



PROGETTI NEL LOYALTY MARKETING: ICTEAM PRESENTA LE SUE NOVITA'

Il primo semestre 2015 vede per ICTeam lo sviluppo di forti collaborazioni con grandi gruppi aziendali, che adottano spesso strumenti *Social* per approcciare i propri clienti.

La fidelizzazione del cliente è tra le priorità aziendali e adottare le giuste strategie di marketing per fidelizzare e mantenere questo rapporto di fedeltà con i clienti è sempre più necessario.

In un mondo dove i clienti sono sempre più *social*, le strategie per mantenere questo legame di fiducia cambiano. Le aziende, non solo devono essere sempre rintracciabili nel "mondo parallelo" del web, ma è anche determinante che esse siano connesse, offrano soluzioni, prodotti e promozioni sempre diversificate per target esaltando i comportamenti virtuosi.

ICTeam ha intrapreso un percorso di sviluppo dei suoi applicativi e soluzioni per la gestione delle relazioni con la clientela sviluppando la piattaforma Market Activator® che integra in ottica di customer retention management strumenti di comunicazione, fidelizzazione e analisi della clientela.

Di seguito i progetti ICTeam in questa area:

Admenta: Analisi del progetto di fidelizzazione attuale, principali parametri vitali della fidelity card, principali indicatori economici. Realizzazione del nuovo programma di fidelizzazione nelle farmacie comunali gestite da Admenta utilizzando Loyalty Activator.

Bialetti: Utilizzo di Loyalty Activator 2.0 per la gestione dell'operazione Fedeltà coi Baffi riservata ai titolari di carta dei punti vendita monomarca Bialetti Store. Realizzazione dell'area riservata web per i partecipanti all'iniziativa.

Chef Express: Utilizzo di Loyalty Activator per la gestione dell'operazione a premio Chef Express Ti Premia. Realizzazione dell'area riservata web per i partecipanti all'iniziativa. Gestione funzionalità di prepagato integrata nella carta fedeltà.

Costa Crociere: Progettazione e realizzazione di una base dati passeggeri per l'analisi della Customer Satisfaction. Analisi e risoluzione di problematiche legate alle performance dei RDBMS e del sito Web. Reengineering completo del sistema di CRM. Consulenze architetturali e analisi/ottimizzazione delle performance di sistemi critici.

Infarmacia: Fornitura in outsourcing completo della piattaforma di fidelizzazione con carta riservata ai Clienti acquirenti di prodotti e servizi di parafarmacia, con l'utilizzo di Loyalty Activator 2.0. Integrazione con tutti i maggiori Gestionali di farmacia. Servizio di consulenza marketing rivolto al Consorzio ed alle singole Farmacie.

Roadhouse Grill: Utilizzo di Loyalty Activator 2.0 per la gestione dell'operazione a premio Roadhouse Grill Club, con subentro a precedente Fornitore nel corso dell'operazione a premio senza interruzione del servizio. Realizzazione dell'area riservata web per i partecipanti all'iniziativa.

SEA Aeroporti: implementazione dell'architettura software e hardware per la gestione del programma di fidelizzazione ViaMilano.

Alcuni degli **eventi** che hanno visto la partecipazione di ICTeam nel 2014:

- A Marzo la partecipazione di ICTeam a Promotion EXPO 2014 al convegno "Social Loyalty Marketing - Comprendere l'importanza di fidelizzare i clienti In e Out Punto Vendita", convegno che ha analizzato il comportamento dei clienti al di fuori dello spazio di vendita.

- A Maggio la partecipazione di ICTeam a Cosmofarma 2014 con il convegno "La fidelizzazione dei clienti della farmacia: casi di successo ed errori da evitare", un settore specifico come quello farmaceutico dove lo strumento della fidelizzazione sta avendo un successo confermato dai risultati di aumento dello scontrino medio e nel ciclo di relazione della clientela di farmacia.

Informazioni su ICTeam

ICTeam è una società che opera nel campo dell'ICT (Information and Communication Technology). Fin dalla costituzione, il suo core business è stato quello di offrire servizi di system integration, soluzioni applicative e servizi di outsourcing, affiancando il cliente in tutte le fasi di sviluppo e di gestione delle soluzioni software. Negli ultimi anni il know-how acquisito ha portato alla progettazione e alla realizzazione di una suite di piattaforme software avanzate a supporto di processi aziendali strategici. Dalla seconda metà del 2008 l'azienda ha ampliato la propria offerta di servizi legati alla fidelizzazione creando una nuova divisione, specificamente dedicata al loyalty ed al direct marketing. Le collaborazioni di ICTeam con numerose aziende le ha permesso di sviluppare una nuova soluzione internet per la gestione della Customer Loyalty, Loyalty Activator 2.0.

Per informazioni rivolgersi a:

ICTeam S.p.A. – Divisione Loyalty e Direct Marketing

Via Azzano San Paolo, 139 - 24050 GRASSOBBIO (BG) – Italy Tel +39 035 4232111

Via Tuscolana, 4 - 00182 ROMA (RM) – Italy Tel +39 06 70399218

<http://www.icteam.it/loyalty>

pr.loyalty@icteam.it

Via Azzano San Paolo, 139 - 24050 Grassobbio (BG) - Telefono: 035 4232111 Fax: 035 4522034

Via Tuscolana, 4 - 00182 Roma - Telefono: 06 70399218 Sito Internet: www.icteam.it

AVVERTENZA Legge 196/2003. Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Gli indirizzi e-mail presenti nel nostro archivio provengono o da richieste di iscrizioni pervenute al nostro recapito o da elenchi e servizi di pubblico dominio pubblicati in internet, da dove sono stati prelevati. Si ricorda che è sufficiente cliccare [QUI](#) per rimuovere il proprio indirizzo dall'archivio.