Paesi europei



MANAGER ESPERTI
con esperienze consolidate presso
multinazionali di successo

GARANTIRE AI NOSTRI CLIENTI LA MIGLIORE ESPERIENZA DI SVILUPPO CON UN’OFFERTA GLOBALE DI SERVIZI INNOVATIVI E TECNOLOGICAMENTE AVANZATI

- **PRIVACY**

Consulenza specializzata per adeguare le aziende al GDPR, sviluppata in costante contatto con le principali Autorità Garanti europee

- **GESTIONE ACQUISTI**

Servizi innovativi per ridurre i costi, ottimizzare i processi ed incrementare i profitti aziendali.

- **SVILUPPO ORGANIZZATIVO**

Consulenza strategica e sviluppo di business planning per aumentare l’efficienza aziendale ed accedere a finanziamenti di istituzioni e investitori

- **MISTERY SHOPPING**

Attività di verifica delle performance dei collaboratori a contatto con il pubblico per incrementare la soddisfazione e la fedeltà dei clienti



Servizi globali per ogni tipo di azienda e settore



CASE PRODUTTRICI DI AUTOMOBILI

GESTIONE PRIVACY
PROGRAMMI CRM
EVENTI FORMATIVI ED INCENTIVE
GESTIONE CAMPAGNE RICHIAMO
PRODUZIONE MATERIALE
PROMO-PUBBLICITARIO
ANALISI DEI PROCESSI
RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE



CASE PRODUTTRICI DI MOTOCICLI

GESTIONE PRIVACY
GESTIONE CAMPAGNE RICHIAMO
RIORGANIZZAZIONE DEI PROCESSI
BUSINESS PLANNING
SUPPORTO GESTIONE LOGISTICA



ENTI PUBBLICI E PRIVATI

CONSULENZA STRATEGICA
TRAINING E COACHING
SPENDING REVIEW
RISK ASSESSMENT



Introduzione al GDPR

Qual è lo scopo del GDPR

- Il GDPR è un Regolamento valido in tutti i Paesi UE che tutela il **diritto** delle persone alla **PRIVACY**, cioè al rispetto della propria "**SFERA PERSONALE**".
- La liberalizzazione dei mercati ha spinto la **competizione** oltre i confini di ogni nazione.
- Per superare i concorrenti, le imprese devono utilizzare quantità di dati personali sempre maggiori per **controllare** e **fidelizzare** i clienti.
- Le nuove tecnologie rendono gli **scambi di dati** più veloci ed efficaci, ma aumentano i **rischi** per la sicurezza.
- I paesi UE hanno da tempo adottato leggi sulla privacy valide, tuttavia, solo entro i propri confini.
- Le imprese osservano le leggi locali anche se trattano dati personali di altri paesi: **NESSUNA TUTELA** per i cittadini al di fuori dei confini nazionali.

Il GDPR nasce come risposta all'evoluzione dei mercati per tutelare adeguatamente tutti i cittadini europei.

**Il GDPR tutela il diritto alla privacy dei cittadini e
favorisce lo scambio dei dati nell'UE**



**AUMENTANO LE OPPORTUNITÁ DI SUCCESSO PER LE
AZIENDE CHE UTILIZZANO ADEGUATAMENTE
DATI PERSONALI**

Principi fondamentali del nuovo Regolamento Privacy

- Ogni azienda ha caratteristiche organizzative particolari, risorse differenti e opera in mercati con diverse peculiarità.
- Per consentire alle imprese di gestire i trattamenti in base alle **proprie esigenze**, l'UE ha invertito il principio di responsabilità/azione/competenza/progettazione
- Il Regolamento assegna ai titolari la **RESPONSABILITA'** di trattare i dati in maniera **autonoma** pur nel rispetto di «requisiti» comuni all'interno dell'UE.



Con l'introduzione del nuovo Regolamento,
SEI TU IL RESPONSABILE DELLA TUA ATTIVITA'



Cosa fare per adeguarsi

- Liceità
- Informativa
- Consenso
- Titolari, Responsabili e DPO
- Diritti degli interessati
- Registro dei trattamenti



Un complesso insieme di adempimenti da assolvere

Cosa fare per adeguarsi al GDPR

Elaborare un PROJECT BY DESIGN:

- Analizzare il motivo/i per i quali si intende trattare dati personali
- Pianificare tutte i processi e le risorse necessarie per raccogliere, trattare ed archiviare dati
- Valutare i rischi per gli interessati e la liceità del trattamento

Eseguire un ASSESSMENT:

- Verificare la situazione attuale e della conformità al Regolamento

Nominare le FIGURE CHIAVE

- Contrattualizzare i rapporti con Rappresentanti, Incaricati, Responsabili
- Formare il personale addetto

Predisporre tutta la DOCUMENTAZIONE

- Informative e moduli di consenso
- Procedure organizzative
- Contratti con dipendenti e fornitori
- Registro dei trattamenti

Adeguare le infrastrutture

- Server e apparecchiature IT
- Locali archivi
- Siti Web e strumenti per il collegamento e la trasmissione dei dati

....al lavoro!



Analisi della situazione attuale

Risultati del survey ANRAAV (solo dati aggregati non riconducibili ai singoli associati)

Q3. Conformità del trattamento dei dati alle normative		
Tratto già da tempo dati personali in conformità alla attuale normativa	4,88%	6
Ho già adeguato la mia Azienda al Regolamento Europeo (GDPR)	0,81%	1
Mi sto avvalendo di professionisti di fiducia ed adeguerò la mia azienda entro i termini previsti	12,20%	15
Non ho ancora provveduto ad adeguare la mia azienda	82,11%	101
totale risposte		123

Q4. Nr medio dipendenti		
Da 1 a 5	34,15%	42
Da 6 a 10	37,40%	46
da 11 a 15	17,89%	22
Oltre 15	10,57%	13
totale risposte		123

Q5. Nr sedi operative (anche se di altre marche, purché dipendenti da un unico Titolare)		
1	94,31%	116
2	4,88%	6
da 3 a 5	0,81%	1
da 6 a 10	0,00%	0
Oltre 11	0,00%	0
totale risposte		123

Q6. Gestione delle infrastrutture informatiche (PC, Server, reti, Firewall, ...)		
Ho un reparto IT interno che se ne occupa	3,25%	4
Uno o più dei dipendenti se ne occupano pur facendo altro	49,59%	61
Mi servo di un'Azienda esterna che viene su chiamata quando qualcosa non funziona	43,90%	54
Mi servo di un'Azienda esterna con contratto continuativo che si collega anche da remoto con sue password di accesso	26,83%	33
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)		
totale risposte		123

Q7. Contratti di Concessione/servizi		
Ho sottoscritto solo un contratto con VGI	86,18%	106
Ho sottoscritto un Contratto con VGI e con altri Brand con la stessa ragione sociale	13,01%	16
Ho sottoscritto un Contratto con VGI e con altri Brand ma con ragioni sociali distinte	0,81%	1
totale risposte		123

Q8. Sito internet		
No ho un sito internet	14,05%	17
Ho solo un sito internet vetrina	41,32%	50
Ho un sito internet con un'area riservata ma non un e-commerce	29,75%	36
Ho un sito internet con e-commerce	8,26%	10
Ho un minisito o sito internet con link e/o banner pubblicitari di terze parti	6,61%	8
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)		
totale risposte		121

Q9. Utilizzo di programmi CRM e sistemi gestionali:		
Utilizzo il DMS della casa Madre	73,17%	90
Utilizzo un software gestionale sviluppato da un proprio sistemista (anche esterno all'azienda)	5,69%	7
Utilizzo un DMS e/o Sistema Gestionale di altre Software House	25,20%	31
Utilizzo sistemi CRM di VGI	36,59%	45
Utilizzo altri sistemi CRM indipendenti	6,50%	8
Nessuna risposta	1,63%	2
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)		
totale risposte		123

Q10. Aziende che operano in uno o più delle seguenti situazioni		
Effettuo trattamento dati di tipo telefonico	89,53%	77
Utilizzo mezzi di trasporto aziendali che hanno installati sistemi di tracciamento	13,95%	12
Effettuo trattamenti di dati (di qualsiasi tipo) che vengono trasferiti al di fuori della Comunità Europea	9,30%	8
Nessuna risposta	30,08%	37
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)		
totale risposte		86

Q11. Sistemi di videosorveglianza		
Non dispongo di alcun sistema di videosorveglianza	51,24%	62
Utilizzo telecamere con registrazione che inquadrano solo i varchi di accesso	13,22%	16
Utilizzo telecamere con registrazione che inquadrano anche aree frequentate dai dipendenti	26,45%	32
Utilizzo telecamere con registrazione che inquadrano anche aree frequentate dai clienti ma non inquadrano i dipendenti	8,26%	10
Utilizzo solo videocitofoni	0,83%	1
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)		
totale risposte		121

Q12. Documentazione		
Ho della documentazione riservata (consensi) non archiviata o archiviata male	50,43%	58
Invio e/o ricevo documentazione riservata (buste paghe/certificati di salute/candidature)	85,22%	98
Nessuna risposta	6,50%	8
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)		
totale risposte		115

Risultati del survey ANRAAV (solo dati aggregati non riconducibili ai singoli associati)

Q3. Conformità del trattamento dei dati alle normative			Q8. Sito internet		
Tratto già da tempo dati personali in conformità alla attuale normativa	4,88%	6	No ho un sito internet	14,05%	17
Ho già adeguato i miei dati personali (GDPR)	8,81%	11	Ho un sito internet	44,99%	50
Non ho ancora adeguato i miei dati personali (GDPR)	82%	101			36
Aziende non ancora adeguate al GDPR: Gestione esterna delle infrastrutture informatiche Contratti esclusivi con VGI Dispongono di un sito internet Utilizzo di Software di terze parti Trattamento di dati che richiede attenzione Archiviazione documenti non conforme Trasmissione documentazione a terzi					10
					8
					121
Q4. Nr medici					90
Da 1 a 5					7
Da 6 a 10					31
da 11 a 15					45
Oltre 15					8
Q5. Nr sedi c					2
1					123
2					77
da 3 a 5					12
da 6 a 10					8
Oltre 11					37
Q6. Gestione					86
Ho un reparto					62
Uno o più dei c					16
Mi servo di un'					32
funziona					10
Mi servo di un'					1
anche da remoto con sue password di accesso					1
(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)					1
	totale risposte	123		0,83%	1
					121
			(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)	totale risposte	121
Q7. Contratti di Concessione/servizi			Q12. Documentazione		
Ho sottoscritto solo un contratto con VGI	86,18%	106	Ho della documentazione riservata (consensi) non archiviata o archiviata male	50,43%	58
Ho sottoscritto un Contratto con VGI e con altri Brand con la stessa ragione sociale	13,01%	16	Invio e/o ricevo documentazione riservata (buste paghe/certificati di salute/candidature)	85,22%	98
Ho sottoscritto un Contratto con VGI e con altri Brand ma con ragioni sociali distinte	0,81%	1	Nessuna risposta	6,50%	8
	totale risposte	123	(CONTIENE RISPOSTE MULTIPLE)	totale risposte	115



E' solo una questione di competenze?



- Sei in grado di affrontare questo cambiamento?
- Disponi di adeguate infrastrutture e personale?
- In azienda disponi di collaboratori competenti a cui affidare la responsabilità?
- Puoi dedicare buona parte del tempo per adeguarti al GDPR e gestire la "privacy"?

**QUANTO CREDI DI ESSERE VERAMENTE
PADRONE DEI TUOI DATI?**



Rischi e Opportunità



Devo affrontare delle spese per continuare la relazione con i miei clienti... non lo trovo giusto!

E se domani il contratto con la casa madre terminasse? Potrei ancora usare i miei dati?

Come posso limitare il trasferimento dei miei dati ad aziende concorrenti?

Mi conviene investire tempo e soldi per trattare i dati dei miei clienti?

Come trasformare i costi in profitto



In condizioni di normale operatività, il profitto delle officine dipende dal **numero di visite** e dalla capacità di **vendere prodotti e servizi**

	Valori Minimi (Studio di settore Ag. Entrate 2009)	Media Nazionale (Auto.it / Annuario ACI Giu 2017)
Nr CLIENTI	3.000	3.000
FREQUENZA VISITE OFFICINA (media 1 visita ogni 2,2 anni)	0,45	0,45
NR VISITE /ANNO (media 1 visita x 20% clienti)	1. 350	1.350
FATTURATO MEDIO PER VISITA	€ 420	€ 659
RICAVO MEDIO PER VISITA (media margine lordo 37%)	€ 155	€ 244
PROFITTO (media ROI settore 16%)	€ 80.000	€ 142.495

Come trasformare i costi in profitto



In condizioni di normale operatività, il profitto delle officine dipende dal **numero di visite** e dalla capacità di **vendere prodotti e servizi**

	Valori Minimi (Studio di settore Ag. Entrate 2009)	Media Nazionale (Auto.it / Annuario ACI Giu 2017)
Nr CLIENTI		100
FREQUENZA VISITE OFFICINA (media 1 visita ogni 2,2 anni)		45
NR VISITE /ANNO (media 1 visita x 20% clienti)		50
FATTURATO MEDIO PER VISITA		29,7
RICAVO MEDIO PER VISITA (media margine lordo 37%)	€ 155,4	€ 244,1
PROFITTO (media ROI settore 16%)	€ 80.000	€ 142.495

Dopo il periodo di garanzia, i clienti visitano le officine solo quando avvertono il bisogno di assistenza (dipende dai KM percorsi in un anno)

POSSIBILE AUMENTARE LA FREQUENZA DELLE VISITE CON ATTIVITA' DI SENSIBILIZZAZIONE E PROMOZIONE

Come trasformare i costi in profitto



In condizioni di normale operatività, il profitto delle officine dipende dal **numero di visite** e dalla capacità di **vendere prodotti e servizi**

	Valori Minimi (Studio di settore Ag. Entrate 2009)	Media Nazionale (Auto.it / Annuario ACI Giu 2017)
Nr CLIENTI		0
FREQUENZA VISITE OFFICINA (media 1 visita ogni 2,2 anni)	<p>Dopo il periodo di garanzia, i clienti visitano le officine solo quando avvertono il bisogno di assistenza (dipende dai KM percorsi in un anno)</p>	
NR VISITE /ANNO (media 1 visita x 20% clienti)	<p>POSSIBILE AUMENTARE LA FREQUENZA DELLE VISITE CON ATTIVITA' DI SENSIBILIZZAZIONE E PROMOZIONE</p>	
FATTURATO MEDIO PER VISITA		7
RICAVO MEDIO PER VISITA (media margine lordo 37%)		1
PROFITTO (media ROI settore 16%)		5

IL NUMERO DI VISITE CRESCE IN FUNZIONE DEL NUMERO DEI CONTATTI



$$\frac{\text{COSTO ANAGRAFICHE CLIENTI}}{\text{Nr TOTALE CLIENTI}} = \text{COSTO CLIENTE}$$

$$\frac{\text{COSTO CLIENTE}}{\text{Nr TOTALE CONTATTI}} = \text{COSTO CONTATTO}$$

AUMENTARE IL NUMERO DI CONTATTI PER RIDURRE IL COSTO CLIENTE

$$\text{Nr TOTALE CONTATTI} \times \text{REDEMPTION 12\%} = \text{Nr VISITE}$$

(MEDIA NAZIONALE)

$$\text{Nr VISITE} \times \text{FATTURATO x VISITA} = \text{FATTURATO TOTALE}$$

(MEDIA SETTORE)

AUMENTARE IL NUMERO DI VISITE PER INCREMENTARE I PROFITTI

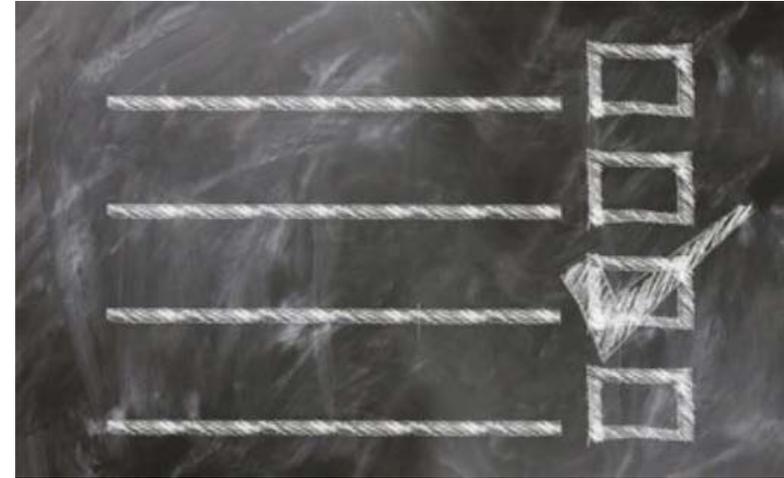
LA QUESTIONE SI COMPLICA SE NON SI E'

PADRONI» DEI DATI.... AL 100%

- **Clienti che revocano il consenso**
- **Variazione delle basi legali e/o delle finalità**
- **Perdita e/o inaccessibilità di dati**
- **Archiviazione dati non adeguata**
- **Software CRM inadatti**
- **Pianificazione inadeguata dei trattamenti**
- **I concorrenti sono più veloci nei contatti**



Per essere **VERAMENTE** **PADRONI DEI PROPRI DATI** occorre



- ✓ Predisporre ed alimentare un **DATABASE clienti**
- ✓ Ottenere i **CONSENSI** al trattamento
- ✓ Utilizzare piattaforme di **CRM** efficaci
- ✓ Eseguire un'attenta **PIANIFICAZIONE STRATEGICA**
- ✓ Passare **subito** all'**AZIONE**



GDPR fai-da-te vs servizi esterni

Il parere del Garante Europeo



Giovanni Buttarelli, Garante europeo della protezione dei dati

"Non sono possibili slittamenti o proroghe...

Dal mattino del 26 maggio ci saranno **linee di giusta severità..... ragionevolezza con chi dimostra di avere iniziato un percorso.** Ma il nuovo regolamento, di sicuro, non deve essere vissuto come una rottura di scatole. Anzi. Per molti, soprattutto per le piccole imprese, i piccoli commercianti o artigiani, ci sarà una **semplificazione del trattamento dei dati"**.

..... **gli ispettori** non chiederanno più: Dove tieni i tuoi dati? Che ci fai? Ma **saranno invece interessati a capire se le imprese hanno fatto una riflessione sull'uso dei dati, hanno una policy, sanno che rischi possono correre, fanno una adeguata reportistica, investono in questa attività, fanno formazione, si aggiornano....., è una cosa work in progress dove l'imprenditore deve essere sempre coinvolto.**

Fonte: Italia Oggi del 19 maggio 2018



Faccio da solo o mi affido a uno specialista?

	 GDPR fai-da-te	 Consulenti esterni	
COMPETENZE ORGANIZZATIVE	+	Generalmente discrete	✓ Elevate
COMPETENZE LEGALI	✗	Difficilmente disponibili	✓ Pienamente disponibili
COMPETENZE IT	+	Generalmente discrete	✓ Elevate
TEMPO A DISPOSIZIONE	✗	Scarso	✓ Elevato (!)
UTILIZZO SISTEMI	+	Generalmente discreto	✓ Generalmente elevato
PIANIFICAZIONE STRATEGICA	+	Generalmente discrete	✓ Elevate
SUPPORTO AI COLLABORATORI	+	Generalmente discreto	✓ Elevate
COSTO DEL PERSONALE	✗	Costi fissi	✓ Costi variabili
GARANZIA DI RISULTATI	✗	Nessuna	✓ Limitata / Elevata



GLOBAL 360°

L'offerta di WB Trade-it per gli Associati ANRAAV



Libera la tua mente da ogni preoccupazione



- Il team di esperti di WB Trade-it può consentire agli Associati ANRAAV di raggiungere un elevato standard nella gestione dei Dati Privacy
- Tra i primi in Europa, WB Trade-it offre servizi globali per la crescita aziendale e l'incremento dei profitti
- I servizi di WB Trade-it si adattano agli elevati standard qualitativi degli operatori del settore automotive
- WB Trade-it utilizza un approccio MANAGEMENT BY DESIGN per elaborare soluzioni ad hoc per ogni tipo di azienda
- Il nuovo software “Global 360” è una soluzione innovativa e semplice da usare

FORMAZIONE GDPR IN AULA

- Principi fondamentali del GDPR
- Analisi scena attuale
- Progettazione dei processi privacy
- Eseguire l'Assessment dell'Azienda
- Valutazione degli impatti finanziari

1



ADEGUAMENTO

- Processi
- Documentazione
- Contratti
- Gestione degli incaricati
- Archiviazione e sicurezza informatica
- Software gestionale «Global 360»
- Pad firma digitale

2



SERVIZI AGGIUNTIVI

- Responsabile Protezione Dati Esterno
- Redazione del Project by Design
- Documentazione ad hoc
- Assessment in azienda
- Formazione continuativa
- Coaching degli incaricati
- Follow Up mensile in azienda
- Gestione delle richieste delle interessati
- Consulenza gestionale, legale, informatica
- Gestione degli incaricati
- Archiviazione e sicurezza informatica





**Il trattamento dei dati è un
PROCESSO CHE DURA NEL TEMPO**

L'offerta dei servizi WB Trade-it

PRIMI 12 MESI

- *Introduzione del GDPR e proposta di servizio (Milano, 26/05)*
- Upload (in copia) della banca dati di ogni associato ANRAVV a GLOBAL 360
- Accesso riservato a Global 360 per :
 - caricamento delle **informative e consensi per ogni categoria** (preventivo, proposte di acquisto, certificati di consegna, ordini di lavoro)
 - **pre-compilazione** dei dati già esistenti nel modulo
 - **raccolta, archiviazione e gestione** dei consensi clienti
 - **sottoscrizione** digitale dei consensi
 - invio via **mail** al cliente
 - possibilità di **collegamento ad altri sistemi** (mailing ecc.)
 - **gestione autonoma** di cancellazione, limitazione ecc. dei dati
- **Digitalizzazione** dei dati cartacei 2018
- Video corso **formazione “Step-by-step”** 4 x 60 minuti (uno al mese)
- **Consulenza individuale** a distanza di 3 ore/anno per ogni associato
- Incontro di 2,5ore di **aggiornamento e finalizzazione** (in due città da concordare)
- **12 mesi di licenza d'uso** del Software Global 360
- 1 Pad per la firma digitale
- Redazione di Informativa e consenso personalizzato (se richiesto)



L'offerta dei servizi WB Trade-it

PRIMI 12 MESI

- *Introduzione del GDPR e proposta di servizio (Milano 26/05)*
- **Up**
 - Come integrare la Privacy nei processi aziendali – la consapevolezza
 - Come valutare la situazione aziendale attuale (rischi, processi, adempimenti, integrazioni)
- **Acc**
 - Come redigere i documenti necessari (registro dei trattamenti, valutazione dei rischi, nomina da incaricato al trattamento, documenti di riservatezza, cc)
 - Come gestire i documenti (elettronici e non) e come conservare i dati in modo corretto
 - La sicurezza elettronica e la protezione dei dati
 - Punti legali chiave
 - Come informare e formare i collaboratori
 - Come valutare e scegliere i fornitori (rispetto al GDPR)
 - Come progettare ed implementare nuovi processi
 - Aggiornamenti
- **Digitizzazione** dei dati cartacei 2018
- Video corso **formazione “Step-by-step”** 4 x 60 minuti (uno al mese)
- **Consulenza individuale** a distanza di 3 ore/anno per ogni associato
- Incontro di 2,5ore di **aggiornamento e finalizzazione** (in due città da concordare)
- **12 mesi di licenza d’uso** del Software Global 360
- 1 Pad per la firma digitale
- Redazione di Informativa e consenso personalizzato (se richiesto)

SUCCESSIVI 12 MESI

- Incontro di **aggiornamento** generale di 2 ore (in occasione di 1 incontro ANRAVV)
- 2 video corsi da 60 min (come eseguire un **check-up del GDPR**, **formazione personale**, **adeguamento** documenti)
- **Consulenza individuale** a distanza di 3 ore/anno per ogni associato
- **12 mesi di licenza d'uso** del Software Global 360



Soluzioni modulari e personalizzabili per ogni tipo di azienda ed esigenza...

Valore del pacchetto di consulenza + software + hardware

Primi 12 mesi: € ~~2.490~~*

Successivi 12 mesi: € ~~1.390~~*

TOTALE € ~~3.880~~

**OFFERTA SPECIALE RISERVATA AGLI ASSOCIATI ANNRAAV
VALIDA FINO AL 08 GIUGNO 2018**

Primi 12 mesi: € 1.990* SCONTO 20%

Successivi 12 mesi: € 990* SCONTO 29%

TOTALE € 2.980*

*** (esente IVA ex Dir. EU 2006/112 art 196)**

Grazie.





WBTrade-it
PRODUCTS AND SERVICES

WB Trade-it GmbH

Kurfürstendamm 194 - 10707 Berlin

Tel. +49 (0)30 700 159 598

Fax +49 (0)30 700 159 510

Email: info@wbtradeit.com

www.wbtradeit.com