

Come ottenere il massimo dalla progettazione di un'antenna professionale

Flaminio Bollini
Sales Manager

Progettare un'antenna professionale custom ha un significato che va al di là della realizzazione di un prodotto conforme dal punto di vista tecnico.

Per sviluppare un'antenna professionale che sia realmente *"su misura"* per il Cliente, è necessario individuare quali caratteristiche peculiari dovranno essere evidenziate e trasmesse per mezzo dell'antenna, così da ottimizzare le prestazioni dell'apparato ed ottenere un risultato unico ed irripetibile.

Oltre alla necessità di instaurare un rapporto Cliente-Fornitore basato sulla collaborazione e che va oltre la semplice attività di vendita ed acquisto, ci sono altre accortezze che si possono mettere in atto per rendere più efficiente lo sviluppo di una nuova antenna.

In questo approfondimento parliamo di uno dei consigli che riteniamo più importanti e che più di altri permette di massimizzare i risultati dell'attività di progettazione.



1. Il problema della concorrenza.

Uno dei **problemi più sentiti** da chi fa impresa oggi riguarda la **necessità di distinguersi** all'interno del proprio mercato di riferimento: **la conquista di un posto di rilievo**, che permetta di raggiungere un **numero sempre maggiore di Clienti**, è senza dubbio una delle **principali preoccupazioni**.

Navigando in rete troviamo **numerosi professionisti del settore marketing e comunicazione** che offrono il proprio aiuto: alcuni propongono **soluzioni serie** e sono in grado di **dimostrare con i fatti** come aiutare veramente l'imprenditore; altri sono palesemente **poco credibili** e non hanno nulla da presentare oltre al **fumo delle loro chiacchiere**.

Non è nostra intenzione approfondire ulteriormente questo argomento e lasciamo ad ogni imprenditore la facoltà di decidere quali siano **le azioni** da mettere in pratica **per comunicare al meglio** con il proprio settore di riferimento.

Ciò che si vuole fare in questa sede è invece analizzare la questione da **un punto di vista prettamente tecnico**, evidenziando la qualità che, secondo il nostro parere, più di altre caratterizza le Aziende che sono in grado di **fare la differenza** rispetto ai loro concorrenti, ovvero **la capacità di individuare e sviluppare soluzioni originali** che riescano a portare ai Clienti un **reale valore**, oltre che un certo **grado di innovazione**.

La conferma che questa sia **la strada giusta da seguire**, ci viene principalmente da **una considerazione**, frutto dei numerosi incontri avuti in questi anni con altre Aziende, oltre che con Clienti e Fornitori: **tutti abbiamo abilità ed attitudini uniche**.

Chi riesce ad individuarle e a porle maggiormente in evidenza, vince la partita della concorrenza.

Per quanto ci riguarda, **ogni volta che collaboriamo con un Cliente**, il nostro obiettivo, in aggiunta a quello di realizzare un'antenna perfettamente corrispondente alle sue particolari richieste, è sempre quello di **sviluppare il prodotto più adatto a valorizzare e trasmettere** quei particolari requisiti di **unicità ed esclusività** che caratterizzano la sua specifica applicazione, garantendo così sensibili e decisivi vantaggi rispetto alla concorrenza.



2. Siamo tutti unici.

Il primo incontro con un nuovo Cliente è sempre un momento di grande interesse, durante il quale è possibile scoprire nella controparte **qualità uniche ed esclusive**, che affrontano aspetti molto specifici di un certo settore di mercato.

In alcuni casi queste particolari abilità sono **ben evidenti**, mentre in altri **risultano nascoste** tra le pieghe del servizio o prodotto che viene offerto e solo **il confronto con altre realtà** permette di renderle manifeste.

In un caso o nell'altro, quello che risulta palese è lo **straordinario bagaglio di competenze e conoscenze** che la grande maggioranza delle Aziende è in grado di **mettere al servizio dei propri Clienti**, in particolare quelle che cercano di **adattare** le proprie proposte alle **vere esigenze** del mercato, senza fossilizzarsi su soluzioni preconfezionate.

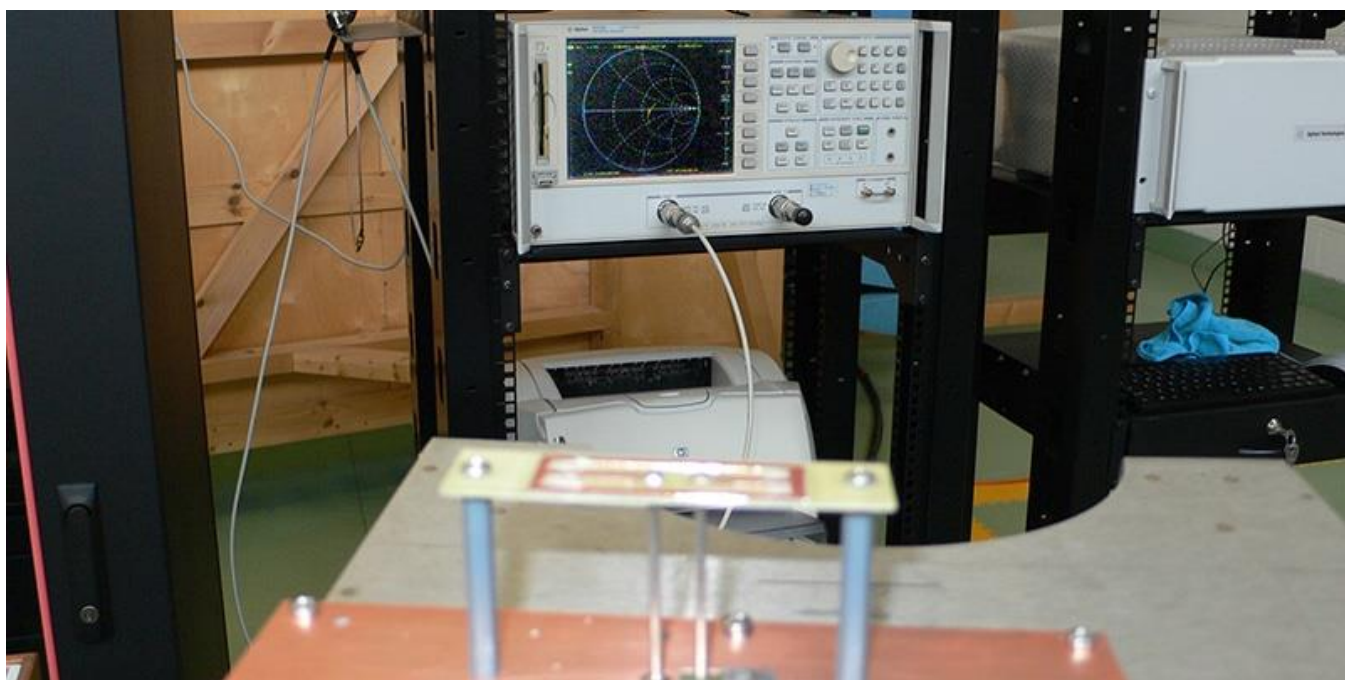
Entrando nello specifico del nostro settore di riferimento, abbiamo notato che spesso si riscontra una certa difficoltà a garantire il massimo delle prestazioni del proprio apparato in quanto non si trovano in commercio antenne con caratteristiche adatte. Infatti il più delle volte si è costretti ad un **compromesso tecnico** che **limita notevolmente** le performance.

Se hai avuto lo stesso problema sai benissimo cosa si prova: **è veramente frustrante** non riuscire a fornire al tuo Cliente **tutto il potenziale** di cui disponi, per colpa di un'antenna che non si adatta come dovrebbe alle tue esigenze.

Secondo noi, essere in grado di **progettare un'antenna professionale custom** significa proprio questo: assicurare al Cliente la possibilità di **ottenere il massimo delle prestazioni dal proprio prodotto o servizio**.

Ma come si mette in pratica tutto questo?

Ecco un consiglio che ti permette di **ottenere il massimo** dalla progettazione di un'antenna custom.



3. Ottenere il massimo dalla progettazione di un'antenna professionale custom.

Quando si affronta lo **sviluppo di un prodotto industriale**, l'errore molto comune che si compie è quello di **relegare la definizione dell'antenna alle ultime fasi del progetto**, quando l'apparato od il sistema che ne fa uso è già stato **completamente definito** in ogni sua altra parte elettrica e meccanica, ed ogni eventuale modifica deve **correggere e spesso sconvolgere il lavoro di molte persone**.

Purtroppo non è raro che ci contattino Aziende che, per ottenere le prestazioni di cui hanno bisogno, si trovano **obbligate ad implementare** costose correzioni o modifiche, solo perché hanno affrontato la definizione dell'antenna in **una fase troppo avanzata** del progetto.

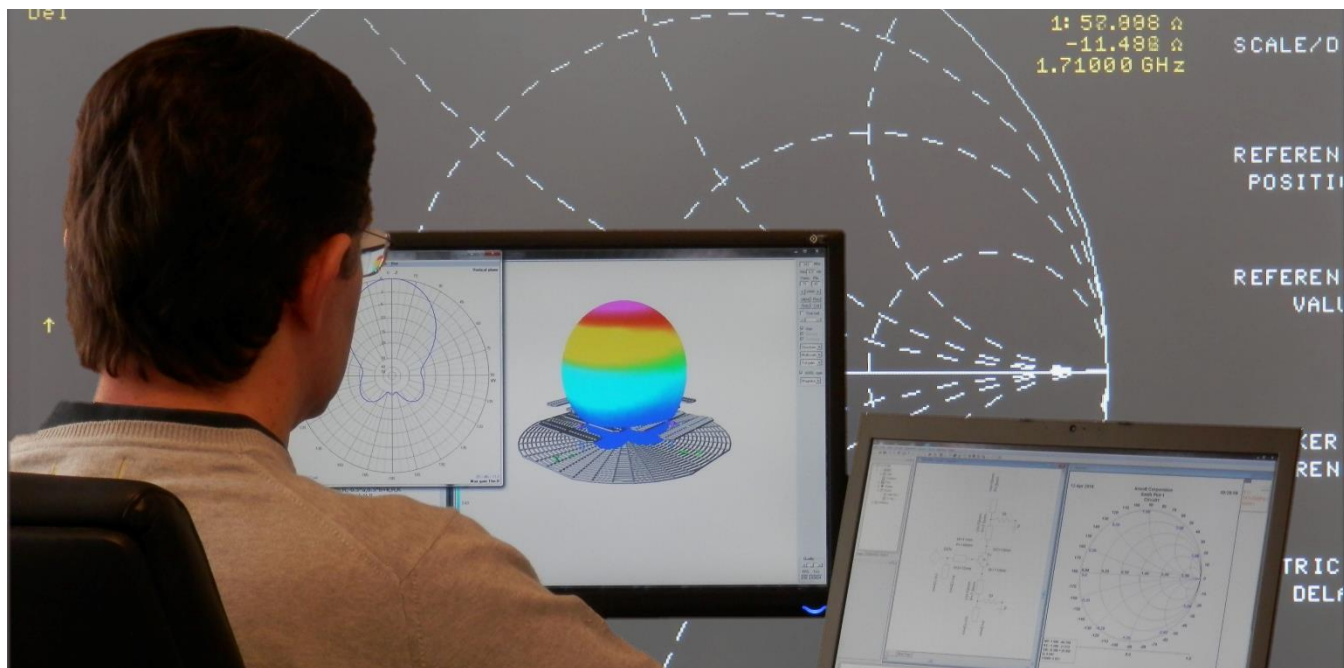
I casi più comuni riguardano la **ridefinizione degli spazi all'interno dell'apparato**, il che può comportare la **riprogettazione di alcuni circuiti stampati** oppure la **scelta di nuovi componenti**. Nelle situazioni più complicate si può arrivare alla **modifica di stampi ed altre attrezzature**, con costi che sicuramente **impattano sensibilmente sul budget** del progetto.

Il nostro **importante e fondamentale consiglio** è quindi questo: se sei intenzionato ad affrontare lo sviluppo di un **prodotto industriale** che prevede **l'utilizzo di un'antenna**, ti consigliamo di **interfacciarti sin dalle prime fasi con un esperto** di questo settore, così da **definire le linee guida** e permetterti di **ottenere le massime prestazioni** possibili in relazione ai vincoli imposti.

In questo modo potrai fornire **adeguate informazioni** anche ai tecnici ed ai reparti che si occupano di altri aspetti del progetto ed **evitare potenziali problemi** in cui potresti incorrere in fasi più avanzate.

Infatti, avere la possibilità di **affrontare questo discorso già in fase preliminare** ti permette di:

- **Definire con attenzione le specifiche**, necessarie e desiderate, per il tuo prodotto od applicazione;
- **Dare un peso ad ogni specifica**, definendone una priorità;
- **Ottimizzare non solo le prestazioni dell'antenna**, ma anche **il costo del progetto**.



In particolare, l'**analisi di un tecnico esperto** può contribuire a **non inserire specifiche troppo stringenti, ridondanti o non necessarie** per l'applicazione a cui la nuova antenna è rivolta: questo infatti farebbe **aumentare inutilmente la complessità** del progetto, dando luogo a **potenziali criticità** non necessarie.

Riuscire ad **instaurare una collaborazione** di questo tipo sin **dalle prime fasi del progetto** diventa fondamentale al fine di individuare **la strada migliore** per realizzare l'antenna ideale per la tua applicazione.

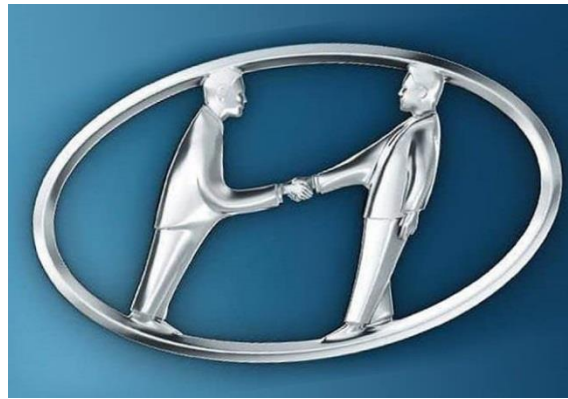
4. Un nuovo rapporto Cliente-Fornitore.

I tempi stanno cambiando e, oltre al **progresso tecnologico**, è necessario **aggiornare anche altri aspetti** relativi all'ambito lavorativo, come ad esempio **il rapporto tra Cliente e Fornitore**.

La vecchia idea, basata sulla **semplice attività di acquisto o di vendita**, deve essere abbandonata e sostituita con **una vera e propria collaborazione**, fondata su **basi molto più stabili**.

Il fornitore deve infatti **liberarsi dalla pericolosa convinzione** che **sarà il Cliente a doversi adattare** ai prodotti preconfezionati che gli vengono proposti, sempre uguali anche di fronte a diverse necessità, sostituendola con **la capacità di individuare le specifiche esigenze** e studiando di volta in volta **la soluzione su misura ideale**.

Il Cliente, dal canto suo, dovrà diventare consapevole del fatto che **non si può essere esperti di tutto** e che solo contattando **una ditta specializzata** in quel particolare settore potrà avere il **supporto adeguato**.



É significativo notare come il logo di una nota casa automobilistica coreana di fatto rappresenti una stretta di mano tra Fornitore e Cliente.

Il Cliente dovrà pertanto sentirsi libero di **contattare il fornitore tutte le volte che lo ritiene necessario** per avere le informazioni di cui ha bisogno in quel dato momento, soprattutto quando ci si trova in una **fase preliminare del progetto** e non nelle immediate vicinanze di un ordine.

È un **gioco di squadra** con un **unico obiettivo**: la realizzazione di un prodotto **unico, esclusivo ed ottimizzato** per la particolare applicazione che si sta prendendo in esame.

È la creazione di una **catena virtuosa** che porta **vantaggi a tutti**.

Il vecchio detto *Mors tua, vita mea* non vale più, puzza di stantio.

È arrivato il momento di **pensare in un modo nuovo**.

Collaborare anziché **competere**, tenendo conto che la collaborazione tra Cliente e Fornitore **dev'essere un rapporto orizzontale, ovvero alla pari**.

Noi crediamo con forza che sia questa **l'unica strada da percorrere oggi**.

Per questo siamo **sempre a tua disposizione** per capire come fare ad aiutarti a **trasmettere la tua eccellenza**.

*Tutte le informazioni e le esperienze riportate in questo articolo sono frutto dell'attività di **progettazione, sviluppo e realizzazione di antenne custom professionali** svolta da [ElettroMagnetic Services Srl](#) con il metodo [AntennaSuMisura](#).*

*Per domande, chiarimenti o approfondimenti in merito a questo o ad altri argomenti riguardanti le **antenne professionali** scrivi a bollini@elettromagneticervices.com*

Grazie per il tempo che hai dedicato alla lettura di questo articolo.

Trovi l'elenco completo delle nostre pubblicazioni tecniche cliccando qui:

<https://www.elettromagneticervices.com/news>

The logo for AntennaSuMisura features the company name in a large, blue, stylized script font. To the right of the text is a blue icon of a radio antenna with three curved lines representing signal waves.

by

The logo for ElettroMagnetic Services consists of the company name in a blue, stylized font. The 'M' is particularly large and has a unique shape. Below the name, the letters 'SRL' are written in a small, red, sans-serif font.

Trasmetti la tua eccellenza!