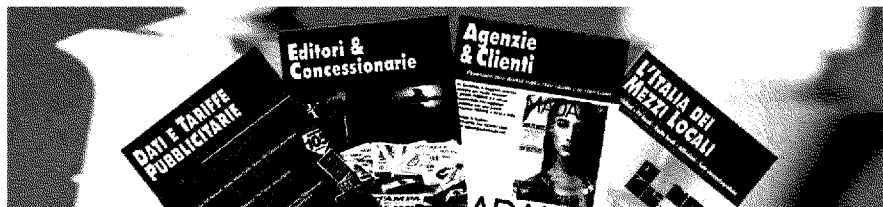


SPOT WEB

Anno - numero
mercoledì ottobre 2008 - pag.



Le pedine giuste per la pianificazione vincente

● MEDIA CONSULTANTS EDITRICE
www.mcseditrice.it

Connexia partner tecnico del convegno "Democrazia e conoscenza"

Connexia il 10 ottobre parteciperà in qualità di partner tecnico al convegno "Democrazia e conoscenza", che rientra nell'ambito della due giorni dedicata al decennale dell'Università degli Studi di Milano Bicocca. L'agenzia si occuperà della diretta web dell'evento, che sarà in streaming live su democraziadigitale.connexia.com, in

collaborazione con Radio 24.

Giovanni Pola, direttore marketing e commerciale di Connexia, parteciperà al tavolo di discussione e condividerà con i presenti la sua esperienza in materia di web 2.0, la cui crescita esponenziale rappresenta il tema del convegno.

Siseco: un panel per la Giornata della Relazione con il Cliente

In occasione della "Giornata nazionale della Relazione con il Cliente", promossa per oggi dal Club CMMC, Siseco ha ideato un sondaggio su un campione rappresentativo di PMI italiane riguardante la loro attività di CRM, la loro cultura del cliente e le politiche di costruzione e rafforzamento dei rapporti con la clientela. Si tratta di un sondaggio che intende fotografare quanto le imprese italiane abbiano saputo cogliere le nuove tendenze in atto, quanto siano state capaci di mettere il cliente al centro, anche attraverso piattaforme e sistemi che permettano un uso intelligente dei dati. Ecco quanto emerge dai dati. Su 100 aziende facenti parte di uno specifico panel, il 36% possiede un CRM: di queste, il 18% ritiene che abbia delle criticità (troppo complesso, necessità di integrazione voice over ip), nel 63% dei casi è in previsione uno sviluppo in questo senso, il 27% dei CRM è integrato per la gestione Voice Over IP e l'81% dei CRM è web-based. Segno di una crescita di consapevolezza da parte delle aziende, che evidentemente cominciano a rendersi conto di quanto possa essere strategica una relazione con il cliente basata su un sistema gestionale che utilizzi le nuove tecnologie. Ma anche il dato della eccessiva complessità dimostra come le nuove tecnologie rischino di complicare troppo la vita alle aziende, che invece ricerca-

no semplificazione, efficacia, ma senza eccessivi optional. Il 63% delle aziende intervistate ha comunque le idee chiare: vogliono sviluppare questa tecnologia, evidentemente consapevoli del vantaggio competitivo che rappresenta. "Abbiamo voluto interpretare al meglio la Giornata nazionale della Relazione con il Cliente, cercando di capire quanto le PMI italiane sappiano davvero gestire queste relazioni, mettersi al centro di una rete di rapporti e di flussi di comunicazione a due vie. Insomma, quanto le imprese sanno ascoltare e quanto sanno comportarsi di conseguenza - ha dichiarato il CIO di Siseco, Roberto Lorenzetti - La nuova forma di impresa che si sta imponendo a livello internazionale è quella di una impresa capace di imparare. Imparare dai propri clienti effettivi e potenziali, imparare dagli errori, imparare dai consigli e dai comportamenti che ogni singolo cliente ha. Un tempo le imprese pensavano di parlare alle "masse" indistinte dei consumatori, invece oggi ogni comunicazione dev'essere one to one, costruita e ritagliata su misura per ogni singolo. Vogliamo provare a capire meglio se l'impresa italiana si è attrezzata o si sta attrezzando per queste nuove sfide, quelle di un'impresa 2.0.". Sempre oggi Siseco inaugura anche la nuova sede presso il Centro Direzionale Sempione.

Get noticed

www.epica-awards.com

Introducing the **TURKCELL** Mobile Award

