



**EHINET S.r.l.** - Gruppo ITER  
Cap. Soc. 50.000 Euro i.v. - Iscrizione ROC n. 14835  
Sede Legale: **Via Micigliano, 19 - 00135 Roma**  
Operativa Nord: **Via di Corticella, 68 - 40128 Bologna**  
Operativa Centro e Sud: **Viale Oceania, 30 - 04024 Gaeta (LT)**  
Tel.: **800.911.171 - +39.051.05.46.249** (Lun. - Ven. dalle 9 alle 19)  
Fax: **800.911.741 - +39.051.74.59.584** (24 ore su 24)  
URL: <http://www.ehiweb.it>

COMUNICATO STAMPA DEL 20/05/2009

## **EHIWEB.IT, LA CRISI E I SEGRETI PER SCONFIGGERLA**

*La crisi di cui tutti parlano ha creato disagi e allarmi, spesso alimentati solo dal tam-tam mediatico. Come fa un'azienda giovane e promettente a superare questi periodi?*

Dall'autunno **2008** la "crisi economica" è certamente l'argomento più discusso, ma in questi mesi sembra che emergano delle opinioni **positive**, meno monotone delle precedenti.

Autorevoli economisti dicono che il peggio è passato, opinionisti affermano che ormai la crisi si è arrestata, esperti del settore arrivano ad azzardare che questa benedetta crisi è proprio terminata e, addirittura, che presto avremo un nuovo **boom economico**.

Sono degli ottimi auspici, certamente, ma quel che conta per i singoli individui sono le condizioni dell'economia **reale**: ciò che davvero accade al proprio portafoglio ogni mese. Proiezioni, prospettive, sensazioni, non sono unità di misura valide quando bisogna fare i conti con i numeri, quelli veri, **concreti**.

[Ehiweb.it](http://www.ehiweb.it) è la seconda volta che dirama un comunicato con chiari riferimenti alla crisi economica, perché vuole **testimoniare** come ha vissuto e vive questo periodo di recessione. E non ha paura di sbalordire dichiarando che proprio nella pessima fase economica in corso, ha chiuso il primo trimestre 2009 con un **+50%** di fatturato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Senza richiedere prestiti per dare ossigeno alle proprie attività.

Se le banche hanno chiuso i cordoni del credito, se i consumi ristagnano, a cosa si può attribuire questo **aumento** della fiducia e dell'interesse verso Ehiweb.it?

La risposta arriva dal settore **ADSL**: Ehiweb.it non cattura clienti e consenso sulla base di **vecchie** tecniche di marketing. Non attira con offerte impossibili, quelle con **prezzi civetta** che cambiano dopo pochi mesi.

Ehiweb.it privilegia la **trasparenza**, propone un prezzo e lo mantiene per tutta la durata del rapporto contrattuale. Quindi, grazie alla possibilità di migrare gratuitamente, molti clienti abbandonano i vecchi provider e privilegiano Ehiweb.it. Dove possono leggere on line i contratti **prima** dell'adesione, informarsi sui costi dei servizi, disporre di un servizio di assistenza composto da **specialisti** del settore regolarmente assunti, e non da operatori di call center esterni all'ambito aziendale.

Questo potrebbe far **pensare** che i prezzi per il cliente finale siano più alti della concorrenza.

Invece non è così, anzi. Molte riviste del settore **ICT** reputano la **Geo ADSL** di Ehiweb.it tra le connessioni più **economiche** della Rete. Per esempio: **Idea Web**, la rivista per Internet più venduta in Italia, nei numeri di marzo, aprile e maggio, inserisce Ehiweb.it tra i migliori operatori Adsl italiani, mettendolo a confronto con **colossi** quali Fastweb, Telecom e Tiscali.

E come affronta Ehiweb.it l'arrivo dell'estate, un periodo considerato **critico** per il mercato tecnologico?

Molto semplicemente: lancia nuovi servizi e nuove proposte che si adattano alle richieste **specifiche** che arrivano in determinati periodi dell'anno.

Un esempio su tutti: **SMS Off Line**, l'ultima novità del servizio **BeSMS**. Un'innovazione unica, che permette di inviare SMS a tutti i propri contatti **senza** bisogno di accedere al pannello on-line. Basta spedire l'SMS da un **cellulare** a un numero dedicato e il messaggio sarà inoltrato ai gruppi selezionati. Un sistema ideale per informare via SMS agenti fuori sede, team professionali, comitive di amici, clienti, ecc... specie quando è **impossibile** accedere al Web.

Ecco, se a questo si unisce la presentazione ufficiale del nuovo protocollo **SMPP**, quello usato dagli operatori telefonici per l'invio di SMS, è facile comprendere come Ehiweb.it sia pronto a nuove sfide, per affermare ancora di più la propria **capacità** di grande distributore di SMS.

Ancora una volta le **sfide** non spaventano il provider bolognese: ricerca, idee, investimenti e sviluppo le armi migliori per affrontarle.



**EHINET S.r.l.** - Gruppo ITER  
Cap. Soc. 50.000 Euro i.v. - Iscrizione ROC n. 14835  
Sede Legale: **Via Micigliano, 19 - 00135 Roma**  
Operativa Nord: **Via di Corticella, 68 - 40128 Bologna**  
Operativa Centro e Sud: **Viale Oceania, 30 - 04024 Gaeta (LT)**  
Tel.: **800.911.171** - **+39.051.05.46.249** (Lun. - Ven. dalle 9 alle 19)  
Fax: **800.911.741** - **+39.051.74.59.584** (24 ore su 24)  
URL: <http://www.ehiweb.it>

## Chi è Ehiweb.it

Ehiweb.it è un provider specializzato nella fornitura di servizi Web: ADSL anche No Telecom su propria infrastruttura, linee VoIP, piattaforma BeSMS per l'invio di messaggi, domini, hosting sia Windows che Linux, housing e server (in un proprio Data Center).

Nato nel 2004, sta tracciando una nuova strada per la cultura imprenditoriale italiana, spesso considerata asfittica e immobile. L'esordio on line è avvenuto senza contributi né finanziamenti pubblici o privati, senza prestiti né banche alle spalle: solo il lavoro, pulito e costante di fondatori e collaboratori, ha permesso di generare un passaparola positivo che ha aumentato la popolarità dell'e-commerce.

L'approccio concreto e diretto nei confronti dei problemi, lo studio rapido ed efficace di soluzioni, la ricerca continua di stimoli e lo sviluppo di nuove idee sono i punti di forza dell'azienda.

Ehiweb.it, nelle sue attività quotidiane, considera da sempre fondamentali:

- La cura del cliente in ogni situazione: informazioni, acquisti, spedizioni, reclami
- La diffusione della cultura Internet (Opensource, ADSL e VoIP)
- La qualità dei servizi forniti
- L'importanza di partnership solide
- La praticità dei servizi scalabili
- La garanzia di prezzi competitivi
- Gli investimenti continui per migliorare sviluppo e innovazione tecnologica
- La trasparenza e la semplicità nei rapporti con clienti e rivenditori