

*Siete sicuri di essere davvero conosciuti ?...
e che i vostri clienti siano soddisfatti?...
volete accrescere la vostra immagine?...
e siete sicuri di aver fatto tutto il possibile per far
crescere la Vostra azienda???*
*Se queste sono le domande che vi state ponendo in
questo momento, avete già fatto il primo passo
verso il successo... quel successo che la S.I.E. grazie
alla competenza del suo team manager è in grado di
garantire con azioni mirate e pianificate di Marketing
Strategico:*

1. *Check-up aziendali* - un'accurata indagine per verificare lo stato di salute di ogni settore dell'azienda e per migliorarne i processi di sviluppo e crescita.
2. *Analisi degli scenari socio-economico-territoriali* - lo studio specifico per analizzare gli aspetti più significativi del mercato di riferimento, individuare il target di riferimento e le sue caratteristiche per il corretto posizionamento.
3. *Ricerche di mercato quantitative* - le ricerche campionarie effettuate sui prodotti/servizi, sulla distribuzione, sulla concorrenza, sulla soddisfazione dei clienti, per comprendere la realtà culturale dell'impresa e del mercato di riferimento.
4. *Ricerche di mercato qualitative* - le ricerche con l'ausilio di focus group, strutturata da Consulenti Psicologi e Sociologi, per conoscere le motivazioni sottostanti a un determinato comportamento del cliente/consumatore.
5. *Piani di marketing* - la comunicazione attraverso gli strumenti più efficaci ed i canali più appropriati di advertising classico, di direct marketing e della web communication.
6. *Strategie competitive* - l'affiancamento al Management per l'individuazione di particolari aspetti dei processi aziendali per trasformarli in vantaggi competitivi rispetto alla concorrenza.

Per raggiungere questo risultato il team manager della S.I.E. con i suoi consulenti esperti offrono servizi di assistenza e formazione per le attività di:

1. *Direct Marketing, mailing e telemarketing* - una specifica competenza nella gestione completa di azioni di contatto diretto a target mirati.
2. *Marketing Industriale* - la quotidiana attività di consulenza quale ottima referenza per entrare in contatto con aziende/partner di vari settori produttivi, per entrare in relazioni d'affari con altre aziende.
3. *Relazioni Pubbliche* - l'affiancamento della Direzione Generale per promuovere, con l'ausilio dei media, un flusso di informazioni verso particolari target.
4. *Comunicazione interna* - rendere efficace la comunicazione interna sviluppando il coinvolgimento delle Risorse Umane, comunicando con regolarità la rotta aziendale seguita per raggiungere gli obiettivi prefissati.
5. *Promozioni nazionali ed internazionali* - lo studio e il lancio di nuovi prodotti/ servizi, l'ideazione di speciali azioni di merchandising sul punto vendita, la realizzazione di pieghevoli, di brochure, di cataloghi e di particolari azioni di fidelizzazione.
6. *Sponsorizzazioni* - la capacità di proporre interessanti patrocini di speciali eventi sportivi e culturali per veicolare verso una vasta platea il nome o il marchio dell'azienda.
7. *Campagne Pubblicitarie* - progettazione e realizzazione di campagne di comunicazione pubblicitarie focalizzate sul target di riferimento.
8. *Packaging e Restyling* - progettazione della confezione del prodotto, perché veicolo pubblicitario d'impatto.
9. *Mostre e Fiere* - allestimento di stand fieristici con partner leader del settore, organizzazione del personale di contatto pianificazione fasi dell'evento, come ricevimenti aziendali, conferenze stampa, anniversari aziendali, inaugurazione di nuove sedi.
10. *Rete Vendita* - l'attività di ricerca, selezione, formazione e avviamento del personale commerciale viene supportata dalla notevole e quotidiana esperienza maturata nella consulenza e formazione aziendale.

Il **Direct Email Marketing** è un potente strumento di comunicazione esclusiva. Consente di veicolare il proprio messaggio verso gli indirizzi di posta elettronica degli iscritti profilati all'interno del nostro database per:

- ✧ Settore
- ✧ Area geografica – Reg. Emilia Romagna

Questi dati consentono al Cliente di scegliere il profilo più aderente al proprio prodotto o servizio, centrando perfettamente il target di riferimento.

Inoltre, questo potente strumento di comunicazione:

- ✧ Permette un abbattimento dei costi rispetto ai media tradizionali come stampa, televisione, radio e anche rispetto alla posta cartacea
- ✧ Minimizza i tempi di attesa e quindi velocizza i contatti di tipo commerciale
- ✧ Facilita l'instaurazione di un rapporto diretto e personale con il Cliente
- ✧ E' oggettivamente misurabile e quindi permette un accurato monitoraggio dei risultati prodotti.

S.I.E. realizza per i propri Clienti campagne di Email Marketing in piena conformità con le attuali leggi italiane sulla Privacy.

Pianificare una campagna di **Direct Marketing**, seppure a breve tempo, richiede un'accurata attività di pianificazione che combini inventiva e metodo e che parta dalla capacità di costruire ed acquisire liste aggiornate e complete di nominativi qualificati di clienti potenziali da contattare, ma soprattutto utilizzare efficacemente strumenti come il mailing ed il telemarketing. Tali operazioni hanno tanto più risultati quanto più mirate sono le fasi di seguito esplicate.

Mettere in atto il piano di direct marketing e misurare i risultati dell'azione

Prima di lanciare la campagna di marketing diretto è necessaria un'attività di tempificazione per ciascuna delle fasi di contatto da realizzare, definendo in particolare la data in cui avviare e il periodo di tempo in cui concludere il primo contatto e l'eventuale secondo contatto. Naturalmente ad ogni step mensile del piano di marketing, saranno misurati i risultati ottenuti, valutando in particolare le seguenti variabili e dettagliandoli in una relazione tecnica corredata di grafici:

- ✧ n° di lettere inviate
- ✧ n° telefonate realizzate
- ✧ n° di contatti ottenuti
- ✧ n° di referenti
- ✧ n° di rifiuti
- ✧ n° convenzionati
- ✧ n° appuntamenti fissati
- ✧ n° preventivi (accettati/rifiutati)

IL NOSTRO CALL CENTER

L'utilizzo dei nostri call center è una soluzione vincente per diffondere i valori della propria azienda. La realizzazione è, infatti, scandita dalle seguenti fasi:

1. Progettazione

La fase iniziale di progettazione prevede un esame attento dell'utenza e dei bisogni impliciti; espliciti e latenti della stessa. E' perciò necessario:

- ✧ segmentare l'utenza
- ✧ comprendere le reali necessità di servizi rispetto ai target di utenza individuati (obiettivi del servizio) – quali servizi rispetto ai singoli target e costruire il pacchetto di servizi
- ✧ quali strumenti di fruizione rispetto ai singoli target

2. Valutazione

La seconda fase del ciclo di realizzazione del call center è caratterizzata dal coinvolgimento più o meno diretto dell'utenza; in effetti si ritiene utile, in questa fase:

- ✧ predefinire le domande ricorrenti e le relative risposte possibili, al fine di strutturare il servizio per gestirlo in maniera adeguata e tempestivamente
- ✧ testare la corrispondenza tra ciò che il servizio dichiara di essere e come viene in realtà percepito dagli utenti
- ✧ effettuare un monitoraggio del pacchetto di servizi proposti gestiti mediante il call center
- ✧ definire congiuntamente agli utenti gli indicatori e gli standard di qualità dei servizi erogati attraverso il call center

2. Riprogettazione

In questa fase, che scaturisce dai risultati emersi dalla fase di valutazione, è necessario definire:

- ✧ il modello organizzativo, determinato da due criteri di classificazione
- ✧ il livello di servizio fornito
- ✧ il livello di integrazione organizzativa

Quanto al livello di servizio fornito, è possibile distinguere tra:

- ✧ call center di primo livello, in cui si offre accoglienza, assistenza informativa e si indirizza l'utente verso soluzioni personalizzate
- ✧ call center di primo e secondo livello, in cui il primo livello offre informazioni e servizi e, se necessario, inoltra le richieste al secondo livello. Mira alla risoluzione definitiva del problema e offre un'unica interfaccia

Quanto al livello di integrazione, è possibile distinguere tra:

- ✧ call center specialistico/verticale, che offre accoglienza ed accesso diretto al servizio
- ✧ call center centralizzato/orizzontale, che offre accesso ad informazioni e servizi su tutta l'amministrazione attraverso un unico numero
- ✧ call center come rete di nodi specializzati, che valorizza le relazioni tra strutture specialistiche verticali

I costi da sostenere per chi utilizza il nostro call center sono:

- ✧ i costi una tantum per struttura e strumenti
- ✧ i costi diretti, quali telefonate, materiali di consumo, canoni di abbonamento, ...
- ✧ i costi del personale
- ✧ i costi per la formazione

BANNER & BUTTON

Il **Banner** ed il **Button** sono degli spazi pubblicitari posti all'interno di una o più pagine Web. Grazie alla loro interattività raggiungono con enorme facilità l'utente e imprimono il ricordo di una determinata marca o di un particolare messaggio.

Per introdurre i tuoi Banner e/o Button sui nostri siti www.sicurezzadeidati.com e www.sie.it, il Cliente può scegliere tra le seguenti soluzioni:

- 1) **Banner Header**: il marchio cliente compare nella testata della home page per garantirne la massima visibilità, o in una o tutte le altre pagine del sito.
- 2) **Button Toolbar**: spazio fisso nella colonna a sinistra della home page del sito per garantirne la massima visibilità, o in una o tutte le altre pagine del sito.

NEWSLETTER

Attraverso le nostre Newsletter, di natura esclusivamente informativa, gli utenti registrati nel nostro database ricevono con cadenza mensile, tutte le novità sulla Privacy. Gli oltre 13.000 utenti sono suddivisi in diversi settori suddivisi secondo una logica di geomarketing regionale. Pertanto la realizzazione di una Newsletter è un messaggio di posta elettronica, i cui contenuti sono precedentemente studiati in base agli obiettivi fissati con il piano di Direct Mail Marketing. Il Cliente può deciderne i contenuti del testo e la tipologia dei settori interessanti per la sua comunicazione.

SPOT & LINK NEWSLETTER

La S.I.E. mensilmente invia una propria **Newsletter** ai 13.000 nominativi aziende del Database, proponendo i propri servizi ma anche informando e divulgando informazioni e comunicati stampa. All'interno di queste newsletter sono previsti spazi vendibili a clienti, fornitori o partner, di **SPOT** i cui contenuti sono suggeriti dalla stessa azienda (una porzione di spazio), o di **LINK** con l'immagine ed il marchio dell'azienda, sul quale cliccare per approfondire l'argomento.

RIEPILOGO SERVIZI

SERVIZI	DESCRIZIONE	EURO	1 mese	3 mesi	6 mesi
1) Quota fissa attivazione servizio	Costi fissi di struttura e personale		300,00	700,00	1.400,00
2) Ricerca nuovi nominativi e Data Entry	Ricerca da aziende e/o elenchi ufficiali ed inserimento nel database	0,30 cad.			
3) Progettazione database	Realizzazione database anagrafico con campi d'indagine richiesti dal cliente	200,00			
4) Progettazione grafica mailing - newsletter	Impostazione grafica del messaggio pubblicitario con informazioni fornite dall'azienda cliente		200,00	500,00	1.000,00
5) Elaborazione testo telemarketing	Definizione di domande e risposte possibili della telefonata		50,00	100,00	200,00
6) Costo 1° telemarketing	Prima telefonata per richiesta informazioni da call center	1,00 cad.			
7) Costo invio e-mail	Invio di comunicazione aziendale ad un target specifico	0,20 cad.			
8) Costo 2° telemarketing	Seconda telefonata in caso di secondo contatto da call center	1,00 cad.			
9) Relazione e report finale	Analisi qualitativa e quantitativa dei risultati, verifiche e grafici	200,00			
10) Banner	Spazio sulla Header della home page o in una delle altre pagine dei nostri due siti		300,00	700,00	1.400,00
11) Button	Spazio sulla Toolbar di sinistra della homepage o in una delle altre pagine del sito		150,00	300,00	700,00
12) Link Newsletter	Logo o immagine formato jpg inserito nella newsletter mensile		200,00	500,00	1.000,00
13) Spot Newsletter	Testo max 500 caratteri più logo (formato jpg), inviato a circa 13.000 indirizzi aggiornati		700,00	1.800,00	3.500,00

Suddivisione Geopolitica del DataBase Anagrafico di S.I.E. s.r.l.

(aggiornamento dati aprile 2006)

ELENCO PROVINCE

Records della Provincia di Bologna

5160

Altedo	4	Medicina	43	Castiglione dei Pepoli	4	Riale	2
Anzola	91	Minerbio	22	Ceretolo	2	Riola	1
Argelato	74	Molinella	17	Crespellano	39	San Clemente	1
Bargellino	5	Monghidoro	4	Crevalcore	23	Sabbiuino	1
Baricella	6	Monte San Pietro	12	Decima	1	Sacerno	1
Bazzano	33	Montebudello	1	Dozza	11	Sala Bolognese	37
Bentivoglio	22	Monterenzio	1	Fiesso	1	Saletto di Bentivoglio	1
BOLOGNA	2421	Montevoglio	14	Funò di Argelato	15	San Benedetto di Val di Sambro	4
Borgo Panigale	1	Montezuno	2	Gaggio Montano	7	San Giorgio di Piano	28
Borgo Tossignano	2	Mordano	6	Galliera	7	San Giovanni in Persiceto	58
Budrio	108	Musiono	1	Granaglione	2	San Lazzaro di Savena	339
Cà de Fabbri	1	Osteria Grande	1	Granarolo dell'Emilia	128	San Matteo della Decima	2
Cadriano	20	Osteria Nuova	2	Grizzana Morandi	1	San Pietro in Casale	17
Calcara	3	Ozzano dell'Emilia	97	Idice	3	Sant'Agata Bolognese	10
Calderara di Reno	202	Padulle	1	Imola	79	Sasso Marconi	48
Canaletti di Budrio	2	Pian di Venola	1	Lavino di Mezzo	4	Savigno	2
Casalecchio di Reno	223	Pianoro	39	Lavino di Sopra	1	Toscanello	2
Casalfiumense	1	Pieve di Cento	12	Lippo	21	Trebbio di Reno	5
Castel d'Aiano	3	Ponte Rivabella	1	Lizzano	1	Vado	1
Castel di Casio	3	Ponte Ronca	2	Loiano	2	Vergato	7
Castel Guelfo	35	Pontecchio Marconi	1	Lovoleto	1	Viadagola	3
Castel Maggiore	122	Ponticella	1	Malalbergo	13	Villanova	45
Castel San Pietro Terme	113	Porretta Terme	7	Marano	1	Zola Predosa	173
Castello d'Argile	8	Prunaro di Budrio	2	Marmorta di Molinella	1	Senza Città Indicata	18
Castello di Serravalle	6	Castel Maggiore	3	Quarto Inferiore	15		
Marzabotto	10	Castenaso	138	Rastignano	21		

Records delle altre Province

7657

Provincia di BA	1	Provincia di IM	4	Provincia di PU	1	Provincia di TS	1
Provincia di CA	1	Provincia di MN	1	Provincia di RA	765	Provincia di UD	1
Provincia di CE	1	Provincia di MO	1673	Provincia di RE	1218	Provincia di VE	1
Provincia di CH	1	Provincia di PA	1	Provincia di RM	3	Provincia di VI	3
Provincia di FE	550	Provincia di FC	633	Provincia di RN	770	Provincia di VR	1
Provincia di FI	2	Provincia di PD	2	Provincia di SI	1	Senza Provincia	57
Provincia di FO	758	Provincia di PG	1	Provincia di SV	1		
Provincia di GE	1	Provincia di PR	1203	Provincia di TO	1		

Records Cancellati

196

TOTALE RECORDS

13013