

Mission

Il modello di business

Il modello di business di SAIET è in linea con gli attuali trend del mercato dell'Information and Communication Technology, ove si sta assistendo alla convergenza delle telecomunicazioni e sicurezza tramite le reti informatiche. Ecco perchè abilitiamo i nostri clienti alla realizzazione di applicazioni con funzionalità e prestazioni senza compromessi, e commercializzando le tecnologie di rete IP più innovative.

Saiet fornisce soluzioni complete, in logica one-stop-shop, per la realizzazione di applicazioni per le Piccole e Medie Imprese italiane, la Pubblica Amministrazione, il settore hospitality, il settore bancario, la grande industria, la Sanità. Il tutto avvalendosi della collaborazione dei principali produttori di sistemi nei vari settori di riferimento: Samsung (telecomunicazioni professionali, networking e videosorveglianza), SAIET (telefonia corded/cordless/professionale/IP, videosorveglianza, protezioni elettriche), Handlink (Hot Spot Wi-Fi e server di autenticazione), NetSys (distribuzione internet su UTP), SparkLan (Access Point indoor e outdoor), NIM Wave (porti radio HIPERLAN), etc.

Saiet opera esclusivamente in maniera indiretta tramite installatori e dealer dislocati nell'intero territorio italiano, oppure tramite gli Operatori di Telecomunicazione di cui è fornitore accreditato, ed è specializzata nei seguenti campi applicativi:

- Telecomunicazioni PABX e VoIP
- Videosorveglianza TVCC e IP
- Distribuzione Internet su reti UTP, Ethernet o Wireless
- Terminali telefonici corded e cordless, professionali e consumer
- Protezioni Elettriche, Telefoniche e Dati
- Networking e connettività
- Applicazioni di gestione per telecomunicazioni, videocontrollo, etc.

La mission

- Accompagnare i nostri clienti nell'evoluzione del loro business, verso nuove aree dell'ICT, per garantire crescita e profittabilità.

- Combinare i migliori prodotti e le tecnologie più innovative assieme a servizi specializzati per offrire soluzioni ad alto

valore aggiunto.

- Offrire non solo una logistica veloce e affidabile, ma anche l'assistenza tecnica e il supporto pre-vendita competenti, necessari ad essere e rimanere vincenti in un mercato sempre più competitivo.
- Essere un fornitore specialistico nel quale poter porre la propria fiducia per la qualità del lavoro e del servizio svolto.

SAIET non vende prodotti: SAIET fornisce soluzioni.