

# Una marketing suite per le Pmi

**G**estire e curare i propri clienti e lead è da sempre un'attività fondamentale per fare business e, se gestita con l'ausilio di strategie e strumenti adeguati, può fare la differenza in termini di posizionamento competitivo sul mercato e di risultati commerciali.

“Con la digitalizzazione di molti processi aziendali oggi, ancora di più che in passato, la gestione dei contatti di prospect e clienti non è solo un compito dei commerciali, ma è un'attività che deve essere gestita in modo sinergico tra i reparti marketing, sales e customer service” spiega **Simone Perenzin**, Coo di Spider 4 Web, azienda di Fiume Veneto specializzata nell'elaborazione di strategie di marketing digitale e nello sviluppo di soluzioni web personalizzate.

Per gestire la condivisione delle informazioni un semplice Crm oggi non è più sufficiente: è fondamentale dotarsi di una piattaforma web intelligente attraverso la quale raccogliere, gestire e interpretare i dati degli utenti sul web, operare segmentazioni in base alle preferenze e le interazioni dei propri lead e clienti con i canali web aziendali e, allo stesso tempo, tenere traccia di tutte le attività commerciali e di marketing in un unico database integrato.

“Con lo spostamento online di molte attività, sia lato marketing, sia lato sales, molte aziende stanno valutando l'introduzione di una marketing suite in grado di gestire sia attività commerciali, sia di marketing con un unico database integrato e con funzionalità di marketing automation avanzate per raccogliere e gestire i dati sui lead – prosegue Perenzin –. Pur avendo funzionalità molto utili e interessanti, però, ci siamo resi conto che molte marketing suite presenti sul mercato sono state sviluppate per soddisfare le necessità delle big corporate, le grandi aziende americane che sono spesso lontane dalle realtà imprenditoriali del nostro Paese”. Per questo motivo, l'agenzia digitale di Fiume Veneto ha studiato e selezionato una nuova soluzione che si adatta in modo particolare al mercato italiano e alle esigenze di aziende di diversi settori e dimensioni ed è alla portata anche delle Pmi, che compongono la vera forza motrice dell'economia italiana.

La suite proposta da Spider 4 Web, presentata in anteprima in occasione dell'evento Global Summit Marketing & Digital a Lazise, permette di automatizzare molti processi di web marketing, risparmiando tempo e denaro, e allo stesso tempo permette di personalizzare queste attivi-

tà adattandole al proprio target di riferimento. Permette inoltre di ricavare dati utili nella definizione di strategie non solo marketing, ma anche commerciali.

“Grazie a un approccio data-driven, con la nostra marketing suite è possibile tracciare i punti di contatto che un utente ha con l'azienda, costruire e delineare i profili delle proprie Buyer Persona, creare contenuti dinamici che variano in base alle caratteristiche specifiche di un contatto, creare e-mail e newsletter automatizzando l'invio grazie a dei workflow; e queste sono solo alcune delle moltissime possibilità – specifica Andrea Pizzato, Ceo di Spider 4 Web –. A queste funzionalità pensate per chi si occupa di marketing, si affiancano altri moduli specifici per la gestione delle attività commerciali, dalla gestione delle anagrafiche di aziende e contatti alla gestione delle opportunità commerciali e della sales pipeline. Inoltre, con la sua App Mobile è possibile avere sempre sotto controllo i task da svolgere e da gestire. È una marketing suite davvero completa, tarata sulle vere esigenze delle aziende”.

Ma uno strumento, per quanto potente, non può essere sfruttato completamente senza una strategia studiata sulla base delle peculiarità di ciascun business.

“Avere una piattaforma integrata in cui raccogliere tutti i dati e le informazioni sui prospect, lead e clienti, sia lato marketing, sia lato sales, è fondamentale – conclude Perenzin –. Allo stesso modo è importante poter gestire i dati e i processi in base alle esigenze del proprio modello di business, saper analizzare le informazioni a disposizione e sfruttarle al meglio per creare strategie di marketing digitale e di lead generation ad-hoc. Ecco perché noi di Spider 4 Web affianchiamo le risorse aziendali con un'attività di onboarding e personalizzazione della piattaforma per un utilizzo della suite consapevole e strutturato sulle reali esigenze e obiettivi”.

**Spider 4 Web. Debutta uno strumento digitale per il mercato italiano che consente di automatizzare molti processi di web marketing**

