

# Welcome



## ROBERTO LISCIA

*Presidente Netcomm*

Consorzio del Commercio  
Elettronico Italiano

La nona edizione del Netcomm e-Commerce Forum si svolge in un anno, il 2014, in cui diversi fattori hanno rafforzato la trasformazione dei comportamenti dei consumatori, hanno indotto il cambiamento dei modelli di business delle imprese e hanno contribuito alla internazionalizzazione dei mercati.

Proprio il mercato italiano, nonostante le sue difficoltà, è oggi considerato dagli osservatori internazionali molto promettente e con grandi possibilità di crescita. Lo dimostra l'andamento del fatturato complessivo (+ 20% all'anno negli ultimi anni) e stimato intorno ai 14 miliardi di euro per il 2014, congiuntamente all'impennata del numero di acquirenti online italiani che sono passati in due anni da 9 a 16 milioni.

Stiamo, finalmente, assistendo a un forte interesse delle imprese, in particolare del Made in Italy e della grande distribuzione, che si sono rese conto delle grandi opportunità che il digitale può offrire in un momento in cui i fattori recessivi stanno mettendo in discussione i modelli di business e di vendita tradizionali.

Molti progetti sono in fase di avvio in settori che finora erano rimasti indecisi senza intervenire con strategie di sviluppo innovativo. In particolare, vale la pena di sottolineare che oltre all'abbigliamento, che è stato sicuramente il motore dello sviluppo degli ultimi anni, anche il food e l'arredamento hanno cominciato il loro percorso. Si tratta di quei settori che hanno capito l'importanza di raggiungere quei 2 miliardi di cittadini del mondo digitale che cercano prodotti di qualità e che sempre di più vogliono andare alla fonte, superando tutti i processi di intermediazione a scarso valore aggiunto.

Già nel 2013 le vendite all'estero sono cresciute del 28% raggiungendo la ragguardevole cifra di 2 miliardi di euro, grazie proprio alla spinta dell'abbigliamento e del turismo. È prevedibile che nel 2014 questa cifra possa avvicinarsi ai 3 miliardi di euro con una crescita superiore al 40%.

Questo avviene per effetto dell'offerta sempre più ampia di prodotti disponibili online e per lo sviluppo dei marketplace internazionali, che sempre più consentono ai prodotti di punta del nostro export di raggiungere i mercati di tutto il mondo.

Il ritardo, malgrado i fatti positivi, rimane e l'Italia è ultima in quasi tutte le classifiche su tutti i fattori che condizionano lo sviluppo. Le imprese che vendono online sono solo il 4% del totale, l'accesso alla banda larga rimane carente e la copertura finanziaria per gli investimenti necessari sono ancora un interrogativo non risolto, i servizi digitali della pubblica amministrazione sono pochi, frammentati e di difficile accesso e soprattutto una fetta ancora consistente di italiani ha ancora paura ad effettuare acquisti on line.

È evidente che in questo quadro la dimensione delle imprese diventa un fattore abilitante. Nonostante che in Italia le prime 200 imprese web abbiano una quota di mercato superiore al 70% poche sono le imprese italiane che competono sul mercato internazionale online e il nostro paese è, di fatto, assente nella competizione internazionale. Stiamo perdendo competitività sui mercati internazionali e non riusciamo a sfruttare il potenziale del Made in Italy che potrebbe trovare più facilmente sbocchi su questi mercati. Si prevede che nel 2018 le vendite cross country, nel mondo, raggiungeranno i 307 miliardi di dollari coinvolgendo 130 milioni di acquirenti.

Un ruolo importante sarà giocato anche dalle banche sia come acceleratori dello sviluppo del settore che come abilitatori dei nuovi strumenti di pagamento. Le grandi banche hanno capito l'importanza dell'e-commerce per lo sviluppo delle imprese loro clienti e nel contempo, la forte relazione di fiducia che le stesse hanno nei confronti dei loro clienti/compratori, consentirà loro di giocare un forte ruolo sia sul fronte delle imprese che dei compratori.

Per concludere non possiamo che aspettarci che anche la pubblica amministrazione faccia la sua parte accelerando la nascita del nuovo cittadino digitale e intervenendo su tutti quei processi e servizi, dall'anagrafe digitale alla carta di identità elettronica, passando dagli annunci ai fatti.

Buon e-Commerce a tutti!

*Roberto Lancia*

# Profilo Consorzio Netcomm

Netcomm è il primo e l'unico Consorzio del Commercio Elettronico in Italia ed annovera tra i propri consorziati le più importanti aziende del settore. Netcomm promuove iniziative che contribuiscono alla conoscenza e alla diffusione del commercio elettronico, oltre che dei servizi e delle tecnologie relative. Tra gli obiettivi del consorzio c'è quello di rimuovere le barriere che limitano lo sviluppo del settore, sia implementando progetti di comunicazione e promozione per la filiera logistico/distributiva, sia promuovendo la cultura digitale verso le imprese e i consumatori. Il "Sigillo Netcomm", nato nel 2010, è presente solo sui siti di commercio elettronico che rispettano la normativa italiana vigente e determinati standard di sicurezza e trasparenza. Il Sigillo Netcomm riflette la dichiarazione del negozio online di fornire un servizio di e-commerce di qualità. L'e-Commerce Forum è l'evento annuale di Netcomm dedicato al mondo del commercio elettronico e rivolto agli operatori del settore e alle aziende interessate a capire e conoscere le tecniche e le opportunità delle vendite online. È una giornata di confronto in cui vengono presentati dati di mercato, testimonianze di successo, seminari e workshop e in cui fare networking con imprese, fornitori e consulenti specializzati.

Il Consorzio Netcomm è stato costituito nel 2005, è membro di Assinform e parte di Confindustria Digitale e oggi vuole essere tra i protagonisti nel processo innovativo del nostro sistema Paese.

## Consiglio di Amministrazione Netcomm

*Presidente:* Roberto Liscia

*Segretario generale:* Giulio Finzi

*Consiglieri:* Francesca Benati, Lucio Carli, Walter Devenuto, Edoardo Giorgetti, Benedetto Lavino, Edoardo Loewenthal, Anna Matteo, Karen Nahum, Riccardo Porta, Mauro Zerbini

---

## Consorzio Netcomm

Via Pantano 9 – 20122 Milano

Tel. +39 0258370580 – Fax +390258370588

[segreteria@consorzionetcomm.it](mailto:segreteria@consorzionetcomm.it)

[www.consorzionetcomm.it](http://www.consorzionetcomm.it)

# Soci Netcomm

360QPON

6SICURO

ACCENTURE

ACTVALUE CONSULTING

ADSALSA ITALIA

AMADEUS ITALIA

AMAZON BUYVIP

APERION

ARREDATUTTO.IT

ARTERA

ATTREZZI E UTENSILI

AUTOZONA

B2COMMERCE

B2X

BAKKER ITALIA

BANCA SELLA

BECOME ITALIA

BELLE ARTI ONLINE

BON PRIX

BORGIONE CENTRO DIDATTICO

BOTTEGA VERDE

BUUM

BUYONZ

CARTASI

CASATUTTO

CHASE PAYMENTECH

CIAK RONCATO STORE

COMPASS

CONSORZIO MOVINCOM

CONTACTLAB

CRIBIS D&B

DALANI HOME&LIVING

DE AGOSTINI LIBRI

DE AGOSTINI PUBLISHING ITALIA

DESIDERANDO

DIENNEA

DIWO

DOCDATA ITALY

DORALAB

DOYOUWINE

EBA CLEARING

EBAY

eCOMLAB

EDREAMS

EFO

EJERO

ELATION.IT

EPRICE

EVERY PACK

EXPEDIA ITALY

FESAL

FIFTY

FINE ARTS MART

FRATELLI CARLI

G.F. NARCISI

GAMESTOP

GH FRESH

GIOIE.IT

GIORDANO VINI

GIORDANOSHOP

GLAMOO

GLS ITALIA

GM SERVIZI

GOOGLE

GOOLYS

GROUPALIA

GROUPON

GRUPPO SINERGIA

HACHETTE FASCICOLI

HSE24

HUMAN HIGHWAY

HUMANITAS MIRASOLE

HYBRIS AG

IL SOLE 24 ORE

ILLY

IMETEC

INMONDADORI

INTARGET GROUP

IBS.IT

INTESA SANPAOLO

KAMICERIA

KEYCODE

KIABI

KIKO

KVSTORE.IT  
LASTMINUTE.COM  
LIMBARA  
LML COMPANY  
LOVETALY.IT  
LOVETHESIGN  
LUMINAL PARK  
MAEL  
MARCOPOLOSHOP.IT  
MARKETING MULTIMEDIA  
MAXI SPORT  
MEDIA SHOPPING  
MEDITERRANEA  
MODOMODO  
MONDADORI DIRECT  
MOTOABBIGLIAMENTO.IT  
MYBEST  
MYBRANDZ  
MYKIDZ  
NEOS  
NSTORE.IT  
NTT DATA  
NUVO'  
ORANGE ITALIA  
OSO STORE  
PAYPAL ITALIA  
PHOTOBOX  
POINX  
PORTALECH REPLY  
POSTECOM  
POSTEMOBILE

PRIVALIA VENDITA DIRETTA  
PROFUMERIA DITANO  
PROFUMERIAWEB.COM  
PROMOD  
PROSTUDIO360.IT  
PVS SERVICES  
QVC  
RAJAPACK  
SALDIPRIVATI.IT  
SAN MARINO MAIL  
SARENZA  
SCONTO DIGITALE  
SEAT PAGINE GIALLE  
SEEONE  
SEVENLIKE  
SHOOLIT  
SHOPPINGDONNA  
SHOWROOMPRIVE.COM  
SIA  
SKEBBY  
SKY ITALIA  
SMARTOFFICE  
SMARTOTTICA  
SOFORT  
STUDIO STANDS  
TAS  
TAXMEN  
TERADATA  
TICKETONE  
TIFOSHOP.IT  
TNT POST

TOTAL ERG  
TRIBOO DIGITALE  
UMS - UNITED MOBILITY SERVICES  
VECAM  
VENTE-PRIVEE.COM  
VERDEGARDEN  
VINICIO BOUTIQUE  
VINO75@  
VIVOCHA  
VODU  
WEBFORMAT  
WEBLOYALTY  
ZALANDO GmbH  
ZOOPLUS  
ZOORATE

# Vantaggi per i Soci

## Sigillo Netcomm

Il Consorzio Netcomm promuove lo sviluppo dell'e-commerce in Italia e dell'e-commerce italiano all'estero, definendo gli standard di qualità dei servizi offerti dagli operatori, merchant, presso i consumatori. Per questa ragione, Netcomm ha nel tempo promosso il "Sigillo", per dare a chi compra online sicurezza, chiarezza e trasparenza. Il Sigillo può essere posto sul sito dopo un processo di assegnazione, una volta appurato l'impegno ad offrire un servizio di qualità, trasparenza e affidabilità al consumatore finale, contribuendo alla creazione di una catena di valore di fiducia tra tutti coloro che operano nell'e-commerce.

## Networking

I soci si riuniscono periodicamente per discutere dell'andamento del mercato e per far fronte a problematiche d'interesse comune. Chi siederà intorno al tavolo avrà il privilegio di dialogare direttamente con le principali realtà dell'e-commerce italiano. Inoltre 1-2 volte all'anno viene organizzato il «Socio Day» giornata interamente dedicata ai Soci per discutere degli obiettivi che Netcomm si propone di raggiungere di anno in anno e ragionare insieme sulle azioni da mettere in atto per eliminare le barriere che ancora oggi limitano lo sviluppo dell'ecommerce in Italia.

## Workshop

Ai soci vengono riservati e proposti ciclicamente dei workshop/seminari a porte chiuse sulle novità del mercato e su aspetti particolarmente interessanti legati alle attività del commercio elettronico.

## Area legale e regolamentare

Tutti i soci possono avvalersi della consulenza del nostro studio legale CBM&Partners. La prima consulenza telefonica è gratuita per i soci. Netcomm, nell'area riservata del sito, mette inoltre a disposizione dei propri soci periodiche news legali riferite al settore e-commerce, in ambito nazionale e internazionale, con particolare riferimento ai provvedimenti delle competenti Authority. Le ricerche vengono svolte in collaborazione con lo studio legale CBM&Partners.

## Area fiscale

Netcomm e Taxmen, network internazionale di servizi fiscali per l'e-commerce, hanno stipulato una convenzione a favore dei soci di Netcomm per agevolare le loro attività di commercio estero.

Gruppo specializzato nel pianificare e monitorare in via unitaria tutti gli adempimenti societari, fiscali e doganali imposti agli operatori e-commerce per le vendite all'estero, Taxmen riserva agli associati Netcomm:

- Una consulenza telefonica conoscitiva per valutare le loro esigenze amministrative e fiscali nell'ottica di un'espansione della relativa quota di export;
- Tariffe speciali per la consulenza fiscale e la gestione di tutte le pratiche estere relative a: IVA, DAZI DOGANALI E ACCISE.

## Dati di mercato e ricerche

Il Consorzio promuove periodicamente delle ricerche sul mondo dell'eCommerce svolte in collaborazione con i player più autorevoli del settore tra cui la School of Management Politecnico di Milano, Human Highway, Osservatorio Acquisti CartaSi... Le ricerche, disponibili solo per i soci, in area riservata sono:

### • Osservatorio eCommerce B2C Netcomm-School of Management Milano

L' Osservatorio si pone i seguenti obiettivi:

- ◊ monitorare l'evoluzione del commercio elettronico in Italia, evidenziando il valore di mercato, i trend e i modelli di business di riferimento;
- ◊ discutere criticamente le opportunità di sviluppo dell'eCommerce B2c, sulla base dei dati raccolti e del confronto con i dati dello scenario internazionale;
- ◊ esplorare le frontiere del commercio elettronico, identificando e analizzando i fenomeni emergenti.

### • Net Retail Light Edition

Ricerca che indaga mensilmente la penetrazione del fenomeno degli acquisti online sull'utenza italiana, sulla frequenza d'acquisto, sulla soddisfazione degli acquirenti e sulla propensione al primo acquisto da parte dei non acquirenti.

### • Index mensile Netcomm-Osservatorio acquisti CartaSi

Indice che monitora mensilmente la spesa degli italiani online, sfruttando le informazioni puntuali che ottiene dall'Osservatorio sull'uso della carte di credito nel nostro paese.

## Lobby

Netcomm opera su diversi tavoli istituzionali a livello nazionale e europeo per consentire una collaborativa interlocuzione con gli organi legislativi e regolamentari al fine di far evolvere in maniera positiva il quadro legislativo e regolamentare. Nell'ultimo anno Netcomm si è impegnata con Audizioni, Position paper e proposte in tema di:

- RAEE
- COOKIES
- DIRETTIVA SUI CONSUMATORI

## Ecommerce Europe

Ecommerce Europe è l'associazione che rappresenta le società che vendono prodotti o servizi on-line in Europa. E' stata fondata dalle associazioni nazionali europee di e-commerce, tra cui Netcomm, la sua missione è quella di promuovere gli interessi e lo sviluppo dell'e-commerce in Europa attraverso sostegno, comunicazione e networking. Grazie a Ecommerce Europe a disposizione dei soci Netcomm il Monitoring Report, rilasciato mensilmente, che tratta dell'aggiornamento a livello europeo delle direttive e delle regolamentazioni del settore.

## Eventi

Netcomm organizza eventi di settore che consentono agli operatori di incontrare direttamente i loro pubblici di riferimento, offrendo una forte visibilità sia sul mercato che sul mondo della comunicazione. Netcomm si fa promotore di tali eventi, definendo convenzioni e condizioni di miglior favore riservati ai Soci.

## Rassegna Stampa

Disponibile per i Soci un'ampia rassegna stampa dedicata a Netcomm e al settore, con invio settimanale degli articoli più rilevanti da parte del nostro Ufficio Stampa.

## Comunicazione sui media

Netcomm, attraverso il proprio Ufficio stampa ed iniziative di comunicazione "mirate", intende contribuire a fare chiarezza sul mercato, cercando di contribuire alla conoscenza e alla diffusione delle tematiche, dei servizi e delle tecnologie connesse al commercio elettronico.

# Sigillo Netcomm



Al fine di contribuire alla creazione di una catena di valore e di fiducia tra tutti coloro che operano nell'e-commerce, Netcomm ha ideato il Sigillo per dare a chi compra online sicurezza, chiarezza e trasparenza.

L'adozione del Sigillo, da parte dei siti e-commerce, ha il valore di orientare e rassicurare l'utente, consentendogli di affidarsi al sito online prescelto per lo shopping, cogliendo le opportunità, il risparmio e le promozioni proposte.

Il Sigillo può essere richiesto da tutte le aziende che vendono prodotti e servizi online e posto sul sito dopo un processo di assegnazione, una volta appurato l'impegno ad offrire un servizio di qualità, trasparenza e affidabilità al consumatore finale.

La fiducia dei consumatori è correlata al rispetto da parte dei negozi online delle norme che disciplinano il commercio elettronico e la conclusione di contratti a distanza, con particolare riferimento alle informazioni che devono essere fornite ai consumatori prima della conclusione del contratto e delle clausole che devono essere incluse nelle condizioni di contratto, ma anche alla regolarità dei pagamenti a favore dei fornitori di beni e servizi dei merchant.

Chi compra da un sito che mostra il Sigillo Netcomm, ha la garanzia di essere in un negozio virtuale che condivide le logiche e lo spirito di un consorzio nato per promuovere l'e-commerce di qualità.

# Sigillo Netcomm Gold



La vendita online attraverso i siti e-commerce non si conclude dopo aver effettuato l'acquisto, ma potrebbe continuare con delle attività di post vendita che vadano a coinvolgere direttamente i consumatori. Ciascun venditore potrà stimolare il suo cliente reale attraverso l'invio di una mail di feedback che gli permetterà di esprimere il proprio giudizio sulla sua esperienza d'acquisto.

Questo è quello che rappresenta il Sigillo Netcomm Gold, una versione evoluta del Sigillo Netcomm perché arricchita dalla raccolta di rating e recensioni dei consumatori finali. In questo modo si potrà dare ascolto ai clienti per offrire un servizio sempre migliore contribuendo all'aumento della loro soddisfazione e fiducia. Fidelizzare il cliente significa anche avere una probabilità maggiore del loro ritorno al sito per degli acquisti futuri. In più attivando il meccanismo di fidelizzazione si facilita l'interazione e il coinvolgimento sociale tra i nuovi e attuali clienti contribuendo ad aumentare il tasso di conversione.

I siti e-commerce che hanno ottenuto il Sigillo Netcomm possono richiedere il Sigillo Gold che utilizza la piattaforma di User Generated Content. Le aziende e-commerce ricevono feedback dai consumatori reali in seguito all'acquisto e le recensioni vengono pubblicate sul sito Netcomm.

## Vantaggi del Sigillo Netcomm

1. Migliora la visibilità dell'offerta dei prodotti online
2. Aumenta il tasso di conversione
3. Fidelizza i clienti
4. Aumenta la visibilità sui motori di ricerca
5. Aumenta la reputazione del sito e dei prodotti
6. Migliora l'engagement con i clienti

# Ecommerce Europe



Il mercato europeo è aperto e offre straordinarie opportunità, ad oggi solo parzialmente sfruttate a causa di alcune barriere legislative e culturali, che rallentano e complicano la piena realizzazione di uno spazio digitale unico europeo.

Ecommerce Europe è l'associazione che rappresenta le aziende che vendono prodotti e servizi ai consumatori in Europa. Fondata da sette associazioni nazionali di e-commerce (Belgio, Danimarca, Francia, Italia, Paesi Bassi,

Norvegia e Svezia), la sua missione è quella di rappresentare gli interessi del settore dinanzi alle istituzioni europee e di promuovere gli interessi e l'influenza dell'e-commerce in Europa attraverso il patrocinio, la comunicazione e il networking. Per l'Italia, l'associazione nazionale di riferimento è Netcomm, il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano.

Informazioni complete su Ecommerce Europe si possono trovare sul sito dell'organizzazione [www.ecommerce-europe.eu](http://www.ecommerce-europe.eu). Possono diventare membri a pieno titolo le aziende che operano in diversi paesi europei. Le aziende di servizi per l'e-commerce sono le benvenute come partner commerciali.

## *Fondazioni e associazioni nazionali di e-Commerce partecipanti:*

Austria: aCommerce Team, [www.acommerce-team.at](http://www.acommerce-team.at)

Belgium: Becommerce, [www.becommerce.be](http://www.becommerce.be)

Denmark: FDIH, [www.fdi.dk](http://www.fdi.dk)

Finland: KAUPPA, [www.kauppa.fi](http://www.kauppa.fi)

France: FEVAD, [www.fevad.com](http://www.fevad.com)

Greece: GRECA, [www.acommerce-team.at](http://www.acommerce-team.at)

Ireland: Retail Excellence Ireland, [www.retailexcellence.ie](http://www.retailexcellence.ie)

Italy: Netcomm, [www.consorzionetcomm.it](http://www.consorzionetcomm.it)

The Netherlands: Thuiswinkel.org, [www.thuiswinkel.org](http://www.thuiswinkel.org)

Norway: Distansehandel Norge, [www.distansehandel.no](http://www.distansehandel.no)

Poland: E-commerce Polska, [www.ecommercepolska.pl](http://www.ecommercepolska.pl)

Sweden: Svensk Distanshandel, [www.distanshandel.se](http://www.distanshandel.se)

Swiss: Netcomm Swiss, [www.netcommsuisse.ch](http://www.netcommsuisse.ch)

Spain: Adigital, [www.adigital.org](http://www.adigital.org)

---

## Contatti

Ecommerce Europe

Rue de Trèves 59-61

1040 Brussels - Belgium

[info@ecommerce-europe.eu](mailto:info@ecommerce-europe.eu)

Twitter: [@Ecommerce\\_eu](https://twitter.com/Ecommerce_eu)

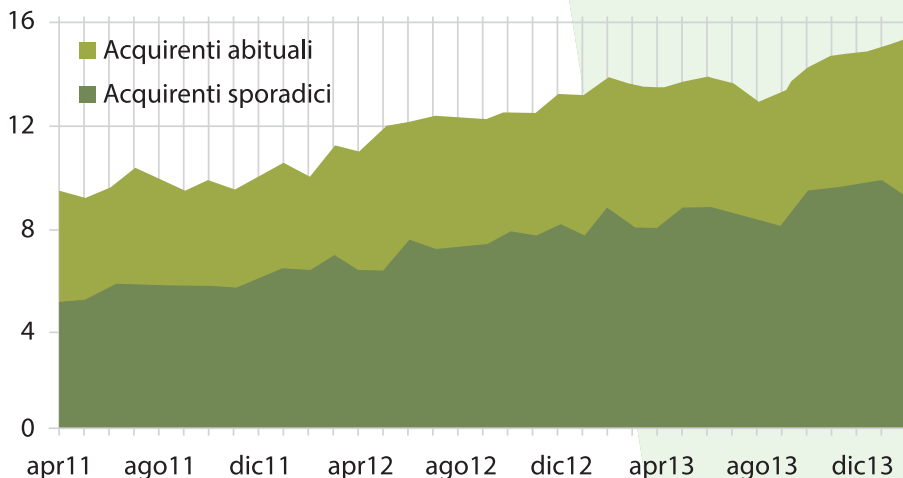
# *Il ruolo del digitale negli acquisti degli italiani*

Questa edizione del Netcomm Forum 2014 è l'occasione per presentare la più importante ricerca italiana sul comportamento dei consumatori digitali. Questa ricerca, sviluppata con il supporto di Human Highway, mette in luce fenomeni molto importanti che sono avvenuti negli ultimi mesi nel comportamento degli italiani su internet. Net Retail, questo è il nome della ricerca, mette in evidenza e analizza le nuove modalità di distribuzione dei prodotti e dei servizi abilitati dall'interconnessione sulla rete Internet da parte dei diversi soggetti che si occupano ciascuno di una parte dell'intero processo di vendita. Il Net Retail, nel suo insieme, consente alle persone di individuare, ordinare, pagare ed entrare in possesso dei prodotti acquistati a distanza. Lo spostamento di una piccola parte dei consumi, dal vecchio Retail al Net Retail, ha generato l'enorme tsunami che oggi chiamiamo con il termine di eCommerce. I 14 miliardi di euro che si sono spostati dal canale tradizionale all'online rappresentano solo due punti per cento delle vendite al dettaglio italiane. L'evoluzione è stata sin qui tranquilla e senza salti: un piccolo travaso da un canale all'altro. Un'evoluzione, appunto, non una rivoluzione. **L'eCommerce è stato il primo anello evolutivo della trasformazione in atto nel retail.**

La Rete ha consentito di rendere più efficienti diversi momenti della distribuzione: l'accessibilità ad un'infinità di beni (la coda lunga), un rapporto più diretto tra cliente e fornitore, la miglior gestione dei magazzini e della produzione, la smaterializzazione dei pagamenti. I vantaggi per gli acquirenti sono evidenti: riduzione dei prezzi, vasta scelta, comodità nel servizio di consegna, accortezza negli acquisti (e bassa fedeltà ai merchant) che deriva da un'implicita «forza contrattuale» con i soggetti che vendono online. Il paradigma dell'eCommerce non è stato sin qui molto diverso da quello del vecchio retail: i punti vendita sono stati sostituiti dai siti o dalle app, la consegna avviene al cliente finale anziché mediante la catena dei negozi, i grandi volumi sono rimasti un vantaggio competitivo per chi vende, i sistemi di loyalty sono sempre gli stessi.

Cosa intendiamo quindi quando parliamo di una rivoluzione in arrivo? Pensiamo a un modo radicalmente nuovo in cui le cose potranno succedere.

Molti elementi del Nuovo Retail sono già pronti o in fase di test ma non sono ancora interconnessi, si occupano solo di una nicchia di servizi o di una parte del processo. È già possibile pagare il biglietto di un mezzo pubblico con un'app, essere riconosciuti (nel senso della profilazione) entrando in un negozio fisico dopo aver frequentato il relativo sito Web, ricevere dalla TV un coupon digitale sullo smartphone da spendere in un punto vendita fisico, prenotare un test drive passando accanto a un cartellone pubblicitario in metrò o provarsi un vestito inesistente davanti al monitor di un negozio per averlo tre giorni dopo a casa, fatto su misura.



Milioni di acquirenti online nel trimestre, distinti tra sporadici e abituali:  
nell'ultimo anno gli abituali sono cresciuti a un ritmo superiore rispetto agli sporadici

Quando questi componenti saranno disponibili su vasta scala e formeranno un unico sistema integrato vedremo l'emergere del Net Retail non più come evoluzione dell'eCommerce ma come rivoluzione del vecchio modo di individuare, scegliere e acquistare i prodotti.

Allora il fenomeno potrà crescere di un ordine di grandezza e diventare la prassi abituale di acquisto della maggioranza delle persone.

In un quadro economico generale di stagnazione, dove una crescita di pochi decimi di punti percentuali è considerata una buona notizia, c'è un'industria che non finisce di crescere e di stupire: dalla metà degli anni 90 del secolo scorso l'interconnessione in Rete di strumenti e persone cresce al ritmo di due cifre percentuali ogni anno. Questa crescita trascina e alimenta tutti i settori basati sul digitale: dalla comunicazione alla pubblicità online, dalle app ai nuovi device, i servizi online e l'intrattenimento, fino alle nuove forme di acquisto a distanza.

I trend che alimentano la crescita del Nuovo Retail sono riassumibili in cinque punti:

1. **la crescente familiarità con i servizi online** da parte di oltre metà della popolazione italiana maggiorenne: molte persone hanno ridefinito alcune parti importanti della loro vita a partire dall'online e questa conversione di abitudini ha anche riguardato il modo di acquistare alcuni prodotti e servizi.

2. **l'aumento di banda.** Anche se in Italia rimane molto da fare il trend è positivo e la banda larga è disponibile presso un numero crescente di famiglie e luoghi di lavoro (+93% nell'ultimo anno).

3. **la diffusione dei dispositivi mobili connessi alla Rete.** L'accesso alla Rete da PC è in declino ma l'aumento del numero di utenti da dispositivo mobile compensa la diminuzione e il saldo finale è positivo. Inoltre, se l'accesso fisso a larga banda è ancora limitato al 49% delle connessioni fisse a Internet, la banda disponibile in Italia per le connessioni mobili è in linea con quella dei paesi virtuosi.

4. **l'offerta dei Merchant dell'online,** sia in termini di varietà che di qualità del servizio offerto. L'aumento di proposte di acquisto di prodotti e servizi online, sia da parte dei nuovi retailer dell'online che dei retailer tradizionali, attrae l'attenzione di un numero crescente di individui.

5. **La qualità del sistema di trasporto e consegna** dei prodotti fisici acquistati in Rete. L'Italia è il paese di 8.000 comuni con un'infinità di piccoli esercizi commerciali e non ha mai avuto bisogno di sviluppare un sistema di vendita a distanza. Di conseguenza, anche il sistema di consegna non era particolarmente sviluppato prima dell'avvento dell'online. Se oggi si afferma una nuova prassi di acquisto a distanza è anche grazie a un sistema di consegna efficiente e affidabile che consente di recapitare all'acquirente velocemente e a costi ridotti ciò che egli ha ordinato online.

Con l'inizio del 2014 è stata superata la soglia delle 50 milioni di transazioni online nel trimestre. Il dato proietta l'anno in corso oltre le 200 milioni di transazioni complessive e un volume d'affari superiore ai 16 miliardi di euro.

Poco più di un terzo degli acquisti riguarda beni non materiali mentre quasi due acquisti su tre mettono in movimento un bene fisico.

Il valore del Net Retail, nonostante la crescita impetuosa e i volumi significativi, è ancora un piccolo fenomeno, confinato al momento al 2% del valore complessivo dei consumi delle famiglie italiane (abitazione esclusa). Il forte interesse verso gli acquisti a distanza è giustificato dal fatto che con un tasso di crescita del 20% Y/Y nel 2020 il Net Retail in Italia varrà 50 miliardi di euro, il 7% dei consumi al dettaglio.



# Agenda

# Agenda

## SALA PLENARIA

MATTINA

9.00 - 10.00

### SCENARIO

**Le nuove dimensioni  
del commercio elettronico e  
le sue dinamiche di sviluppo**

**Roberto Liscia**

Presidente Netcomm

**L'e-commerce B2C in Italia:  
le prime evidenze per il 2014**

**Alessandro Perego**

Responsabile scientifico osservatorio  
ecommerce B2C School of Management  
del Politecnico di Milano

Conduce

**Roberto Liscia**

Presidente Netcomm

10.00 - 11.00

### INTERNAZIONALIZZAZIONE

NESTLÉ

**Ecommerce Journey @ Nestlé**

**Antonio Sciuto**

Global Head of Ecommerce

FACEBOOK

**Il mobile sta rivoluzionando  
il mondo. Sei pronto a  
rivoluzionare il tuo business?**

**Marco Centauro**

Director Southern Europe Global Marketing  
Solutions

ACCENTURE

**Cogliere le opportunità  
dell'e-commerce globale**

**Federico Gasparotto**

Ecommerce strategy lead

GRUPPO POSTE ITALIANE

**E-commerce: la nuova via per  
l'export del made in Italy.**

**Vincenzo Pompa**

Amministratore Delegato Postecom

# Agenda

## SALA PLENARIA

POMERIGGIO

Conduce

**Silvia Vianello**

Docente SDA Bocconi | Consulente strategico di Marketing

16.00 - 17.00

### MOBILE

COMSCORE INC

**The role of mobile in online shopping and buying**

**Gian Fulgoni**

Co-founder and chairman emeritus

CARTASÌ

**Mobile e Smart Payment**

**Gianluca De Cobelli**

Vice Direttore Generale

CHASE PAYMENTECH

**L'importante ruolo dei pagamenti nella creazione di un'app di successo per l'mCommerce.**

**Uno sguardo al Regno Unito.**

**Amleto Montinari**

Direttore delle iniziative strategiche, Europa

IBM

**Cognitive Commerce**

**David Lebowitz**

IBM Worldwide Commerce Solutions Executive

17.00 - 18.00

### CROSSCANALITÀ

MARCOPOLO EXPERT

**Il retail multicanale al centro di una strategia orientata al cliente**

**Marco Titi**

Marketing Director, Sgm Distribuzione

GAMESTOP

**Omnichannel Gaming, una nuova dimensione dell'acquisto digitale**

**Davide Cristallo**

Director Of Merchandising & Marketing & Digital

PERCASSI

**L'e-Commerce, un'occasione da non perdere per lo sviluppo del mercato nazionale ed internazionale**

**Marcello Messina**

Ecommerce Manager, KIKO Makeup Milano

AUSILIUM

**La logistica come driver per la multicanalità**

**Luca Bianco**

Amministratore Unico

# Agenda

## SALA ROSSA 1

### WORKSHOP NETCOMM

11.00 - 12.00

**RUSSIA, UCRAINA E  
CINA: L'ECCOMMERCE  
COME CANALE PER  
L'EXPORT ITALIANO**

Modera

**Giulio Finzi**

Segretario Generale  
Netcomm

Relatori

**Jan Kegelberg**

Director eCommerce  
Development -  
OTTO GROUP RUSSIA

**Valentin Kalashnik**

President -  
OS-DIRECT MARKETING  
GROUP UKRAINA

**Lynn Huang**

Chief Executive Officer -  
LGM World Group China

**Anastasia Kovaleva**

CEO, Co-funder of  
VIVATAO.COM

12.00 - 13.00

**E-COMMERCE E NUOVI  
TRENDS**

**I 10 key drivers  
dell'e-commerce italiano**

**Roberto Liscia**

Presidente Netcomm

**Dall'eCommerce al  
nuovo retail**

**Giacomo Fusina**

Amministratore Delegato -  
HUMAN HIGHWAY

**Le tre parole chiave  
dell'e-commerce italiano**

**Edoardo Giorgetti**

Amministratore Delegato  
Banzai Commerce -  
BANZAI COMMERCE

**Come accelerare e  
facilitare l'offerta delle  
imprese italiane**

**Vincenzo Pompa**

Amministratore Delegato -  
POSTECOM

**Trends e prospettive  
dell'e-commerce e tv**

**Filippo Caresana**

e-Commerce Manager - QVC

**Nuovi orizzonti per  
le aziende italiane:  
vendere sui mercati  
esteri con ebay**

**Lamberto Siega**

Head of Seller and Innovation  
in Italy, France and Spain -  
EBAY

14.00 - 15.00

**IL RUOLO DELLA  
TRUSTABILITY  
NEL COMMERCIO  
ELETTRONICO**

Introduce e modera

**Michele Costabile**

Professore ordinario di  
Management (Economia e  
Gestione delle Imprese) e  
Marketing nell'Università  
LUISS Guido Carli di Roma

**Il ruolo dei marchi di  
qualità e del sigillo  
Netcomm**

**Roberto Liscia**

Presidente Netcomm

**Anna Rosa Antonacci**  
Netcomm

**TAVOLA ROTONDA**

Partecipano

**Matteo Hertel**

CEO & Co-founder  
ZOOTATE

**Fabio Lazzarini**

Marketing Director -  
CRIBIS D&B

**Avv. Giuseppe Calabi**

CBM & PARTNERS STUDIO  
LEGALE

**Avv. Rossella Zollino**

CBM & PARTNERS STUDIO  
LEGALE

**PREMIAZIONE  
NETCOMM ECOMMERCE  
AWARD 2014**

**Roberto Liscia**

Presidente Netcomm

**Luca Grivet Foiaia**

Director EY  
Advisory Services

# Agenda

## SALA ROSSA 2

### WORKSHOP

#### AREA MOBILE

11.30 - 12.30

##### FACEBOOK

**Personalized marketing at scale: l'evoluzione di Facebook come piattaforma di marketing ed ecommerce**

**Andrea Lai**

Sales Manager Italy

**Annalisa Mattioli**

Client Solutions Manager,  
Ecommerce & Luxury Retail  
Vertical

**Matteo Andrini**

Client Partner, Ecommerce &  
Luxury Retail Vertical

**Joe Morley**

Preferred Marketing  
Developer Manager

12.30 - 13.00

##### ACCENTURE

**Mobile commerce: collaborazione virtuosa tra canale di vendita digitale e fisico**

**Gaia Lanotte**

Mobile Commerce Lead

#### AREA MARKETING

14.00 - 14.30

##### ACCENTURE

**Le strategie marketing per vendere al consumatore omnicanale**

**Federico Gasparotto**

Ecommerce Strategy Lead

14.30 - 15.00

##### CONTACTLAB

**Misurare e monitorare la relazione coi clienti e la loro soddisfazione post-acquisto**

**Stefano Lena**

Vp Sales

15.00 - 15.30

##### BORASO.COM

**La search experience optimization per acquisire più utenti e aumentare le vendite degli ecommerce**

**Marco D'Amico**

Internet Marketing Manager

15.30 - 16.00

##### BORASO.COM

**Progettare la user experience per aumentare le conversioni e attrarre e mantenere gli utenti**

**Marco Buonvino**

UX / Interaction Designer

# Agenda

## SALA BLU 1

### WORKSHOP

#### AREA MARKETING

11.30 - 12.15

##### MAGNEWS

**Email marketing che funziona**

**Gianluca Cangini**  
Key Account

12.15 - 13.00

##### CONTACTLAB

**Email analytics: dai numeri, alle ipotesi, ai fatti**

**Arianna Galante**  
Director - AGENCY DEPT

#### AREA CUSTOMER EXPERIENCE

14.00 - 14.30

##### INTERSHOP

**Trony ecommerce – l'ecommerce che coinvolge un intero gruppo d'acquisto**

**Alessandro Bergamasco**  
Direttore It  
co-Direttore  
ECOMMERCE TRONY

**Michele Pivello**  
Direttore Marketing,  
co-Direttore Ecommerce  
TRONY

14.30 - 15.00

##### PRIMEWEB

**La user experience nell'ecommerce: report 2014**

**Nicola Capricci**  
Senior Project Manager

**Fabio Pirrotta**  
General Manager

15.00 - 15.30

##### BLULAB

**Integrare il tuo ecommerce con i canali tradizionali del business. soluzioni per connettere i processi aziendali e il sistema erp a Prestashop 1.6**

**Gianluca Canè**  
CEO

**Daniele Giachino**  
Cto - Ecommerce Software  
Architect

**Ernesto Bertolino**  
Managing Director -  
ASTELAV

15.30 - 16.00

##### INPOST TNT EXPRESS

**La rivoluzione dell'e-commerce: TNT Express e InPost presentano i locker**

**Luca Dozio**  
Business Development  
Senior Manager

**Stefano Moni**  
Amministratore Delegato

# Agenda

## SALA BLU 2

### WORKSHOP

#### AREA MARKETING

11.30 - 12.00

##### TSW

***Il design svelato:  
la genesi progettuale di  
un e-commerce***

**Luca Rodighiero**  
*Interaction Designer*

**Giuseppe Teatino**  
*Information Architect*

12.00 - 13.00

##### TRIBOO DIGITALE

***Performance ecommerce***

**Stefano Vendramini**  
*Client Manager -  
TRIBOO DIGITALE*

#### AREA SERVICES

14.00 - 14.30

##### RARTECH

***Malta: il modello  
irlandese a 80 km  
dall' Italia.***

**Riccardo Uselli**  
*RAR TECH LTD*

**Kevin Deguara**  
*DF GROUP*

14.30 - 15.00

##### ACCENTURE

***eCommerce di successo:  
le strategie ed i modelli  
per differenziare la  
scelta dei servizi***

**Umberto Andreozzi**  
*Responsabile eCommerce*

15.00 - 15.30

##### SOCIAL MEDIA MARKETING DAY

***Social Media  
#SMMDAYit : nuovi  
comportamenti  
d'acquisto e customer  
engagement per  
l'ecommerce***

**Andrea Albanese**  
*Social Media e Digital  
Marketing Advisor*

15.30 - 16.00

##### BITMAMA

***Store che creano  
performance e relazioni  
durevoli con la marca:  
la lezione dei  
monomarca fashion***

**Luca Miccoli**  
*Partner - BITMAMA*

# Agenda

## SALA GIALLA 1

### WORKSHOP

#### AREA E-PAYMENT

11.30 - 12.00

##### ACCENTURE

**Servizi ePayment:**  
*complessità tra metodi,  
integrazioni e nuovi  
mercati*

**Massimiliano Parri**

Ecommerce Business  
Architect & Development  
Lead

12.00 - 12.30

##### CHASE PAYMENTECH

**Trasformare l'espansione  
internazionale in  
un investimento di  
successo.**

**Amleto Montinari**

Direttore Delle Iniziative  
Strategiche, Europa

**Michael Scatigna**

Direttore Esecutivo | Leader  
Della Trasformazione  
Digitale, Italia -  
EVOLVE GROUP

12.30 - 13.00

##### SOFORT

**Bonifici online diretti  
con SOFORT banking.  
Vendere più facilmente  
in Europa, il caso  
Pixartprinting.**

**Andrea Allara**

Sales Manager Italia

**Davide Turatti**

Digital Marketing Manager -  
PIXARTPRINTING

14.00 - 14.30

##### PAYPAL

**Powering the people  
economy**

**Angelo Meregalli**

General Manager Italy

14.30 - 15.00

##### SISALPAY

**Workshop Sisal**

**Camilla Folladori**

Responsabile Payments And  
Services, SISAL

#### AREA MOBILE

15.00 - 16.00

##### INTESA SANPAOLO

**Move and pay business:**  
*incassi in mobilità con  
smartphone e tablet*

**Claudio Fornaro**

Prodotti Transazionali

# Agenda

## SALA GIALLA 2

### WORKSHOP

#### AREA TECHNOLOGY

11.30 - 12.30

TERADATA  
HYBRIS  
VIVOCHA

**Omnicommerce: il customer journey tra shopping, online, mobile e in negozio**

**Roberto Lei**  
Country Manager Italy  
HYBRIS SOFTWARE

**Maurizio Alberti**  
Managing Director,  
Marketing Applications,  
TERADATA ITALIA

**Gianluca Ferranti**  
Co-Founder and CEO -  
VIVOCHA

12.30 - 13.00

PRUDSYS

**Focus brands: big data analytics per personalizzare l'esperienza d'acquisto, perchè Evolve Group sceglie prudsys per i suoi clienti fashion e design.**

**Giuseppe Manno**  
IT Project Manager Italia

**Elisa Rauli**  
Store Manager -  
EVOLVE GROUP

14.00 - 15.00

PRESTASHOP  
2BEWEB2  
TEMBO  
RECENSIONI  
VERIFICATE

**Prestashop 1.6 per un e-commerce responsivo e integrato con logistica, gestionale, web marketing e recensioni clienti**

**Christian Alberici**  
PRESTASHOP

**Francesco Buzio**  
2BEWEB2 - Prestashop  
Partner

**Marco Armellino**  
TEMBO - Prestashop Partner

**Paola Sgro**  
RECENSIONI VERIFICATE

15.00 - 15.30

PORTALTECH  
REPLY

**Le sfide per realizzare una visione di multicanalità sostenibile. Governare il percorso del cliente e creare integrazione in tempo reale**

**Roberto Pastori**  
Partner -  
PORTALTECH REPLY

15.30 - 16.00

SOPRA

**Ecommerce innovation nel fashion and retail: il caso Max Mara**

**Andrea Orsenigo**  
Vice-direttore Business Unit  
"Industria & Servizi"

# Agenda

## SALA GIALLA 3

### WORKSHOP

#### AREA CUSTOMER EXPERIENCE

11.30 - 12.00

##### DORALAB

**E-commerce design & usability: misurare e migliorare la user experience per aumentare le vendite online**

**Alberto Mucignat**  
CEO / FOUNDER

12.00 - 12.30

##### ACCENTURE

**Progettare La Customer Experience**

**Francesca Tassistro**  
Experience Design Lead  
Avanade Italia

12.30 - 13.00

##### FICT-FINDER

**FACT-Finder, the magic of search in retail. Il caso Patrizia Pepe e l'importanza di search & navigation nell'ecommerce fashion.**

**Marino Casucci**  
Director of International Sales

**Jacopo Laganga**  
Global Digital Marketing  
Manager Patrizia Pepe

#### AREA MOBILE

14.30 - 15.00

##### MODOMODO

**Oltre l'm-Commerce**

**Fabio Maglioni**  
Founder & Chief Strategy  
Officer

15.00 - 15.30

##### SKEBBY

**Mobile direct marketing e CRM come costruire una strategia di successo?**

**Luigi Orsi Carbone**  
CEO

15.30 - 16.00

##### CHASE PAYMENTECH

**Una panoramica sui trend attuali all'interno del regno unito e dell'Italia**

**Amleto Montinari**  
Direttore delle iniziative  
strategiche, Europa

**Gianluca Meardi**  
Executive Director | Digital  
Transformation Leader, Italy  
PWC ITALY

# Agenda

## SALA RISTORANTE

LIVELLO 2

### WORKSHOP

#### AREA CUSTOMER EXPERIENCE

13.00 - 14.30

#### ORACLE

##### **WORKSHOP LUNCH:**

***Commerce anywhere. Da follower a leader grazie al commerce omnicanale.***

Workshop powered by Oracle & Technology Reply

**Armando Janigro**

CRM Business Solutions Strategy Director

**Emanuele Formicola**

Head Of Digital - EURONICS ITALIA S.P.A

**Tersilla De Cesare**

E-commerce And Customer Care Manager - EURONICS ITALIA S.P.A

**Marco Gualtieri**

Partner - TECHNOLOGY REPLY

**WORKSHOP SOLO SU INVITO**

# Speed Circle

## TEATRO ARANCIONE

---

### MATTINA

11.00 - 11.15

BANCA SELLA

11.15 - 11.30

ZOORATE

11.30 - 11.45

LENGOW

11.45 - 12.00

SCANCUBE

12.00 - 12.15

EFFILITAION

12.15 - 12.30

TAG COMMANDER

12.30 - 12.45

LEGUIDE

12.45 - 13.00

MEET MAGENTO ITALY

### POMERIGGIO

13.30 - 13.45

SKEBBY

13.45 - 14.00

DORALAB

14.00 - 14.15

FACT-FINDER

14.15 - 14.30

NETWORTH

14.30 - 14.45

IPAYST

14.45 - 15.00

RAJAPACK

15.00 - 15.15

MIRAKL

15.15 - 15.30

ADMINGLE

15.30 - 15.45

24ADV.IT

15.45 - 16.00

SEMRUSH

# Speed Circle

## TEATRO VIOLA

---

### MATTINA

11.00 - 11.15  
MERIDIAN VAT

11.15 - 11.30  
INDABOX

11.30 - 11.45  
INTERSHOP

11.45 - 12.00  
CONTACTLAB

12.00 - 12.15  
ARTERA.IT

12.15 - 12.30  
SOFORT

12.30 - 12.45  
NEEN

12.45 - 13.00  
ALPENITE

### POMERIGGIO

13.30 - 13.45  
PRUDSYS

13.45 - 14.00  
ZEBESTOF

14.00 - 14.15  
TSW

14.15 - 14.30  
GLS CORRIERE ESPRESSO

14.30 - 14.45  
DOCDATA

14.45 - 15.00  
WEBDATA SOLUTIONS

15.00 - 15.15  
MAGNEWS

15.15 - 15.30  
NEXIVE

15.30 - 15.45  
DYLOG

15.45 - 16.00  
REPLY



Sponsor

ESPOSITORI

|                                |                 |                         |     |                                   |     |
|--------------------------------|-----------------|-------------------------|-----|-----------------------------------|-----|
| 24ADV.IT                       | B2              | LEGUIDE GROUP           | C17 | TRIBOO                            | D26 |
| 2BEWEB2.COM                    | A2              | LENGOW                  | B1  | TSW                               | D10 |
| ACCENTURE                      | C14             | LIGATUS                 | A10 | VE INTERACTIVE                    | D8  |
| ADTZ                           | D7              | MAGNEWS                 | B9  | VIVOCHA                           | B12 |
| ALPENITE                       | D15             | MAILUP                  | D16 | WEBDATA SOLUTIONS                 | B8  |
| AMAZON                         | D6              | MEET MAGENTO ITALY      | D19 | WEBFORMAT                         | D21 |
| ARTERA.IT                      | B7              | MERIDIAN VAT ITALIA SRL | B22 | WEBTREKK                          | B5  |
| BANCA SELLA                    | C18             | MIRAKL                  | C7  | ZEBESTOF                          | D17 |
| BAZAARVOICE                    | C1              | MODOMODO                | C19 | ZOORATE                           | C16 |
| BLULAB                         | C2              | NEEN                    | B11 |                                   |     |
| BORASO.COM                     | A4              | NETCOMM                 | A1  | START UP                          |     |
| BRT CORRIERE ESPRESSO          | D14             | NETWORTH                | D5  | ADMINGLE                          | S8  |
| CALICANT.US                    | B18             | NEXIVE                  | A2  | FERMOIPOINT                       | S10 |
| CHASE PAYMENTECH               | Area Networking | PRESTASHOP              | D30 | INDABOX                           | S4  |
| CONTACTLAB                     |                 | PRIMEWEB                | B3  | IPAYST                            | S2  |
| DOCDATA PAYMENTS               | B6              | PRUDSYS                 | C5  | MILIOONE                          | S16 |
| DORALAB                        | D9              | PVS SERVICES ITALIA     | D20 | PARSTREAM DISTRIBUTION ITALIA SRL | S12 |
| DYLOG ITALIA S.P.A.            | D28             | RAJAPACK                | A2  | SOCIAL BULLGUARD                  | S6  |
| EFFILIATION                    | C15             | RARTECH                 | B3  | SQUEEZOL                          | S14 |
| EGENTIC                        | D3              | RECENSIONI VERIFICATE   | B19 |                                   |     |
| E-MOTION                       | D1              | REPLY                   | C9  | MEDIA PARTNER                     |     |
| FACEBOOK                       | D18             | SCANCUBE                | C6  | 360COM                            | M6  |
| FACT-FINDER                    | B17             | SEMRUSH                 | D12 | ADC GROUP                         | M8  |
| FIND / SEARCH DRIVEN MARKETING | B5              | SISALPAY                | C20 | ADV STRATEGIE DI COMUNICAZIONE    | M7  |
| GLS CORRIERE ESPRESSO          | D22             | SKEBBY                  | B10 | ENGAGE                            | M1  |
| GRUPPO POSTE ITALIANE          | C12             | SMC CONSULTING          | B16 | GDO WEEK                          | M4  |
| GRUPPO SINERGIA                | C4              | SOFORT                  | D24 | ICT4EXECUTIVE                     | M9  |
| HIPAY                          | D12             | SOPRA                   | A6  | LARGO CONSUMO                     | M2  |
| HYBRIS SOFTWARE                | B12             | STORE360                | A6  | L'IMPRESA                         | M3  |
| IBM                            | A8              | STOREDEN                | C10 | MARK UP                           | M4  |
| ICECAT                         | C8              | TAG COMMANDER           | A2  | NETFORUM                          | M5  |
| INPOST                         | B21             | TEMBO                   | B12 | NEW BUSINESS MEDIA                | M4  |
| INTERSHOP                      | B10             | TERADATA                | B21 | PAGAMENTI DIGITALI                | M9  |
| JUMIO                          | B20             | TNT EXPRESS             | B14 |                                   |     |

SALA ROSSA 1

SALA ROSSA 2

SALA BLU 1

SALA BLU 2

SALA GIALLA 1

SALA GIALLA 2

SALA GIALLA 3

BAR

FOYER ACCREDITI

M1M2M3M4

INGRESSO

GUARDAROBA

WC

START UP GALLERY

S16S14S12S10S8S6S4S2

TEATRO VIOLA

A1A2

B1B3B5B7B9B11B13B17B19

B2B4B6B8B10C9C1

B12B14

C12C14

B22B20B18B16C19C17C15

C20C18C16D21D19D17D15

C2C4C6C8C10D9D7D5D3D1

D28D26D24D22D20D18D16D14D12D10D8D6D4D2

D30

AREA NETWORKING

AREA NETWORKING

TEATRO ARANCIONE

WC

BAR

M5M6M7M8M9

FOYER ACCREDITI

GUARDAROBA

WC



**24adv.it**

Via Mario Vellani Marchi, 20

41124 | Modena | MO

Tелефono: +39 059 8384038

Fax: +39 059 8384036

[www.24adv.it/it](http://www.24adv.it/it)

Simone Ruscetta: [simone.ruscetta@24adv.it](mailto:simone.ruscetta@24adv.it)

Aiutare le aziende a vendere di più attraverso i propri e-commerce, questa è la nostra missione. Per farlo creiamo e diffondiamo campagne on-line di successo. I servizi che offriamo sono:

#### Consulenza in web marketing

Analisi della presenza online del vostro brand e della concorrenza, strategia e pianificazione per migliorare il posizionamento e la visibilità del vostro sito o del vostro e-commerce.

#### Digital Advertising

Miriamo a fare aumentare i fatturati degli e-commerce, per farlo creiamo e pianifichiamo campagne di email marketing, social media advertising, display e mobile advertising, ma anche re-targeting e native advertising.

Gestiamo campagne a performance, ovvero basando il costo del servizio sui risultati ottenuti.

Gestiamo database e network di siti verticali di alto livello, targetizzabili, per chi vuole raggiungere nuovi clienti con estrema precisione e velocità.

#### Seo/Sem

Aiutare il posizionamento naturale sui motori di ricerca, è la mission dei nostri servizi Seo. Ottimizzare il budget, monitorare il Roi e raggiungere un pubblico fortemente in target è lo scopo delle nostre attività Sem.

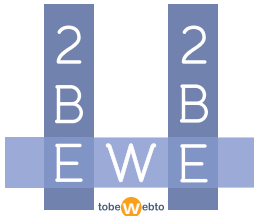
#### Lead Generation

Organizziamo concorsi, adver game, progetti di comunicazione e campagne social media per aiutarvi a raggiungere nuovi potenziali clienti in sintonia col vostro target.

#### Principali Clienti

*Casa.it, Harmony, Cinti, 4Credit, Supermoney, Zalando, William Hill, MolònLavè, Cemit, Hotel Terme Salvarola, Vetrina, M&M's, Renault, Nerocipria e Stroili Oro.*



**2bweb2.com**

Telefono: +39 02 40705400

[www.2bweb2.com](http://www.2bweb2.com)

**2bweb2.com** é la sola vera azienda che é cresciuta con Prestashop.

A differenza di altre web agency, 2bweb2 ha sede in Francia ed in Italia.

Questa doppia locazione le ha permesso di seguire, studiare, comprendere e sviluppare Prestashop fin dalla sua fondazione e di mantenere una comunicazione costante con ideatori e sviluppatori.

Dal 2009, inoltre, grazie a centinaia tra moduli e temi creati, 2bweb2 promuove e diffonde quello che é attualmente il miglior strumento di e-commerce a livello mondiale, sistema di ultimissima generazione e in continua evoluzione, leader per facilità di utilizzo e modularità.

Gli acquisti online sono ormai parte della vita quotidiana di molte persone. Una grossa fetta della popolazione mondiale effettua i suoi acquisti sul web. Il fenomeno è in continua crescita e ogni azienda che vuole riuscire deve essere presente su internet con un catalogo completo ed un negozio on-line performante per evitare di venire sorpassata ed esclusa dal mercato.

Se la differenza nel commercio é data dalla capacità imprenditoriale del singolo individuo, se questo é coadiuvato da un team specializzato nella comunicazione web i saranno nettamente migliori.

Dal 2009 2bweb2 consiglia i suoi clienti nelle loro scelte le loro esigenze, fornendogli tutti i mezzi disponibili e guidandoli fino al raggiungimento del sito ideale. Per questo, decine di siti di successo portano la nostra firma.

Le nostre realizzazioni parlano per noi: dicono di uno staff competente, efficace, propositivo. E la sinergia di programmatori, grafici e commerciali, che costituiscono la nostra équipe, é garanzia di progetti vincenti.

2bweb2 propone servizi completi: moduli personalizzati, hosting, tema, logo, consigli marketing, collegamenti con gestionale, importazione prodotti, contratti assistenza, messa online di sistemi completi di e-commerce e molto altro.

**Tra i tanti abbiamo contribuito al successo di:**

*[Bellearti.it](http://Bellearti.it)**[Animalmania.it](http://Animalmania.it)**[Quitoner.com](http://Quitoner.com)**[Bocchiacaffe.it](http://Bocchiacaffe.it)**[Palatifini.it](http://Palatifini.it)**[Ipoltrona.com](http://Ipoltrona.com)**[Charly5.com](http://Charly5.com)**[Giftmodels.it](http://Giftmodels.it)**[Harpelite.com](http://Harpelite.com)**[Ortosulterrazzo.it](http://Ortosulterrazzo.it)**[Italiansparklers.com](http://Italiansparklers.com)**[Senno.it](http://Senno.it)*

**Accenture**

Via M. Quadrio, 17

20154 | Milano | MI

Telefono: +39 02 77752190

Fax: +39 02 77769999

[www.accenture.com](http://www.accenture.com)Michele Raballo: [michele.raballo@accenture.com](mailto:michele.raballo@accenture.com)

Accenture Interactive aiuta i brand leader nel mondo a soddisfare i propri clienti e raggiungere alte performance di marketing a tutti i livelli della customer experience multicanale. Oggi è fondamentale fornire le esperienze giuste ai consumatori giusti, al momento giusto. La nostra esperienza copre molteplici aree di competenza: strategie di marketing, analytics, customer experience, campagne, gestione dei contenuti ed e-commerce. Accenture Interactive collabora con i suoi clienti per aiutarli ad aumentare i profitti, l'efficienza, ridurre i costi e accrescere il valore del brand. Accenture Interactive, parte di Accenture Digital, lavora con oltre 23.000 professionisti dedicati e offre una gamma completa di servizi digitali per consentire una più stretta interazione tra le funzioni tecnologiche e del marketing, guidando entrambe le organizzazioni verso un obiettivo finale comune: la rilevanza per il consumatore. Unisciti alla conversazione @AccentureSocial o visita [accenture.com / interactive](http://accenture.com/interactive)

Accenture è un'azienda globale di consulenza direzionale, servizi tecnologici e outsourcing che conta oltre 289 mila professionisti in oltre 120 paesi del mondo. Combinando un'esperienza unica, competenze in tutti i settori di mercato e nelle funzioni di business e grazie ad un'ampia attività di ricerca sulle aziende di maggior successo al mondo, Accenture collabora con i suoi clienti, aziende e pubbliche amministrazioni, per aiutarli a raggiungere alte performance.

A livello globale, i ricavi netti per l'anno fiscale 2013 (settembre 2012 – agosto 2013) ammontano a 28,6 miliardi di dollari. Visita il sito [www.accenture.it](http://www.accenture.it)

**Principali Clienti**

ABN Amro, AstraZeneca, American Express, BMW, KPN, Lacoste, Marriott International, Mattel, Microsoft, National Geographic, Procter & Gamble, Puma, Siemens, Sony Electronics, Target, Telefonica, Telstra, Unilever, Verizon, Warner Bros.



**alpenite****Alpenite**

Via delle Industrie, 23/d VEGA - Edificio

Cygnus 30175 | Venezia | VE

Telefono: +39 348 2456060

[www.alpenite.com](http://www.alpenite.com)Marco Dalla Libera: [accounting.it@alpenite.com](mailto:accounting.it@alpenite.com)

Alpenite offre servizi di digital commerce per la creazione di esclusive esperienze di brand. Si occupa di digitalizzazione dei processi aziendali attraverso l'utilizzo delle tecnologie più innovative applicate agli ambiti E-commerce, Cloud Computing, Portal 2.0, Social Enterprise, Mobile, Business Intelligence, soluzioni Erp e Crm.

Alpenite fornisce le capacità tecniche di una società di system integration, la user experience ed il design creativo di un'agenzia interattiva, e la progettazione dei processi di una società di consulenza e realizzazione e-commerce.

Crea esperienze in grado di soddisfare gli obiettivi di business con un impatto diretto sul risultato economico dei propri clienti.

Composta da una squadra di leader di pensiero, tecnologi, designer digitali e guru della user experience, Alpenite è in rapidissima crescita sia in Italia che all'estero. I clienti sono top brands internazionali, seguiti nelle implementazioni di digital commerce dagli US al Far East.





**ADTZ**

Telefono: +39 02 49526400

[www.adtz.com](http://www.adtz.com)

Maurizio Boneschi: [mboneschi@adtz.com](mailto:mboneschi@adtz.com)

ADTZ è il primo partner in Italia ad essere certificato sia da Facebook che da Twitter per la gestione e ottimizzazione delle campagne di social media advertising.

Dal 2010 offriamo soluzioni performance su Facebook e Twitter per migliorare il ROI dei nostri clienti, attraverso lo sviluppo costante della nostra piattaforma tecnologica ADAM e del nostro team di esperti in social marketing e advertising.

ADTZ è leader in social media advertising in Spagna e America Latina con oltre 13 mila campagne gestite che con l'ingresso in USA e Italia sta proseguendo il processo di espansione su scala globale.



**TECNOLOGIA  
PROPRIETARIA**  
evoluzione costante



**ESPERIENZA**  
13 mila campagne  
Facebook gestite



**SUPPORTO**  
50+ professionisti  
24 su 24 ore





Ottimizzazione delle campagne  
advertising su Facebook e Twitter.



Leader in  
Social Media  
Advertising



+39 02 49526400  
info.it@adtz.com  
www.adtz.com

P.za della Repubblica 6  
20121 Milano

**Amazon**

20125 | Milano | MI

Telefono: +39 02 36792240

[www.amazon.it](http://www.amazon.it)

Amazon.it ha iniziato a operare online nel Novembre 2010. Amazon s'impegna a essere l'azienda più attenta al cliente al mondo, offre ai propri clienti la possibilità di scoprire e trovare qualsiasi cosa vogliano acquistare online e si impegna a offrire ai propri clienti prezzi vantaggiosi. Amazon.it e i venditori attivi sulla piattaforma offrono milioni di prodotti nuovi e usati in categorie come: Libri, Musica, MP3, Film, Videogiochi, Casa, Cucina, Fai da Te, Giardino e Giardinaggio, Elettronica, Orologi, Gioielli, Scarpe e Borse, Valigeria, Giochi e Giocattoli, Prima Infanzia, Sport e Tempo Libero, Illuminazione, Auto e Moto e Informatica. Amazon Web Services offre agli sviluppatori l'accesso ai servizi di cloud computing sulla propria piattaforma tecnologica di back-end, infrastrutture che gli sviluppatori possono usare per facilitare virtualmente qualsiasi tipo di business.

Kindle Paperwhite è l'eReader più avanzato di Amazon. Presenta una nuova tecnologia dello schermo con un maggiore contrasto, luce integrata di nuova generazione, processore più veloce, innovativa tecnologia touch e altre funzionalità esclusive ideate apposta per i lettori. Kindle, il più leggero e compatto Kindle che sia mai stato realizzato, ora presenta caratteri migliorati e un volta pagina più veloce. Il nuovo Kindle Fire HDX dispone di straordinario esclusivo schermo HDX da 7" o da 8,9", processore quad-core da 2,2 GHz, il doppio della memoria rispetto alla generazione precedente, batteria di durata fino a 11 ore e nuove funzionalità esclusive di Fire OS 3.0.

Il nuovo Kindle Fire HD include schermo HD, un processore ad alte prestazioni e due altoparlanti a un prezzo incredibile. Amazon e le sue affiliate gestiscono siti web, tra i quali:

[www.amazon.co.uk](http://www.amazon.co.uk),  
[www.amazon.de](http://www.amazon.de),  
[www.amazon.co.jp](http://www.amazon.co.jp),  
[www.amazon.fr](http://www.amazon.fr),  
[www.amazon.ca](http://www.amazon.ca),  
[www.amazon.cn](http://www.amazon.cn),  
[www.amazon.it](http://www.amazon.it),  
[www.amazon.es](http://www.amazon.es),  
[www.amazon.com.br](http://www.amazon.com.br)

Amazon.it è il nome commerciale per Amazon EU S.à.r.l., Amazon Services Europe S.à.r.l. e Amazon Media EU S.à.r.l. Le tre società sono indirettamente controllate dal rivenditore globale online Amazon.com, Inc. (NASDAQ: AMZN) situato a Seattle, Washington. "Amazon", "Amazon.com", "noi", "nostro" e termini simili includono Amazon.com, Inc. e le sue controllate, a meno che il contesto non indichi diversamente.



**Artera.it**

Via Regina Margherita, 6  
22075 | Lurate Caccivio | CO  
Telefono: +39 031 391500  
Fax: +39 031 492467

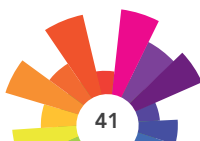
[www.artera.it](http://www.artera.it)Roberto Mumolo: [robertomumolo@artera.it](mailto:robertomumolo@artera.it)

Artera è un distributore di servizi internet professionali, multiplatforma e totalmente personalizzabili, che vanno dall'hosting ai server dedicati, dallo sviluppo di siti vetrina ed e-commerce al web marketing. Tutti i servizi web erogati da Artera sono di livello professionale e dedicati alle aziende e ai professionisti del settore.

Secondo l'infrastruttura basata sull'inter - connessione di 4 server farm posizionate fra la Svizzera, Milano e Roma, Artera è in grado di garantire elevati standard dal punto di vista della connettività, dell'affidabilità e delle prestazioni dei servizi di hosting.

La realizzazione di siti internet vede la sua massima espressione nella realizzazione di siti di e-commerce. I tecnici altamente specializzati, infatti, sviluppano negozi online basati sui software più avanzati: Magento, il CMS per e-commerce più diffuso, e PrestaShop, piattaforma più giovane dalle grandi potenzialità.

Grazie all'esperienza acquisita nell'ambito della vendita online Artera si propone di diventare un partner a 360° per ogni cliente che voglia intraprendere un'attività di vendita su internet. Artera è in grado di fornire supporto per ogni aspetto relativo alla realizzazione di un e-commerce: dall'infrastruttura allo studio grafico, dallo sviluppo tecnico al marketing.

[begateway.it](http://begateway.it)**HOSTINGMAG**[hostingmag.it](http://hostingmag.it)**Joomla Provider**[joomla-provider.it](http://joomla-provider.it)[pixplaceconnector.it](http://pixplaceconnector.it)**PRESTAHOST**[prestashop.it](http://prestashop.it)**WordPress**  
PROFESSIONAL[wordpressprofessional.it](http://wordpressprofessional.it)

**Banca Sella**

P.zza Gaudenzio Sella, 1

13900 | Biella | BI

Telefono: +39 015 35011

[www.sella.it](http://www.sella.it)

Banca Sella da sempre fonda il suo sviluppo sull'innovazione quale mezzo per servire meglio la propria Clientela e migliorare i propri processi.

Si può probabilmente dire che la storia dell'evoluzione digitale inizia negli anni '60 con l'adozione del primo centro meccanografico ed il successivo tempo reale, in circolarità, su tutti gli sportelli negli anni '70. La storia recente prende però avvio nel 1996 con la decisione di svincolarsi dalle soluzioni di sistema per l'erogazione di strumenti di pagamento considerati da quel momento come un vero e proprio business ed operati direttamente da Biella. Nel 1997, dopo 2 anni di presenza "vetrina" su internet, Banca Sella avvia tra i primi in Italia il servizio di home banking che consente al Cliente di effettuare on line transazioni bancarie; nel Natale dello stesso anno aderisce alla prima iniziativa europea di eCommerce - E-Christmas - promossa da Microsoft in cui l'Italia è rappresentata da due negozi on line di cui uno di un imprenditore biellese che commercia cravatte. Sono del 1998 il primo conto on line italiano, Winconto, e la prima operazione di compravendita via web sul mercato azionario italiano. Banca Sella diviene operatore primario in Italia del Trading On Line. Nel 2000 comunica la sua offerta a 360 gradi con il marchio Sella.it. Il 2000 è anche l'anno in cui si dà il via alle prime iniziative di venture capital: unitamente a un gruppo di imprenditori biellesi, viene creato Jupiter, il fondo di investimenti che finanzia imprese di successo come Mutui On Line.

Nel 2008 Sella.it lancia il primo applicativo per iPhone dedicato al mercato italiano, autorizzato da Apple, con cui i Clienti possono operare sul proprio conto corrente, e due anni dopo, tra i primi in Italia, l'applicativo per iPad. Sempre nel 2008 il portale Sella.it viene rivisitato secondo le logiche collaborative e dei social media creando la community dei Clienti - La Banca Che Piace - in cui è possibile votare i prodotti, condividere idee e dare suggerimenti. Nello stesso anno, dall'accordo tra Banca Sella e Lottomatica, nasce CartaLIS IMEL, il primo istituto di moneta elettronica in Italia che emette e gestisce strumenti di pagamento. Oggi CartaLIS IMEL ha superato il milione di carte emesse. È del 2011 la nascita di Sella Digit, il servizio di firma digitale che consente ai clienti la firma dei documenti bancari dal proprio computer. Nel 2012 viene lanciato il servizio UP Mobile, l'innovativo sistema di pagamenti in mobilità che consente gli acquisti tramite smartphone.

Oggi una parte significativa delle operazioni bancarie di Banca Sella avviene tramite canali digitali e in Italia un numero importante di imprese che operano su eCommerce utilizzano la piattaforma Gestpay di Banca Sella. Banca Sella, forte della sua storia di passione e conoscenza del settore, continua a proporsi come soggetto abilitante e partner nel campo dell'Economia Digitale.





**Bazaarvoice**  
Telefono: (866) 5229227  
[www.bazaarvoice.com/it](http://www.bazaarvoice.com/it)

Bazaarvoice è una rete che consente alle aziende e ai rivenditori di entrare in contatto con le opinioni reali dei consumatori nei luoghi dove effettuano i loro acquisti.

Ogni mese, nella rete Bazaarvoice, oltre 400 milioni di persone visualizzano e condividono opinioni, domande ed esperienze su circa 20 milioni di prodotti.

La nostra piattaforma tecnologica amplifica queste opinioni laddove si formano e si influenzano le decisioni di acquisto. L'analisi della rete aiuta gli esperti di marketing e i pubblicitari a fornire esperienze più coinvolgenti che contribuiscono a migliorare la conoscenza del marchio, la considerazione, le vendite e la fidelizzazione.

Bazaarvoice ha sede centrale a Austin, Texas, e sedi in Nord America, Europa e Asia-Pacifico. Per ulteriori informazioni, visitate il sito web, leggete il blog e seguitemi su Twitter [www.twitter.com/bazaarvoice](https://www.twitter.com/bazaarvoice).



**BLULAB**

**Blulab Srl**

Via Ospedale, 15/b

12051 | Alba | CN

Telefono: +39 0173 364612

Fax: +39 0173 362989

[www.blulab.net/it](http://www.blulab.net/it)

Gianluca Canè: [gianluca@blulab.net](mailto:gianluca@blulab.net)

BLULAB da oltre 15 anni sviluppa portali web e soluzioni di eCommerce grazie un know-how acquisito attraverso la realizzazione di oltre 600 progetti a media alta complessità.

BLULAB fornisce soluzioni web basate su software open source, personalizzandole a seguito di un'attenta attività di analisi effettuata insieme al cliente, nel rispetto dei requisiti tecnici concordati, dei tempi e del budget a disposizione.

BLULAB è la prima agenzia web italiana ad essere diventata **Partner PrestaShop Gold**, ed è oggi specializzata in progetti di eCommerce che puntano ad integrare il business online con i canali tradizionali già sviluppati dalle PMI italiane.

Le soluzioni **Blulab** possono prevedere:

- eCommerce user interface design,
- Prestashop + WordPress,
- Integrazione con sistemi ERP,
- Search engine personalizzati in-store,
- Integrazione con marketplace,
- Integrazione con comparatori di prezzo,
- Integrazione con moduli di pagamento,
- Integrazione con corrieri e logistica,
- Integrazione con piattaforme di email marketing.



## Principali Clienti

*Armonie di Bellezza, prodotti per il benessere della persona*

*Astelav Now, ricambi per elettrodomestici*

*Autoricambi SanMauro, accessori e ricambi auto*

*Chef Bazar, B2B prodotti per la ristorazione*

*Dalmasso24, B2B ingrosso cartoleria*

*Doyouwine, vendita vini online*

*Erboristeria Magentina, cosmetici naturali, vendita online con consegna in erboristeria*

*FerPlast, macchine e materiali per l'imballaggio*

*Filobio, abbigliamento per bambini in cotone bio*

*Gruppo Re Store, biocosmesi e prodotti su misura per la casa*

*iAiAOH! - Natural Pet Care, prodotti naturali per il benessere degli animali*

*Mollo Store, articoli per giardinaggio online*

*Petsplanet, consulenti nutrizionali per cani e gatti*

*Slow Food Store, tesseramento soci, libri e bazar*

*Sole di San Martino, specialisti delle confezioni regalo per aziende*

*Tartuflanghe Store, vendita tartufi freschi, pasta sughi e dolci*

*Witt Store, cosmetici naturali*

*YouTurbo, vendita turbine automobili nuove e revisionate.*





**Boraso.com**

Viale Abruzzi, 79

20131 | Milano | MI

Telefono: +39 02 92800700

Fax: +39 02 9280071

[www.boraso.com](http://www.boraso.com)

Massimo Boraso: [info@boraso.com](mailto:info@boraso.com)

Siamo una delle più consolidate realtà di Internet Marketing in Italia: siamo sul mercato dal 1995, e abbiamo realizzato centinaia di progetti di valore strategico e di notevole ritorno economico con PMI e grandi aziende, sia B2B che B2C.

Disponiamo di un team di 40 professionisti interni che lavorano con grande passione e in continua formazione. Alla nostra sede di Milano affianchiamo uffici in Veneto e in Emilia Romagna e diverse location con partner internazionali. Questo ci permette di condividere le aspirazioni delle aziende italiane che vogliono crescere al di fuori dei propri confini, realizzando efficaci attività internazionali di Internet Marketing.

Boraso.com è anche alta formazione, con la sua scuola Boraso.com Academy, che realizza interventi formativi e di aggiornamento rivolti a tutti coloro che desiderano fare marketing digitale con professionalità, concretezza ed efficacia.



**BRT Corriere Espresso**

Via Enrico Mattei, 42

40138 | Bologna | BO

Telefono: +39 051 6015411

Fax: +39 051 6015797

[www.brt.it](http://www.brt.it)

BRT Corriere Espresso dispone di un network distributivo che copre capillarmente tutto il territorio nazionale. Nel corso dell'ultimo decennio ha maturato una **grande esperienza nella consegna ai privati** tale da renderla il partner ideale per le aziende operanti nel settore e-commerce.

**BRT e l'e-commerce: un connubio perfetto**

Tempi di consegna **ultra veloci**: 24 o 48 h (per le Isole ed il Sud) per la consegna di pacchi di qualsiasi dimensione ampia proposta di servizi **"e-commerce oriented"** sistema di **logistica integrato** e **all'avanguardia**, dislocato su tutto il territorio nazionale, **rete distributiva capillare** con oltre **180 filiali** in Italia (una ogni 50 km), importante rete di **partnership** a livello internazionale per spedire in tutto il mondo. BRT si prende a cuore i propri clienti.

Il Servizio Clienti personalizzato è un nostro elemento distintivo.

Il personale di ogni filiale è direttamente coinvolto nella gestione operativa, commerciale e del post-vendita dei propri clienti; il mittente ed il destinatario ottengono sempre risposte chiare e veloci. Per garantire un'assistenza di alta qualità, BRT ha implementato il servizio di informazione via SMS o e-mail con:

- **Avviso di affidamento spedizione**: permette al destinatario di ricevere informazioni puntuali relative all'**orario indicativo di consegna**.

- **Avviso di tentata consegna**: informa il destinatario del tentativo di consegna effettuato in sua assenza e ripropone una data ed un **orario indicativo di riconsegna**.

- **Avviso di fermo deposito**: informa il destinatario che la sua merce è disponibile per il ritiro presso una delle nostre filiali. Per rispondere al meglio a tutte le esigenze distributive delle aziende, BRT completa l'offerta del servizio espresso standard con servizi dedicati agli utenti del mercato del commercio elettronico quali la **consegna al piano**, il **pagamento in contrassegno**, la **consegna su appuntamento** e molti altri.





**calicant.us**  
nuovi canali di vendita

**Calicant.us**

Via A.Tommaso, 43  
30020 | Quarto D'Altino | VE  
Telefono: +39 0422 782890  
Fax: +39 0422 828774

[calicant.us](http://calicant.us)  
Matteo Comin: [info@calicant.us](mailto:info@calicant.us)

Calicant.us: strategie e sistemi per i nuovi canali di vendita.

La costante attenzione all'evoluzione del mercato ha permesso a Calicant.us di perfezionare un ampio ventaglio di **strategie e sistemi per il commercio elettronico**, che vanno dalla vendita multicanale con listini personalizzati e internazionali, alla gestione degli ordini con emissione della documentazione fiscale e del customer care pre e post vendita.

La pianificazione della consegna della merce può avvenire in modalità drop-shipping o attraverso una **logistica integrata** nei propri magazzini.

Lo sviluppo e l'utilizzo da parte di Calicant.us di **tecnologie flessibili e in costante evoluzione** per la gestione diretta o indiretta degli e-Shop e una attenzione particolare a tutti gli aspetti della comunicazione digitale, garantiscono un approccio al business on line che trasforma idee in risultati misurabili.

## Principali Clienti

**Lotto Sport:** gestione operativa dell'e-shop aziendale per la parte relativa a clienti, fatturazione, spedizioni, incassi e customer care.

**Segafredo Zanetti:** pianificazione e gestione della comunicazione e delle attività marketing della divisione Coffee System; gestione della logistica e delle spedizioni; gestione operativa di clienti, fatturazione, incassi e customer care; integrazione ERP.

**Nava:** gestione operativa di clienti dell'e-Shop aziendale, fatturazione, spedizioni, incassi e customer care; strategie di gestione; integrazione ERP.

**Asolo:** pianificazione e gestione della comunicazione e delle attività marketing; strategie di gestione dell'e-Shop; integrazione ERP.

**Cantina Tollo:** pianificazione e gestione della comunicazione e delle attività marketing; strategie di gestione dell'e-Shop.

**Vega Holster:** pianificazione e gestione della comunicazione e delle attività marketing dell'e-Shop; gestione operativa di clienti, fatturazione, incassi, spedizioni e customer care, con definizione delle strategie; integrazione ERP.

**Air Dolomiti:** pianificazione e gestione della comunicazione e delle attività marketing del merchandising store; gestione operativa di clienti, fatturazione, incassi, spedizioni e customer care.

**Megaman:** gestione totale e-Shop.

**Sapio Life:** gestione customer care.

**Confartigianato Veneto:** pianificazione e gestione della comunicazione e delle attività marketing.

**OVS:** gestione della comunicazione e delle attività operative del temporary store.

**Zen Pasta:** gestione totale e-Shop.





CartaSi è una società del Gruppo ICBPI, gruppo bancario che fornisce servizi e infrastrutture per la competitività e la crescita di banche, istituzioni finanziarie e assicurative, imprese e Pubblica Amministrazione.

CartaSi è leader nella monetica in Italia.

La società è da sempre il punto di riferimento nel nostro Paese per i servizi di monetica, oggi offerti sia con licenza CartaSi, sia con licenza banca: con oltre 2 mld di transazioni gestite, 13 mln di carte e 29 mln di funzioni di debito, 600 mila esercenti convenzionati, CartaSi offre ai propri clienti bancari la gestione dell'intero ciclo di emissione e accettazione delle carte.

La società supporta inoltre le proprie banche clienti attraverso l'offerta di prodotti e servizi innovativi sui nuovi canali di acquisto: e-commerce, NFC, mobile, contactless.

CartaSi garantisce agli esercizi commerciali i servizi di accettazione e gestione dei pagamenti effettuati sui principali circuiti mondiali. La società fornisce inoltre servizi di customer care, prevenzione e gestione delle frodi.

La leadership di CartaSi è ormai consolidata anche nell'e-commerce: oltre il 50% delle carte CartaSi hanno effettuato almeno un acquisto online, con una media di 13 transazioni annue per carta.

Questi importanti risultati sono stati raggiunti anche grazie all'innovativa piattaforma multicanale di CartaSi per chi vende online i propri prodotti e servizi: X-Pay, il pos virtuale già utilizzato da oltre 12.000 esercenti e conforme a tutti i sistemi di sicurezza esistenti.

Il percorso di innovazione di CartaSi sta portando allo sviluppo di altre soluzioni di pagamento tecnologicamente all'avanguardia: i pagamenti tramite Mybank integrati nel pos virtuale X-Pay e offerti alle banche da ICBPI, i pagamenti tramite tecnologia NFC, quelli tramite QR code e – lato acquiring – il mobile POS.





**Chase Paymentech**

Telefono: +44 8453991120

[www.chasepaymentech.com](http://www.chasepaymentech.com)

Chase Paymentech è un leader globale nella gestione dei pagamenti online e lavora con alcuni dei principali marchi online in Europa come con aziende di piccole e medie dimensioni a forte crescita nell'e-commerce.



**ContactLab**

Via Natale Battaglia, 12

20127 | Milano | MI

Telefono: +39 02 2831181

Fax: +39 02 70030269

[www.contactlab.com/it](http://www.contactlab.com/it)Valeria Faruffini: [info@contactlab.com](mailto:info@contactlab.com)

Dal 1998 ContactLab è market leader nel campo del **digital direct marketing** con una propria **piattaforma SaaS** per la gestione e l'invio di campagne email, sms e push notification.

Con oltre 1000 clienti, l'azienda guidata da **Massimo Fubini** ha ampliato e consolidato nel tempo un'offerta unica, integrando alla piattaforma tecnologica per l'outbound messaging servizi a valore aggiunto per massimizzare il customer engagement attraverso il digital direct marketing, con l'obiettivo di generare risultati di business misurabili. Integrando expertise di progettazione, pianificazione, esecuzione ed analisi, l'approccio strategico di ContactLab vede il digital direct marketing come canale di contatto digitale finalizzato al coinvolgimento attivo dei clienti, attraverso comunicazioni puntuali, pertinenti e personalizzate, in una prospettiva multi ed omni-channel.

ContactLab ha inoltre ideato e sviluppato **NewsletterMonitor**, l'innovativa piattaforma di benchmarking in grado di offrire un punto di vista privilegiato sulle strategie di **email marketing** dei propri **competitor**.

Il servizio è gratuito:

<http://www.newslettermonitor.com/>

Per maggiori informazioni:

<http://www.contactlab.com/it>

**Principali Clienti**

*Acer, Adobe, Bally, Carrefour, Fastweb, H3G, Hoepli, illy, ING Direct, La Feltrinelli, La Perla, RCS, SKY, TicketOne, Velux.*

**100% DIGITAL DIRECT MARKETING****100% CUSTOMER ENGAGEMENT****100% MEASURABLE RESULTS**



## Docdata Payments

Hoofdstraat, 82  
3972 LB | Driebergen | Utrecht  
Telefono: +31 (0)343 530076  
Fax: +31 (0)343 530001

[www.docdatapayments.com](http://www.docdatapayments.com)

Monica Cicognati:  
[monica.cicognati@docdatapayments.com](mailto:monica.cicognati@docdatapayments.com)

Docdata Payments è il pos virtuale specializzato nei mercati europei. Un partner affidabile e sicuro per i tuoi pagamenti via internet. Ci prendiamo cura noi di tutto il processo di pagamento. In questo modo i nostri clienti possono concentrarsi sul loro negozio online e sul loro business. Il successo dei nostri clienti è anche il nostro successo!

### Cosa facciamo per te?

**Incrementiamo il tasso di conversione**  
One Page Checkout è il menu di pagamento in una singola pagina che aumenta le conversioni del tuo sito di e-commerce.

**Sosteniamo la crescita europea del tuo e-shop**

Raggiungi facilmente il tuo target con una pagina di pagamento multilingua e un'ampia selezione di metodi di pagamento (inter) nazionali. Aumenta le vendite accettando pagamenti multivaluta.

**Semplifichiamo la gestione del tuo negozio online**

Docdata Payments si occupa della riconciliazione di tutti gli ordini e fornisce report con dettagliate informazioni sui pagamenti.

**Proteggiamo le tue vendite via internet**

Il sistema antifrode di Docdata Payments è flessibile ed efficace. Puoi personalizzarlo in base alle tue esigenze, al settore e ai paesi

in cui vendi.

### Soluzioni complete per l'e-commerce

Docdata Payments è parte della società quotata in borsa Docdata N.V. Docdata offre soluzioni complete, ma anche i singoli servizi che compongono la catena dell'e-commerce. In Italia è attiva anche un'altra società del gruppo: Docdata Italy, specializzata nel Fulfilment e nella gestione dei resi per il settore dell'e-commerce.

Per maggiori informazioni

[www.docdata.it](http://www.docdata.it)

[www.docdatapayments.it](http://www.docdatapayments.it)

### Principali Clienti

*LoveTheSign, Food a Porter, El Buscia, Unicef, Brabantia, Fatboy, Vtech, Keenfootwear, Canon, Heineken, Giant, G-sus, Crazy Factory, Kart Arena Motorsport.*



COMUNICAZIONE  
MEDIA  
MARKETING  
DIGITALE



LA FORZA DELL'INNOVAZIONE. IL VALORE DELL'IMMAGINE.

# doralab

## Doralab

Via Bisagno, 5  
00199 | Roma | RM  
Telefono: +39 06 93577401  
Fax: +39 06 62201324

[www.doralab.it](http://www.doralab.it)

Paolo Occhipinti: [paolo.occhipinti@doralab.it](mailto:paolo.occhipinti@doralab.it)

Doralab è una **experience design company** specializzata nella progettazione della customer experience di prodotti e servizi digitali. Attraverso un approccio user-centered focalizzato sui risultati business, aumenta vendite e retention ottenendo incrementi a doppia cifra.

I servizi offerti vanno dalla ricerca comportamentale (tramite test di usabilità avanzati e ricerche etnografiche che consentono la mappatura dei processi cognitivi di acquisto), alla progettazione dettagliata della user experience di vendita e dei servizi attraverso un processo di design che prevede sempre passaggi di verifica con gli utenti, fino all'ottimizzazione periodica delle conversion e della user experience (test e analisi periodiche, a/b testing, redesign mirati).

Doralab opera con successo in diversi settori in cui il business digitale è di cruciale importanza: banking & finance, utilities, fashion, luxury, ecommerce, telecomunicazioni, entertainment, viaggi e servizi.



**Dylog Italia S.p.A.**

Corso Bramante, 53

10126 | Torino | TO

Telefono: +39 199207607

Fax: +39 199742852

[www.dylog.it/home.aspx](http://www.dylog.it/home.aspx)Marco Gaffoglio: [info@dylog.it](mailto:info@dylog.it)

Innovazione, ricerca e attenzione alla qualità hanno portato **Dylog Italia SpA** a essere uno dei leader nazionali nel settore dell'Information Technology.

Da oltre trent'anni, Dylog significa serietà, qualità, affidabilità, divenendo punto di riferimento e partner insostituibile per migliaia di aziende e di liberi professionisti, in grado di offrire valore aggiunto alle loro attività. Dal 1980 Dylog ha prodotto una crescita costante fino a farla divenire la capogruppo di diverse imprese tra cui il **Gruppo Buffetti S.p.A.**, azienda storica, con sede a Roma e oltre 800 punti vendita dislocati su tutto il territorio nazionale. Buffetti è il leader italiano della distribuzione di prodotti, servizi e soluzioni per l'ufficio. Nel 2013, è entrata a far parte del gruppo Dylog anche la "digital company" 21 Gear.

La società, tutta composta da giovani professionisti, elabora e sviluppa servizi di new media marketing e sviluppa applicazioni Social, Web e Mobile.

In quest'ambito, Dylog propone una gamma di **soluzioni Web all'avanguardia**:

**DylogWeb – Il tuo sito Web!:** la piattaforma per la realizzazione di siti internet professionali, dal look moderno e accattivante, in modo semplice, veloce e senza necessità di conoscere linguaggi di programmazione web. I siti creati, utilizzando modelli e stili predefiniti personalizzabili, sono ottimizzati anche per la visualizzazione con tablet e smartphone;

**e-Commerce Dylog:** una soluzione "chiavi in mano", immediatamente attivabile e di semplice utilizzo, basata su tecnologia Magento. L'interfaccia è semplice e intuitiva e, in pochi passaggi, il proprio magazzino è online, pronto per essere posto in vendita nella più grande vetrina al mondo: il web;

**Servizi SEO:** ottimizzazione del sito per i principali motori di ricerca;

**DEM (Direct Email Marketing):** newsletter graficamente accattivanti e con contenuti costruiti per invogliare l'apertura della comunicazione;

**Landing Page:** per raccogliere le richieste di informazioni/acquisto derivanti da azioni di Web Mkt;

**Google AdWords (SEM), Google AdSense e Facebook Adv:** per campagne promozionali mirate, su target predefiniti, sui principali motori di ricerca e sui social network di maggior utilizzo;

**Booking solutions:** l'e-commerce destinato al mercato dell'hospitality. L'e-Commerce e le Booking solutions sono integrabili con i software gestionali Dylog.

I servizi di Web Mkt sono vestibili su progetti ad hoc a seconda delle esigenze del cliente.



**Effiliation**

80, Rue Taitbout

75 009 | Paris | Ile De France

Telefono: (0033) 0140185404

Fax: (0033) 0148744286

[www.affiliation.com/it](http://www.affiliation.com/it)Alice Traver: [alice.traver@affiliation.com](mailto:alice.traver@affiliation.com)

Società di consulenza in marketing alla performance

Effiliation interviene da oltre 12 anni nella progettazione, nell'applicazione e nello svolgimento di attività di marketing alla performance. Effiliation opera in vari paesi (Italia, Francia, Belgio, Spagna, Germania, Portogallo, Brasile) e ha diverse sedi operative in Francia (Parigi, Roubaix, Bordeaux, Montpellier, Lyon).

Se il tuo obiettivo è di aumentare il fatturato della tua società o di generare maggiore traffico sul tuo sito o ancora di acquisire nuovi lead qualitativi, hai trovato il partner giusto! Il nostro compito? Portarti le nostre competenze tecnologiche e la nostra consulenza al fine di trovarti clienti e nuovi contatti, al posto giusto, nel momento giusto e nel modo adeguato.

**Principali Clienti**

*Sarenza, IBL Banca, Pixmania Pro, Private Outlet, Bakker, ePrice, Fastweb, Vodafone, Maisons du Monde, La mia boutique Dieta Dukan, Autoescape, Tempur, Wonderbox, My M&M's, Tradeinn, Regaliideali.*

**Società di Consulenza per l'Affiliazione**

Specialista Acquisizione  
Online - dal 1999





**eGENTIC**

Oberliederbacher Weg, 25  
65843 | Sulzbach / Ts | Hessen  
Telefono: +49 619680220  
Fax: +49 61968022100

[www.egentic.com](http://www.egentic.com)

Diego Chiapella: [italy@egentic.com](mailto:italy@egentic.com)

eGENTIC GmbH è una società specializzata nella raccolta online di anagrafiche consensate (Opt-In) per attività di direct marketing sui canali e-mail, telefonico e postale.

Le soluzioni che eGENTIC mette a disposizione in base ai propri obiettivi di marketing:

- Il Data Share (o Sponsoring), che permette di creare in tempi brevi e a costi contenuti una banca dati efficiente.
- Un database di oltre 2 milioni di utenti attivi per campagne di Direct Marketing Online.
- Una lista di oltre 5 milioni di anagrafiche normalizzate per Marketing Postale e Telemarketing.
- La co-registrazione targettizzata, per la raccolta di prospect anche tramite survey dei propri prodotti/servizi.

eGENTIC conta su una copertura mondiale della propria attività grazie alle proprie filiali in Europa, Nord America, Sudamerica e APAC.

La nostra struttura e gli oltre 12 anni di esperienza ci pongono come il protagonista della scena internazionale, fornendo ai nostri clienti volumi elevati e costanti di leads, massima affidabilità e risultati di successo su scala locale e globale.



**E-motion - made4ecommerce**

Interporto Sito, Tangenziale Sud Km 20,5

10040 | Rivalta di Torino | TO

Telefono: +39 011 3981200

Fax: +39 011 3975472

[www.e-motion.com](http://www.e-motion.com)Alvaro Da Silva: [a.dasilva@e-motion.com](mailto:a.dasilva@e-motion.com)

Siamo una web company giovane e dinamica che si è sviluppata all'interno di un gruppo internazionale leader a livello europeo nei servizi di logistica e spedizione, con lo scopo di affiancare a questi servizi primari la più ampia gamma possibile di soluzioni integrate, da rendere disponibili alle aziende che fanno e-commerce.

Ci avvaliamo delle competenze di persone che vantano esperienze di lunga data nell'ambito dell'e-commerce, professionisti che conoscono a fondo tutte le problematiche connesse allo svolgimento di un'attività di vendita online, e che in stretta collaborazione con un team di sviluppo di prim'ordine lavora per il miglioramento continuo di soluzioni specificamente disegnate per integrarsi con le piattaforme e-commerce più diffuse.

La forza del nostro gruppo ci consente di accedere alle risorse migliori e alle tariffe più convenienti nel mercato, che l'efficienza della nostra implementazione consente poi di redistribuire su ognuno dei nostri clienti, indipendentemente dalle sue dimensioni.



**Facebook**

Hanover Reach, 5-7

Hanover Quay

D2 | Dublin | Dublin

[www.facebook.com](http://www.facebook.com)

Fondata nel febbraio 2004 da Mark Zuckerberg, la missione di Facebook è di offrire alle persone il potere di condividere informazioni e contenuti in un ambiente sicuro e protetto e rendere il mondo più aperto e connesso. Facebook è inoltre presente sul mercato italiano da novembre 2009 e in questi oltre 4 anni ha raggiunto importanti risultati in termini di crescita di persone attive e di aziende che investono sulla piattaforma.

Arrivato al suo decimo compleanno, Facebook è diventata oggi la piattaforma più diffusa a livello globale e accessibile da mobile ovunque ci si trovi, utilizzata da oltre 1.28 miliardi di persone su base mensile. Con un fatturato di 2.27 miliardi di dollari al primo trimestre 2014 e 6.818 dipendenti nel mondo, il Social Network vanta oggi 802 milioni di persone attive al giorno e 1,008 miliardi che accedono da mobile mensilmente. Facebook è un brand sempre più rilevante anche nel nostro Paese sia per le persone che per le aziende e le istituzioni, rivestendo un valore di abilitatore e facilitatore dell'evoluzione e sviluppo del Sistema Paese e di strumento in grado di tradurre l'innovazione in competitività. Con 24 milioni di persone attive in Italia mensilmente, 18 milioni che si collegano in mobilità ogni mese e 13 milioni che ritornano ogni giorno sull'applicazione da smartphone e tablet.

Con oltre 1 milione di inserzionisti attivi in tutto il mondo e 25 milioni di pagine di piccole imprese e 175 milioni di connessioni tra aziende e persone in Italia, Facebook

ha oggi un ruolo strategico nel mercato del marketing digitale ed è sempre più percepita come strumento di marketing e pubblicità in grado di rispondere a specifiche esigenze di business in modo puntuale e customizzato. Attraverso soluzioni di targeting personalizzabili, disponibilità di formati innovativi e ad alto engagement, modalità di visualizzazione con posizionamento ad alto impatto, misurazione delle conversioni sempre più precisa e possibilità di creare esperienze pubblicitarie su dispositivo mobile sono solo alcuni degli aspetti che Facebook ha sviluppato e raffinato nel tempo per offrire un servizio sempre migliore alle aziende.

Ognuno di noi riveste un ruolo importante nella creazione di un ambiente sicuro per le persone in particolare per i minori. Per questo Facebook collabora a stretto contatto con tutti i player nell'ambito della sicurezza – dalle associazioni no profit alle aziende, dal governo alle istituzioni per fornire linee guida agli insegnanti, ai genitori ma anche agli stessi studenti. Il social network è infatti da sempre impegnato in attività di formazione nei confronti delle persone, indipendentemente dall'età, per promuovere un utilizzo consapevole della piattaforma; l'obiettivo è infatti offrire esperienze sempre al passo con l'evoluzione delle esigenze e delle modalità digitali di comunicare e confrontarsi, dedicando particolare attenzione ai più giovani supportandoli con strumenti studiati e pensati appositamente per loro.



# FACT-Finder®

## FACT-Finder

Via Pietrasanta,12

20141 | Milano | MI

Tелефono: +39 02 45075238

Fax: +39 02 47951821

[www.fact-finder.it](http://www.fact-finder.it)

Marino Casucci: [mc@fact-finder.com](mailto:mc@fact-finder.com)

FACT-Finder è la soluzione leader di mercato di ricerca e navigazione per siti e-commerce. La ricerca con tolleranza agli errori di FACT-Finder è indipendente dalle lingue ed è attualmente utilizzata in più di 1300 shop on-line in tutto il mondo. Grazie a FACT-Finder, i negozi online riescono ad aumentare il conversion rate fino al 25%.

FACT-Finder conduce i clienti, in modo rapido e semplice, verso il prodotto desiderato grazie alla propria soluzione di ricerca con tolleranza agli errori, ad una navigazione intelligente e ai numerosi strumenti di merchandising.

FACT-Finder si basa su algoritmi intelligenti che consentono al cliente di trovare con facilità i prodotti desiderati, ottimizzando inoltre le pagine dei risultati tramite classificazione e ordinamento automatico e personalizzato. Una semplice interfaccia grafica permette inoltre di gestire tutte le funzionalità e monitorare nel dettaglio l'andamento delle search.

Il sistema di ricerca è scalabile, per potersi adattare alle esigenze di ogni negozio online, e può essere gestito "out-of-the-box" per tutte le lingue, le scritture e i tipi di caratteri. FACT-Finder si integra facilmente, direttamente o tramite una delle molte interfacce esistenti per le più diffuse piattaforme e-commerce.

## Principali Clienti

*Mediaworld, IBS, Leroy Merlin, Patrizia Pepe, Ausilium, Buffetti, Privategriffe, Sportler, Salewa.*



**FIND**

SEARCH DRIVEN MARKETING

**FIND**

Via Washington, 5

20146 | Milano | MI

Telefono: +39 02 36580260

[www.findsdm.it](http://www.findsdm.it)

FIND è l'agenzia di Search Marketing che aiuta le aziende a sfruttare in maniera efficace e remunerativa le opportunità offerte dalle ricerche online dei consumatori: per incrementare i contatti e le vendite sia on- che offline; per attività di intelligence; per conoscere e comprendere meglio i clienti e possibili tali e molto altro ancora.

Fondata e guidata da Marco Loguercio, ritenuto uno dei più autorevoli esperti italiani in Search Marketing e pioniere del settore, operando in questo campo dal 1996, FIND sviluppa sofisticate "finding strategies" che, attraverso approfonditi studi dei comportamenti dei consumatori sia on- che offline, presidiano in maniera efficace i più importanti punti di contatto che questi possono avere con la marca e con i prodotti, facendo arrivare loro le informazioni più adatte e le call to action più opportune in funzione della fase in cui si trovano nel processo di decisione e di acquisto, del device che stanno utilizzando per cercare, del luogo in cui si trovano (a casa davanti a un PC o in negozio con uno smartphone in mano).

FIND mette a disposizione dei propri clienti un team specializzato e costantemente aggiornato in Search Engine Optimization, Search & Social Advertising, Content Marketing, Web Analytics e Conversion Rate Optimization.

Le metodologie e i processi adottati, così come la pluriennale esperienza dello staff, consentono di poter gestire in maniera efficace progetti complessi anche in settori altamente competitivi.

L'approccio proattivo e consulenziale, inoltre, aiuta i clienti a identificare costantemente nuove opportunità. Per questo, a oggi, FIND è stata scelta da aziende italiane di primissimo piano quali compagnie assicurative, gruppi bancari, tour operator online e siti di commercio elettronico come marcopoloshop.it (la cui Search Strategy sviluppata da FIND ha vinto il secondo premio agli IAB Mixx Awards 2013 nella categoria Search) o douglas.it.

FIND pubblica inoltre la white paper "Search in Italy", dettagliata analisi sull'impatto che le informazioni trovate attraverso i motori di ricerca possono avere nelle decisioni e negli acquisti degli italiani, documento che può essere scaricato gratuitamente sul sito [www.findsdm.it](http://www.findsdm.it).



**GLS Corriere Espresso**

Via Basento, 19

20098 | San Giuliano Milanese | MI

Telefono: +39 02 334521

Fax: +39 02 33452300

[www.gls-italy.com](http://www.gls-italy.com)

GLS Corriere Espresso è leader di qualità in Europa e rappresenta, in Italia, uno dei principali Gruppi operanti nel settore dei corrieri espressi. GLS offre servizi di spedizioni espresse in grado di soddisfare le esigenze di ogni tipo di clientela. Il Gruppo GLS è presente in 37 Paesi Europei, con 667 Sedi, 37 Centri di Smistamento e oltre 16.000 mezzi per le consegne. In Italia poi, è capillarmente diffuso su tutto il territorio nazionale: con 136 Sedi e 10 Centri di Smistamento, GLS effettua consegne su tutto il territorio italiano, con tempi entro le 24 ore nella maggior parte delle località.

**I servizi GLS**

Per il mondo del commercio on-line e per il mercato B2C, GLS propone una gamma di servizi sviluppati appositamente per le specifiche necessità dei fruitori di internet:

- **eCom-Service** è il servizio dedicato, che rende più diretto il controllo dell'intero processo di spedizione e solleva il mittente dalla gestione delle problematiche tipiche della consegna ai privati.
- **IdentPIN-Service** è un servizio che permette di rendere ancora più sicure le spedizioni. Grazie ad IdentPIN-Service, infatti, la consegna può avvenire solo dopo che il destinatario inserisce sul palmare dell'autista GLS un codice PIN di sblocco fornitogli preventivamente dal mittente.
- **Info-Service** è il servizio di preavviso al destinatario della spedizione in arrivo, attraverso un semplice sms o un'e-mail da dove poter tracciare la spedizione in tempo reale.

- **DocumentReturn-Service**, che permette la consegna delle tue spedizioni contestualmente ai documenti di cui hai bisogno, compilati e firmati dal destinatario.

- **Exchange-Service** che permette, invece, di effettuare una consegna con contestuale ritiro di merci e/o documenti presso lo stesso indirizzo di consegna: ottimizzando così tempo e flusso delle spedizioni.

- **DepotPickup - Fermo deposito**, il servizio che consente al destinatario di ritirare la spedizione fino al terzo giorno lavorativo successivo all'arrivo, presso la Sede più vicina (con apertura anche il sabato mattina).

- **Cod-Service** che, essendo il classico servizio di contrassegno, permette il pagamento dell'importo direttamente a GLS, per conto del mittente della spedizione, tramite differenti soluzioni di pagamento: contanti, assegno bancario, circolare o postale.

GLS è un mondo di offerte su misura per l'e-commerce: scopri tutta la gamma di prodotti e servizi su [www.gls-italy.com](http://www.gls-italy.com).

**GLS, il tuo corriere espresso.**



Vieni a trovarci  
allo stand D22!



Scopri i nostri servizi per l'e-commerce  
su [www.gls-italy.com](http://www.gls-italy.com)



**Poste Italiane S.p.A.**

Viale Europa, 175

00144 | Roma | RM

Telefono: +39 06 59581

[www.poste.it](http://www.poste.it)**Gruppo Posteitaliane****Poste Italiane fra innovazione e tradizione**

Poste Italiane è l'infrastruttura logistica e tecnologica più grande e capillare del Paese che fornisce, oltre ai servizi postali, prodotti integrati di comunicazione, logistici, finanziari, assicurativi e di telefonia mobile su tutto il territorio nazionale a cittadini, imprese e pubblica amministrazione. Con la propria rete capillare di uffici postali, presenti in tutta Italia, garantisce i propri servizi a 36 milioni di clienti. La presenza capillare sul territorio, la grande esperienza e l'uso delle nuove tecnologie hanno permesso a Poste Italiane di assumere un ruolo da protagonista nel processo di sviluppo economico e sociale dell'Italia e la rendono partner naturale della pubblica amministrazione nei servizi al cittadino. Poste Italiane negli ultimi anni si è imposta nel panorama internazionale come case history di successo e come modello di sviluppo.

È l'unica azienda postale europea che negli ultimi dieci anni ha registrato una costante crescita dei volumi e dei ricavi. Il tasso di redditività la colloca al primo posto tra i grandi operatori mondiali. Le competenze e le conoscenze raggiunte le consentono di trasferire il proprio know how anche ad altri operatori. Il prestigio internazionale acquisito da Poste Italiane e la capacità innovativa l'hanno resa l'azienda italiana "più ammirata nel mondo" nel 2013, come stabilito dalla annuale classifica "World's Most Admired Companies", stilata dalla rivista americana Fortune. Nell'edizione di quest'anno Poste Italiane ha confermato inoltre il quarto posto di categoria nella classifica mondiale delle

aziende più apprezzate. Il Gruppo Poste Italiane ha chiuso l'esercizio 2013 con un Utile netto di 1.005 milioni di euro. I ricavi totali, inclusivi dei premi assicurativi, si sono attestati a 26,268 miliardi di euro in crescita rispetto all'anno precedente (24 miliardi nel 2012).

Fanno parte del Gruppo Poste Italiane, tra le altre società, Gruppo Poste Vita, che opera nel mercato delle polizze vita e danni; Postecom che sviluppa e gestisce i servizi online e di commercio elettronico; PosteMobile, attiva nel settore della telefonia come operatore mobile virtuale, SDA, operatore nel settore del corriere espresso; Postel, leader di mercato nel campo dei servizi di posta elettronica "ibrida"; BancoPosta Fondi SGR che gestisce i fondi comuni di investimento.



# Poste e-commerce

porta sul web la tua attività.

Poste Italiane S.p.A. — Società con socio unico. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I.P. 05/14. Ed. maggio 2014



Scopri su **www.posteecommerce.it**

come vendere on line in modo semplice e veloce.



Il tuo e-commerce  
semplice e personalizzabile.



Pagamenti e incassi  
sicuri e convenienti.



Logistica e spedizioni  
integrate con il tuo sito.



Un servizio  
di assistenza per te  
e per i tuoi clienti.



## Gruppo Sinergia

Viale Artigianato, 32  
37064 | Povegliano Veronese | VR  
Telefono: +39 045 6351570  
Fax: +39 045 6351512

[www.grupposinergia.net](http://www.grupposinergia.net)

Dati Aziendali: [info@grupposinergia.net](mailto:info@grupposinergia.net)

Gruppo Sinergia offre soluzioni per l'e-commerce che prevedono la realizzazione di un progetto integrato in grado di soddisfare tutti i requisiti strategici necessari per ottenere ottimi risultati dal proprio e-shop. Il progetto è composto da piattaforma informatica, piattaforma logistica, web marketing e customer service.



### PIATTAFORMA E-COMMERCE

La nostra soluzione e-commerce si basa su piattaforme informatiche che dispongono di elevati standard in termini di flessibilità, usabilità, personalizzazione, completezza, estendibilità e sicurezza.

### PIATTAFORMA LOGISTICA

La logistica è un elemento imprescindibile per l'efficienza di un negozio di e-commerce. Gruppo Sinergia si occupa di: deposito merci, spedizioni, evasione ordini, inventario prodotti a magazzino, fatturazione, gestione resi, lavorazioni accessorie.

### WEB MARKETING

Per qualsiasi punto vendita, fisico o digitale, il successo consiste nel trasformare chi visita il negozio in cliente effettivo. Aumentando il numero di visitatori che accedono alla piattaforma, aumenteranno le probabilità di vendita, così come l'ottenimento di una clientela qualificata e targettizzata, permetterà di aumentare il tasso di conversione.

### CUSTOMER SERVICE

L'attività di gestione del cliente è essenziale per incrementare significativamente la qualità del rapporto con la clientela. La nostra struttura accoglie hardware, software e risorse umane per gestire e ottimizzare il flusso delle chiamate telefoniche offrendo servizi mirati a supporto delle strategie di marketing.





digital payments experts

**HiPay**  
[www.hipay.com](http://www.hipay.com)

## Soluzioni di pagamento semplici e sicure per l'e-commerce

### HiPay

HiPay offre le soluzioni di pagamento più adatte per vendere efficacemente attraverso l'e-commerce. Presente in più di 80 Paesi, HiPay propone oltre 15 diversi metodi di pagamento tra cui: Sofort, ING Home Pay, iDeal, MultiBanco, GiroPay, Payshop, Visa, Mastercard e Maestro, sicuri e facili da implementare. HiPay è lo snodo "digitale" tra i merchant online e i vari partner coinvolti nel processo della gestione delle transazioni che possono essere nel campo tecnico, legale, bancario, amministrativo. Facilita enormemente l'espansione all'estero di un sito di e-commerce offrendo le più diffuse soluzioni di pagamento che esistono in Europa e nel mondo indipendentemente dal device utilizzato (PC, mobile o tablet).

Con oltre 10 milioni di transazioni elaborate ogni mese, HiPay, business unit del Gruppo HiMedia fondata nel 2001, è tra i principali operatori nel campo dei pagamenti online. Nel 2003, il Gruppo ha iniziato questa attività partendo dalla monetizzazione dei beni digitali tramite soluzioni di micro-pagamenti; nel 2009 ha creato un proprio portafoglio elettronico che permette di vendere beni fisici. Oggi, con l'aggiunta di HiPay TPP, il Gruppo può soddisfare tutte le esigenze di monetizzazione online di cui le aziende hanno bisogno, indipendentemente dalla loro dimensione e settore di attività.

Come prova indiscutibile di professionalità e legittimità, nel dicembre 2008, la filiale belga editrice di HiPay e-wallet, ha ottenuto il riconoscimento dalla Banking, Finance and Insurance Commission (CBFA), diventando il primo Istituto di Credito Elettronico in Belgio ed è stata autorizzata nel 2011 dalla Banca di Francia come Istituto di Pagamento.

### Hi-Media Group

HiMedia Group accompagna inserzionisti, editori e retailer nello sviluppo delle loro strategie digitali. Opera in due settori, la pubblicità digitale – HiMedia – e i pagamenti online – HiPay –, e i suoi esperti propongono le migliori soluzioni per sostenere la crescita dei ricavi dei clienti. Presente in 9 paesi europei, il gruppo impiega circa 470 persone e ha realizzato un fatturato di 186 milioni di euro nel 2013. Indipendente a partire dalla sua creazione avvenuta nel 1996, la società è quotata presso il compartimento C di NYSE Euronext Paris ed è inclusa negli indici CAC Small et CAC All-Tradable.

Maggiori informazioni su [www.hi-media.com](http://www.hi-media.com) e sul nostro blog <http://blog.hi-media.com/>



hybris software, un'azienda SAP, aiuta le aziende di tutto il mondo a vendere più prodotti, servizi e contenuti digitali attraverso ogni canale, dispositivo e touch point. La piattaforma "OmniCommerce™" di hybris, pensata per una perfetta gestione dei dati per il commercio e dei processi di commercio unificati, consente alle aziende di tracciare il quadro completo dei propri clienti, prodotti e ordini e, ai clienti, di avere una visione unica e coerente del business dell'azienda. Costruito su una singola piattaforma, il software omni-channel di hybris è basato su standard aperti che consentono un'innovazione senza limiti e, grazie alla sua scalabilità, garantisce la massima efficienza e un ottimo TCO, diventando così la sola piattaforma di cui un'azienda può avere realmente bisogno.

I principali analisti di settore riconoscono la leadership di hybris e attestano l'eccellenza della sua piattaforma posizionandola tra

le prime tre attualmente disponibili sul mercato. Molto flessibile e adatta ad aziende di ogni dimensione, la soluzione è disponibile on-premise, on-demand e in versione hosted.

Più di 500 aziende nel mondo hanno scelto hybris, sia in ambito B2B - tra queste, W.W.Grainger, Rexel, General Electric, Thomson Reuters e 3M - sia in ambito consumer, inclusi Toys"R"Us UK, Metro, Bridgestone, Levi's, Nikon, Galeries Lafayette, Migros, Nespresso e Lufthansa. In Italia hanno scelto hybris: Indesit, Pirelli e MarcoPoloShop.

### Principali Clienti

*Adidas, Auchan, Bridgestone, Conforama, Galeries Lafayette, Groupe Seb, Indesit, Interflora, Levi's, Lufthansa, Marcopolo Expert, Migros, Nespresso, Nikon, Pirelli, Rexel, Toys"R"Us, e molti altri.*





**IBM**

Circonvallazione Idroscalo  
20090 | Segrate | MI  
<http://www.ibm.com/it/it>

## IBM partner di innovazione

L'innovazione è uno dei valori fondamentali della cultura IBM e fin dalla sua fondazione nel 1911 ne ispira le strategie e l'attività. Essere innovativi, per IBM, significa riallineare costantemente il proprio modo di operare e la propria «value proposition» alla dinamica del mercato globale. In questo contesto, la Ricerca, cui IBM dedica 14 Laboratori in 6 continenti e investimenti annui prossimi ai 6 miliardi di dollari, continua ad avere un ruolo determinante e diventa parte integrante di un impegno più ampio che si concretizza in soluzioni innovative per la trasformazione di imprese e istituzioni.

Da sempre protagonista nel mercato dell'information technology, IBM ha continuamente rafforzato il suo impegno nello sviluppo delle tecnologie più avanzate: è da ventuno anni la società con il maggior numero di brevetti negli Stati Uniti e detiene primati in ogni area tecnologica, dai microprocessori ai supercomputer, dai server al software per lo sviluppo e la gestione di complesse infrastrutture informatiche. Nella sua storia di innovazione può annoverare la creazione e diffusione dei più importanti sistemi di elaborazione, dal Mainframe al supercomputer Blue Gene all'ultimo sistema di cognitive computing denominato Watson.

Allo stesso tempo, per arricchire il suo portafoglio di proposte, negli ultimi anni IBM ha acquisito 145 società di software, di cui 33 specializzate nel software

analitico, rivolgendosi così ai clienti con un'offerta in cui le componenti di hardware, software e servizi si armonizzano nel più ampio concetto di soluzione che crea e trasferisce valore. L'obiettivo è creare un'azienda integrata end-to-end, inserita in un ecosistema di business costituito da partner, fornitori e clienti e in grado di operare con una struttura a rete gestita in modo dinamico per affrontare nuove opportunità, reagire ai cambiamenti della domanda, aumentare la flessibilità, accelerare l'esecuzione delle operazioni e crescere con profitto.

Inoltre, attraverso il Global Entrepreneur Program, IBM si rivolge in modo particolare alle start up, mettendo loro a disposizione risorse tecniche, esperienza e conoscenze di alto valore, onsite o su cloud gratuito, per aiutarle a realizzare progetti innovativi.

Presente in Italia dal 1927, IBM ha operato nel corso dei decenni al fianco di aziende e istituzioni del Paese contribuendo a innovarne le infrastrutture, i processi e la cultura industriale.

La società, che ha sede a Segrate, opera con filiali e centri di supporto tecnico su tutto il territorio nazionale e si avvale della collaborazione di una rete di oltre 2.000 Business Partner, con competenze specifiche nei diversi segmenti di mercato e un focus particolare sulle piccole e medie imprese.

Per maggiori informazioni: [ibm.com/it](http://ibm.com/it)



**Icccat**

De Liesbosch, 12d  
3439 LC | Nieuwegein | Utrecht  
Telefono: +31 307114700  
Fax: +31 302760926

[www.iccat.it](http://www.iccat.it)Stefano Bongiorno: [stefano.bongiorno@iccat.biz](mailto:stefano.bongiorno@iccat.biz)

Passione per l'innovazione, professionalità, intuito, capacità di evolversi in base alle esigenze della clientela rappresentano oggi le caratteristiche fondamentali di Icccat, azienda leader nel campo della fornitura di informazioni su prodotti IT e market intelligence.

Oggi Icccat, classificata da Deloitte Technology come Fast500 EMEA grazie al 411% di crescita negli ultimi 5 anni, rappresenta il principale fornitore internazionale indipendente di contenuti per le aziende che operano nel settore dell'e-commerce. Nel corso degli anni l'azienda ha creato oltre due milioni e mezzo di schede tecniche in 35 lingue, analizzando le performance di oltre 7.000 brand in tutto il mondo.

Il suo successo deriva dagli oltre 35.000 utenti, tra negozi online, sistemi ERP, comparatori prezzi, sistemi di acquisto e altre applicazioni, che ogni giorno usufruiscono della miriade di informazioni messe a disposizione dall'azienda.

A contribuire alla crescita di questa compagnia, la filosofia open che ha portato nel 2005 alla nascita di Open Icccat, un catalogo multilingua gratuito per le categorie IT, Elettronica di Consumo, Telefonia e Ufficio, sponsorizzato da oltre 300 marche tra cui HP, Philips, IBM, Samsung, Acer, Canon, LG.

Abbassamento dei costi e miglioramento della qualità dell'informazione sul prodotto sono solo alcune delle principali motivazioni

che hanno spinto i vendor ad unirsi a questo progetto che ha portato benefici unici all'intera catena del valore del settore di riferimento.

## Principali Clienti

### Produttori:

*Acer, Brother, Canon, Dell, HP, IBM, Intel, Lenovo, LG, Microsoft, Philips, Samsung, Symantec, Sony, Toshiba ed altri 270.*

### Distributori:

*Brevi, CiDiCi, Cometa, Executive, Eurocom, Ingram Micro, Ires, Next, Tech Data.*

### E-shop:

*Arredatutto, Eprice, Marcopoloshop, Gruppocomet, Mediaweb, Olo, Trony, Yeppon.*

### Marketplace:

*Amazon, Ebay.*

### Comparatore prezzi:

*7 pixel network, Ciao, Kelkoo, Bestshopping.*



# icecat

the open catalog

## **Tutte le informazioni sui prodotti High-Tech per il canale on-line**

### **Schede tecniche standardizzate disponibili in formato:**

- Xml
- Url

### **Settori coperti:**

- Informatica
- Elettronica di Consumo
- Ufficio e Telefonia

### **Le schede comprendono:**

- Galleria immagini
- Specifiche tecniche
- Descrizione commerciale
- Pdf
- Opzioni e prodotti correlati
- Video/Demo
- Recensioni

### **Il CMS di Icecat, il comparatore prezzi, le soluzioni e-commerce sono dei servizi completamente gratuiti**

**InPost**

Via Spalato, 8

20124 | Milano | MI

Telefono: +39 331 8479253

[www.inpost24.it](http://www.inpost24.it)

InPost è il leader mondiale nell'ambito dei sistemi automatizzati di consegna e ritiro di pacchi.

I Locker InPost, una specie di cassette postali del futuro che permettono di ricevere e inviare merce acquistata online, sono già disponibili in 20 Paesi al mondo, 500 città, inclusi l'Arabia Saudita, l'Australia, la Gran Bretagna, la Russia e altri e sono in continua espansione. Attualmente ci sono 3.500 Locker che usano la tecnologia InPost in tutto il mondo.

I Locker InPost hanno avuto una forte accelerazione anche sul territorio italiano. L'obiettivo è l'installazione, entro la fine del 2015, di oltre 1.000 macchine, che consentiranno di rivoluzionare il mercato dell'E-commerce e di diventare il principale operatore in questo specifico segmento di mercato.





## Intershop

Intershop Tower  
07740 | Jena | Germania  
Telefono: +31 622847152  
Fax: +49 3641501111

[www.intershop.com](http://www.intershop.com)

Robert De Boer: [r.deboer@intershop.com](mailto:r.deboer@intershop.com)

Intershop è il principale fornitore indipendente di soluzioni verticali per il commercio omni-channel nel mondo.

Dal 1992, ottimizziamo i processi e personalizziamo le tecnologie per soddisfare le specifiche esigenze di mercato di ogni cliente. Abbiamo più di 20 anni di esperienza in ambito e-commerce e nelle specifiche sfide dei diversi settori industriali, combinate con la più completa piattaforma tecnica disponibile.

La piattaforma Intershop 7 è la risposta più completa a tutte le sfide per il commercio omni-channel e si adatta sia ai tuoi bisogni, che alle esigenze dei tuoi clienti.

Intershop 7 è un marketplace, un centro di comunicazione ed un motore di marketing. Offre un pacchetto all-in-one che comprende Product Information Management (PIM), Web Content Management (WCM), Order Management (OMS) e una comunicazione cliente personalizzata per B2B e B2C - il tutto in una singola piattaforma.

Aziende come Trony, Binda, Unieuro, Mediashopping e G-Star hanno scelto e scelgono ogni giorno Intershop, non solo come fornitore di tecnologia, ma come partner globale per le loro attività di eCommerce.

Con uffici in Europa, Stati Uniti, Australia, Cina e 900 partner specialisti in tutto il mondo, Intershop assicura una squadra operativa a livello globale e ti offre un servizio di prima classe in ogni momento.

Intershop è il partner giusto quando si tratta di semplificare la complessità e creare soluzioni innovative per il tuo business online.

## Principali Clienti

*Binda, Mediashopping, Trony, Unieuro, RCS, G-Star, HP, BMW, Deutsche Telekom, Swarovski, Miele, Merck, Pottermore, Elkjop, Calumet, Intersport, Raja, Stadium e molti altri.*

Per maggiori informazioni:

<http://www.intershop.com/customers>



Il Gruppo Intesa Sanpaolo è il maggiore gruppo bancario in Italia, con 11,1 milioni di clienti e oltre 4.700 filiali, ed uno dei principali in Europa. Con una copertura strategica del territorio tramite le sue controllate locali si colloca tra i principali gruppi bancari in diversi Paesi del Centro-Est Europa e nel Medio Oriente e Nord Africa dove serve 8,4 milioni di clienti attraverso una rete di oltre 1.400 filiali.

L'attività del Gruppo si articola in cinque business units:

- Banca dei Territori - include le banche controllate italiane e si basa su un modello che prevede il mantenimento e la valorizzazione dei marchi regionali, il potenziamento del presidio commerciale locale e il rafforzamento delle relazioni con gli individui, le piccole e medie imprese e gli enti nonprofit. Tra le attività il private banking, la bancassicurazione, il credito industriale, il leasing e il factoring.
- Corporate e Investment Banking – la cui mission è il supporto ad uno sviluppo equilibrato e sostenibile delle imprese e delle istituzioni finanziarie in un'ottica di medio/lungo termine, su basi nazionali ed internazionali, proponendosi come "partner globale". La Divisione include le attività di M&A, finanza strutturata e capital markets (svolte tramite Banca IMI) e merchant banking ed è presente in 29 Paesi a supporto dell'attività cross-border dei suoi clienti con una rete specializzata costituita da filiali, uffici di rappresentanza e controllate che svolgono attività di

corporate banking. La Divisione è attiva nel settore del Public Finance come partner globale per la pubblica amministrazione.

- Banche Estere - questa divisione include le controllate che svolgono attività di retail e commercial banking nei seguenti Paesi: Albania (Intesa Sanpaolo Bank Albania), Bosnia-Erzegovina (Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina), Croazia (Privredna Banka Zagreb), Egitto (Bank of Alexandria), Federazione Russa (Banca Intesa), Repubblica Ceca (la filiale di Praga della VUB Banka), Romania (Intesa Sanpaolo Bank Romania), Serbia (Banca Intesa Beograd), Slovacchia (VUB Banka), Slovenia (Banka Koper), Ucraina (Pravex-Bank) e Ungheria (CIB Bank).
- Eurizon Capital è la società leader in Italia nel settore dell'asset management, con circa 164 miliardi di euro di risparmio gestito.
- Banca Fideuram è la prima rete di promotori finanziari in Italia con 5.104 private banker e 97 filiali sul territorio nazionale.



**Jumio**

268, Lambert Avenue  
94306 | Palo Alto | CA  
[www.jumio.com](http://www.jumio.com)

Jumio is a next-generation payments and ID software-as-a-service company that utilizes proprietary computer vision technology to reduce mobile payment friction and ID fraud. Half of the top 10 consumer internet companies, along with hundreds of other retailers, financial institutions, marketplaces, gaming companies across the globe have adopted Jumio products.

Our mission is to provide our clients with intuitive, consumer-facing technologies that make it possible to conduct a wide range of mobile transactions without a single keystroke. Our clients enjoy increased completion rates and reduced fraud while offering a more secure and improved customer experience.

Jumio was founded in 2010 by CEO Daniel Mattes and is backed by top tier investors including Andreessen Horowitz, Citi Ventures and Facebook Co-Founder, Eduardo Saverin.

Headquartered in Palo Alto, Jumio operates globally with offices in the US and Europe and processes credentials issued by over 100 countries. The company has received numerous innovation awards from leading industry associations and is listed on The Sharepost 100 as one of the world's most innovative and compelling private companies.



# LeGuide

The European Shopping Group

**LeGuide**

12, Rue Godot De Mauroy  
75 009 | Paris | Ile De France  
Telefono: +33 155433600  
Fax: +33 175445602  
[leguidegroup.com/?q=it](http://leguidegroup.com/?q=it)  
[commerciale@leguide.com](mailto:commerciale@leguide.com)

Il Gruppo LeGuide è la guida shopping n°1 in Europa. Il nostro network italiano comprende un'ampia gamma di siti come Ciao.it, Pagineprezzi.it, Dooyoo.it, Pikengo.it e Choozen.it. Incentiva le tue vendite grazie ai nostri 3,3 milioni di consumatori italiani mensili (Comscore novembre 2013). Ti inviamo un traffico regolare e qualificato di consumatori, dirigendo verso il tuo sito solo consumatori veramente interessati.

**Principali Clienti**

6,700 siti e-commerce sono già presenti nelle nostre guide shopping italiane.

**Tra i nostri clienti:**

*Zalando, Redcoon, Ferrari Store, Mondadori, Promod, Douglas, La Feltrinelli, Adidas, Unieuro, Apple Store, IBS...*

# ciao!

**pagineprezzi.it**

**PIKENGO**

**choozen** ★★

**dooyoo**





**Lengow**

22, Rue Saint Augustin  
75002 | Paris | Ile De France  
Telefono: (0033) 0140179839  
[www.lengow.it](http://www.lengow.it)  
Adeline Follea: [adeline@lengow.com](mailto:adeline@lengow.com)

Lengow è una piattaforma innovativa che permette non soltanto di ottimizzare la visibilità e la redditività dei siti di e-commerce sui principali canali di diffusione (come comparatori prezzo, affiliazioni, marketplaces, retargeting, link sponsorizzati, social networks, mobile, etc.), ma anche di misurare il ritorno su tutti questi supporti. Tradotta in 15 lingue, con oltre 170 milioni di prodotti indicizzati ogni giorno e 25 000 feed diffusi, l'expertise Lengow consente una totale autonomia nella gestione del marketing on-line ai suoi 2 700 clienti.

Il team commerciale, con l'aiuto del reparto R&D, supporta e supervisiona tutti i progetti on-line, offrendo ai propri clienti e partner un apporto tecnico di altissimo livello.

### Principali Clienti

Tra le 1200 più importanti partnership commerciali si segnalano:

Amazon, Trovaprezzi, Ebay, Zanox, Criteo, Ciao, Mediashopping, Laredoute, Decathlon, DBPrice, Yetton, Special gomme, Jakala, Monclick, APM Shop, LML Company.

A vertical advertisement for Lengow. At the top is the Lengow logo. Below it, the text "Vendi i tuoi prodotti su oltre 1200 canali di diffusione e-commerce in tutto il mondo!" is displayed. The central part of the graphic shows a computer monitor displaying a shopping cart, surrounded by various e-commerce and marketing icons: Google, eBay, Amazon, Criteo, Bing, Facebook, and others. At the bottom, three circular icons represent "Controllezza le tue campagne", "Ottimizza la tua visibilità", and "Migliora la tua redditività". The footer includes contact information and the website URL [www.lengow.it](http://www.lengow.it).

**Ligatus**

Via Monte di Pietà, 21

20121 | Milano | MI

Telefono: +39 02 86337733

Fax: +39 02 86337733

[www.ligatus.it](http://www.ligatus.it)Sebastiano Cappa: [sebastiano.cappa@ligatus.com](mailto:sebastiano.cappa@ligatus.com)

Ligatus fa parte al 100 per cento di Gruner + Jahr, la 'House of Content' leader in Europa, e si concentra sul performance marketing all'interno degli articoli editoriali. Oltre alla sua sede in Germania, è presente in Austria, Svizzera, Francia, Belgio, Olanda, Spagna, Italia e Turchia.

Utilizzando il proprio algoritmo di ottimizzazione per un posizionamento non intrusivo su network esclusivamente premium, consente ai clienti inserzionisti e alle agenzie di posizionare i loro messaggi pubblicitari in modo da raggiungere gli obiettivi prefissati. Ligatus offre ai suoi clienti tutti i possibili strumenti di misurazione delle performance che consentono di ottimizzare le proprie campagne e la fatturazione dipende esclusivamente dal successo ottenuto. L'algoritmo diffonde le campagne trovando in modo automatico dove queste performano meglio.

### Performance e potenzialità per i clienti

Con più di 24 miliardi di impressions al mese su oltre 1.500 siti partner Premium in nove Paesi, Ligatus è il Network Premium più grande d'Europa. Solo in Italia conta oltre 100 siti tra i quali Banzai, Citynews, FanPage, Italiaonline, Piemme, MSN, Populis e Tiscali.

Con Ligatus i tassi di revenue per impressions risultano superiori ai livelli standard italiani ed europei. Questo in forza del suo algoritmo proprietario, per la qualità del traffico generato dal network esclusivamente premium e per la peculiarità del posizionamento, non intrusivo, dei contenuti della sua soluzione di text-link.

Tutto questo consente di sviluppare campagne adv mirate a raggiungere solo gli utenti più interessati e a più alto potenziale, di coprire tutte le esigenze degli Inserzionisti nei vari aspetti del Performance Marketing e di disporre di diversi price models (CPC, CPL, CPI). Tutto questo attraverso un account manager o in modalità self attraverso la piattaforma proprietaria DirectAds.

### DirectAds

DirectAds è la soluzione che consente alle piccole e medie aziende e ai professionisti di attivare, in totale autonomia attraverso un accesso in modalità 'self-service', campagne di visibilità online in maniera semplice e a costi contenuti.

Con un investimento minimo di 100 euro, è possibile sia procedere a una pianificazione geolocalizzata degli annunci sia selezionare i dispositivi su cui si desidera vederli pubblicati, con una formula di pagamento basata esclusivamente sul risultato che si vuole raggiungere.

### Riferimenti commerciali

Sebastiano Cappa

[sebastiano.cappa@ligatus.com](mailto:sebastiano.cappa@ligatus.com)

Telefono 0286337733





- Vuoi **incrementare** il tuo **ROI**?
- Vuoi attrarre **nuovi clienti** ?
- Cerchi un **traffico di qualità** per il tuo sito?
- Vuoi apparire su un **network premium** ?

La tua soluzione è **Ligatus**, il leader europeo nel performance marketing premium con 10 anni di esperienza.

tiscali:

LIBERO  
WIFI KIOSK

BLOGO

virgilio  
il bello di internet

citynews

PIEMME

SoldiOnline

"POST

Giornalettismo

Per i nuovi registrati al sito DirectAds.it, **Ligatus** riconosce un voucher di ingresso del valore di 50 euro per tutte le campagne che verranno lanciate entro il 30/06/2014.



# **MagNews**

## **MagNews**

Viale G. Marconi, 30/14

48018 | Faenza | RA

Telefono Headquarters: +39 0546 623326

Telefono Sede Milano: +39 02 87196861

Fax: +39 0546 399913

[www.magnews.it](http://www.magnews.it)

Genni Argnani: [info@magnews.it](mailto:info@magnews.it)

**MagNews** è la business unit di Diennea specializzata in **email marketing**.

Dal 2000 sviluppiamo una piattaforma tecnologica proprietaria, per la realizzazione e la gestione di campagne multicanale (email e sms) a cui affianchiamo un team di esperti di web marketing e analisti che si occupa di progetti personalizzati nell'ambito di:

- **E-commerce e Fidelizzazione** (Automatismi, E-mail transazionali, Promozioni etc.)
- **Lead Generation** (Giochi e Concorsi, DEM, etc.)
- **Customer Satisfaction** (Sondaggi, After Sales Services etc, Email transazionali)

Attualmente **MagNews** collabora con più di 500 clienti in tutti i settori (automotive, fashion, GDO, finanza, retail, e-commerce etc.).

Per l'Ecommerce in particolare ci integriamo con le principali piattaforme del mercato più adatte alle tue esigenze di business, realizzando progetti evoluti quali piani di contatto automatici, trigger complessi, interazioni tra database contatti e prodotti, recupero del carrello abbandonato, cross selling e upselling.

Oltre la piattaforma, dai valore e sicurezza al tuo investimento in marketing digitale:

### **Full Service**

Non è solo la tecnologia a dare valore al tuo investimento in email marketing, ma la consulenza, la progettualità, l'esperienza, la customizzazione.

### **Agency**

Abbiamo un team creativo che può ideare per te concept originali e redigere contenuti a supporto della tua strategia di comunicazione.

### **Strategy**

Possiamo affiancarti nel comprendere a chi, cosa, quando comunicare, supportandoti nel processo decisionale attraverso benchmark analysis basate sul tuo modello di business.

### **System Integration**

Prima di implementare qualunque strategia di marketing è necessario tenere conto delle infrastrutture tecnologiche già presenti in azienda, valutando un'eventuale integrazione tra sistemi. Punto di forza del nostro team è la capacità di realizzare soluzioni progettuali custom che tengono conto di quali sono le tue risorse attuali e quali saranno le tue necessità future.

### **Principali Clienti**

Banca Generali, Banzai, BRT, Canon Italia, Diffusione Tessile, Dolce&Gabbana, Dolomiti.it, Ducati, Falkensteiner Hotels, Findomestic, Greenpeace, Imetec Online Shop, Kenwood Store, Parmalat, Philips, Snai, Tecniche Nuove.



**MailUp**

Viale Restelli, 1

20124 | Milano | MI

Telefono: +39 02 71040485

Fax: +39 02 36311625

[www.mailup.it](http://www.mailup.it)[commerciale@mailup.it](mailto:commerciale@mailup.it)

MailUp ([www.mailup.it](http://www.mailup.it)) è la piattaforma di email marketing numero uno in Italia per l'invio di email e SMS. Se hai un ecommerce puoi connettere il tuo shop online alla console e sfruttare così tutti i vantaggi di una piattaforma stabile, scalabile e ricca di funzioni. In pochi click crei, invii e tracci compagne di comunicazione e attività di marketing automation pre e post vendita basate sul comportamento dei tuoi clienti. Basta un plugin e con MailUp è già incluso! Con il nuovo editor BEE crei email e newsletter ottimizzate per mobile in meno di due minuti e con un click le invii a gruppi profilati di destinatari, senza limiti grazie al canone flat. Se acquisti un pacchetto di crediti, puoi inviare SMS e fax personalizzando ancora di più la tua strategia di comunicazione. In Italia e nel mondo 6.400 realtà tra multinazionali, enti e PMI si affidano a MailUp per comunicare in modo rilevante ed etico. Più di 600 rivenditori hanno scelto di offrire la piattaforma multicanale ai propri clienti, condividendo il nostro modo di fare impresa e innovazione. MailUp Inc. è inoltre presente sul mercato statunitense con oltre 100 clienti.

"Il nostro principale obiettivo è offrire strumenti ai brand per costruire una solida relazione digitale con i clienti e misurare il ritorno sugli investimenti"  
Nazzareno Gorni, CEO MailUp.

MailUp è la soluzione più scelta in Italia perché è:

- intuitivo: trovi tutto a portata di click
- rapido: con BEE crei newsletter in meno di 2 minuti;
- efficiente: spedisce anche dalla tua posta con le potenzialità della console;
- gratis per i primi 30 giorni: puoi provarlo senza impegno.

**Principali Clienti**

*Coin, Secondamano.it, ENI, Ninja Marketing, Banzai, Yamaha, Fox Channel.*



**Meet Magento**

Hotel Michelangelo Milano,

Piazza Luigi di Savoia, 6  
20124 Milano, ItaliaTel. +39 02 67551  
[it.meet-magento.com](http://it.meet-magento.com)

*L'evento dedicato all'eCommerce con  
Magento*

**Milano 3 e 4 giugno 2014.**

Meet Magento, l'evento della community Magento più importante al mondo, che coinvolge ogni anno più di 3.000 partecipanti in 18 nazioni, arriva finalmente in Italia. Due giorni di full immersion con speaker nazionali ed internazionali, focus Business e Tech, per entrare in contatto con migliori professionisti del settore.

**Alcuni temi Business:**

- Vendere all'estero e con i social
- Scegliere la piattaforma giusta
- Integrare una strategia Omni-channel
- I marketplace per aumentare le vendite

**Alcuni temi Tech:**

- Integrazione di Magento con servizi esterni
- Ottimizzazione prestazioni e sicurezza
- Usabilità ed interfacce utente responsive
- Autoscaling Magento nel cloud

Meet Magento Italy è un **evento unico e prestigioso** di una community in costante crescita. Rappresenta l'occasione più qualificante per conoscere e **farsi conoscere** dall'intero ecosistema Magento e dalla community mondiale.

**A chi è rivolto:**

- Imprenditori già online o con un eCommerce da creare
- Start-up
- Agenzie di comunicazione ed eCommerce che già usano Magento o che vogliono impiegarlo in futuro
- Consulenti e Tecnici

Il Meet Magento Italy si svolgerà presso l'hotel Michelangelo che si trova a 100 metri dalla Stazione Centrale di Milano.



  
meridian***IVA solution nell'e-commerce*****Meridian Vat Italia Srl**

Via S.Lucia, 133

80132 | Napoli | NA

Telefono: +39 081 7640461

Fax: +39 081 7640587

[www.meridian-vat.it](http://www.meridian-vat.it)

Paola Gambardella:

[paola.gambardella@meridian-vat.it](mailto:paola.gambardella@meridian-vat.it)

Meridian è presente sul mercato da oltre 20 anni fornendo servizi e soluzioni in ambito IVA, il servizio di apertura gestione delle partite IVA fa parte del bouquet di soluzioni offerte. In particolare nell'ambito del commercio elettronico è forte l'esigenza di aprire e gestire posizioni IVA in stati differenti, seguendo le varie norme IVA che cambiano frequentemente. Meridian con il suo servizio Platinum è la soluzione garantendo la preparazione e la tempestiva presentazione delle dichiarazioni IVA in tutte le nazioni in conformità alle norme locali vigenti.

**Principali Clienti**

*E-trade, E-volve, Mars Chocolate France, Solaris, Solvay, Ericsson, Pininfarina, Pirelli, etc...*





## Mirakl

27, B Rue Copernic  
75116 | Paris | Ile De France  
Telefono: +33 677235464  
Fax: +33 142881249  
[www.mirakl.com](http://www.mirakl.com)  
Marc Chanteloube:  
[mchanteloube@mirakl.com](mailto:mchanteloube@mirakl.com)

Creata da esperti dell'e-commerce, Mirakl è leader nelle soluzioni per i Marketplace. La sua soluzione «Mirakl Marketplace Platform», permette ai siti di e-commerce B2B e B2C, ai siti media ed ai Marketplace in sviluppo, di disporre di una piattaforma che integra tutte le funzionalità e le best practice dei leader di mercato. Grazie all'architettura SOA, la soluzione software in SAAS permette un'integrazione molto semplice, minimizzando i costi e la durata dei progetti, qualunque siano la tecnologia e le infrastrutture utilizzate dai clienti. Grazie all'esperienza tecnica e operativa nei Marketplace, maturata dai fondatori della società sin dal 2006, la società Mirakl si è rapidamente affermata come uno dei maggiori specialisti nelle soluzioni per i Marketplace ed è stata scelta dai leader dell'e-commerce. Sedi a Parigi, Londra e New-York.

### Principali Clienti

Galleries Lafayette, Fnac, Darty, Mistergooddeal, Nature & Découvertes, Godsavethekids, etc.



**modomodo**

Via Canova, 25

20145 | Milano | MI

Telefono: +39 02 49542601

Fax: +39 02 87161636

[www.modomodo.com](http://www.modomodo.com)[marketing@modomodo.com](mailto:marketing@modomodo.com)

**modomodo** è l'innovativa **Mobile Marketing Application Platform** che comprende le funzionalità e i processi necessari ai Brand che vogliono seguire i consumatori lungo tutto il loro Decision Journey e ingaggiare con essi una 1-to-1 marketing experience.

Grazie alla sua architettura, modomodo rappresenta la scelta privilegiata per le Aziende e per i Partner (Agenzie e System Integrator) che vogliono sviluppare strategie applicative multidevice per gli utenti in mobilità con l'obiettivo di creare, mantenere e far crescere la relazione con i consumatori. La piattaforma modomodo è multidevice (copre infatti tutti i modelli di smartphone, tablet, connected TV, Smart PC, kiosks, wearable devices) e copre processi quali M-Commerce, Digital Loyalty, Couponing, Context-Aware Services, Self Caring, Payment, Cross Marketing e molti altri ancora. modomodo, nata in Italia nel 2009, è la soluzione leader nel mercato nazionale, con un team qualificato, un network di partner e clienti prestigiosi, provenienti da tutti i mercati.

modomodo ha ricevuto una serie di importanti riconoscimenti tra i quali:

**Giugno 2009:** menzionata nel Frost & Sullivan "Mobile Location-based Services - Companies in Action" report.

**Maggio 2010:** nel "Cool Vendor Context-Aware 2010 Report" modomodo è selezionata da Gartner, società leader nelle analisi di mercato come una delle 5 aziende che, con la propria tecnologia, ridefiniranno l'esperienza e l'interazione degli utenti.

**Luglio 2011:** modomodo inserita da Gartner nel "Hype Cycle for emerging technology 2011 Report" come una delle aziende mobile di riferimento nell'ambito del Context-Aware.

**2012:** modomodo citata nei seguenti Report di Gartner:

- Hype Cycle for Unified Communications and Collaboration
- Hype Cycle for Wireless Devices, Software and Services
- Hype Cycle for Networking and Communications
- Hype Cycle for Human-Computer Interaction
- Hype Cycle for Media Industry Publishing
- Hype Cycle for Sustainability and Green IT

**2013:** modomodo menzionata nei seguenti Report di Gartner:

- IT Market Clock for Enterprise Mobility
- *Taxonomy, Definitions and Vendor Landscape for Mobile AD Technologies*

**Marzo 2014:** modomodo citata nel "Gartner CRM Vendor Guide".

## Principali Clienti

Unieuro, Benetton, Marcopolo Expert, TotalErg, IBS, Amadori, Heineken, Media World, Saturn, A2A, Assicurazioni Generali, ATM, E.ON, Mercatone Uno, Pittarosso, Edenred, Best Western, Terranova, Marsh, Touring Club Italiano e molti altri ancora.





**neen**

Via Mecenate, 76/20A  
20138 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 45485420  
Fax: +39 02 45485432  
[www.neen.it](http://www.neen.it)  
Marco Zani: [do@neen.it](mailto:do@neen.it)

neen è un'hosting company specializzata in **e-commerce managed hosting**, in particolare sugli applicativi Magento, Prestashop, Drupal Commerce, Hybris, Virtuemart, Zen Cart, Oxid, sui quali abbiamo acquisito una significativa esperienza. Se realizzi o gestisci progetti e-commerce, scegliere un partner affidabile e flessibile per i servizi hosting è il modo migliore per dare valore ai tuoi progetti.

#### PERCHÉ SCEGLIERE NEEN:

##### Da noi, la sfortuna non conta

Anticipiamo gli eventi problematici, per garantire le performance del tuo sito web. La nostra infrastruttura Cloud e le soluzioni implementate in partnership con Zend ci consentono di offrire servizi di hosting high-performance, caratterizzati da affidabilità, velocità, scalabilità, elasticità e supporto tecnico certificato 24/7.

##### Siamo sempre al tuo fianco

In neen lavoriamo insieme a te per individuare, dimensionare e implementare la soluzione più adatta a ciascun progetto.

##### Siamo flessibili

Personalizzazione e tuning dei servizi, disegnati su misura, in base alle esigenze del progetto.

##### Pensiamo a tutto noi

Scegliendo le soluzioni managed, puoi concentrarti sul tuo core business, lasciando a noi le problematiche di tipo sistemistico. neen si occupa esclusivamente di hosting: il nostro Support Team è in grado di intervenire anche lato applicativo, aiutandoti ad individuare immediatamente il problema.

##### I nostri servizi sono plug&play

Grazie al Cloud e alla CDN, l'attivazione dei servizi è velocissima e sono possibili anche progetti temporanei ed elastici.

neen è membro L.I.R. di Ripe Ncc, Registrar.it, ICANN-Accredited Registrar per i principali TLD internazionali.

Grazie alla partnership con Zend Technologies, neen è l'unica hosting company italiana ad offrire le licenze Zend Server e Zend Cluster Manager e il supporto Zend Enterprise edition inclusi nel canone hosting per i propri servizi Cloud.

**neen**  
**CDN**  
content delivery network  
**pensa al tuo sito.**  
immaginato più veloce, più sicuro

- GLOBALE**  
+156 PoP strategicamente distribuiti in oltre 35 paesi
- HIGH-PERFORMANCE**  
Tutti i server utilizzano dischi SSD
- DNS ANYCAST**  
Ogni utente accede al server geograficamente più vicino



## Networth

24, Rue Chauchat

75009 | Paris | FR

Telefono: +33 97191121

[www.networthplatform.com](http://www.networthplatform.com)

Jean-Bernard Tailheuret:

[jbtailheuret@networth.fr](mailto:jbtailheuret@networth.fr)

Networth propone alle marche ed ai distributori internazionali una **piattaforma collaborativa di marketing** per razionalizzare lo sviluppo e la gestione delle campagne multicanale, attraverso l'adattamento locale dei contenuti di marketing digitale. In particolare, Networth propone dei moduli di produttività che si integrano ai sistemi d'informazione (CMS) per:

- Pilotare i workflows di traduzione dei contenuti digitali in modo efficace e fluido
- Ridurre i tempi di traduzione ottimizzando le priorità d'azione (Task Manager)
- Organizzare i contenuti di marketing con una doppia segmentazione tematica e linguistica

Le soluzioni Networth ottimizzano gli scambi tra la sede, le filiali internazionali, le agenzie, gli studi creativi ed i traduttori. La «localizzazione» dei contenuti digitali combina l'adattamento dei messaggi ai contenuti culturali locali e la loro traduzione nella lingua di destinazione. Per combinare elevati standard di qualità a processi in grado di gestire simultaneamente un gran numero di campagne, Networth offre strumenti professionali mirati:

**ADAPT-IT:** gestione dei workflows di traduzione e controllo centralizzato delle campagne internazionali e degli scambi tra sistemi informativi.

**MEMORIA DI TRADUZIONE:** database che raccoglie automaticamente i termini utilizzati nelle campagne in corso per «pre-tradurre» le future campagne in modo affidabile ed immediato.

**ANALYTICS:** dashboards specifici per la «localizzazione» delle campagne digitali. Questi 3 moduli si adattano sia alle newsletters commerciali che informative, sia ai display dei siti web che di e-commerce. Gli strumenti proposti comunicano in modo bidirezionale con tutti gli altri sistemi d'informazione esistenti, DAM (digital asset management), CMS (content management system) o WCMS (web content management system), per automatizzare le azioni e razionalizzare la produttività.

## Principali Clienti

BPI Profumi (*Jean Paul Gaultier, Issey Miyake, Narciso Rodriguez, Elie Saab*) - Coty Beauty (*PlayBoy, LadyGaga, Guess, Adidas, Beyonce...*) - Danone - Elle&Vire - LaRedoute - L'Oréal Produits de Luxe (*Biotherm, Cacharel, Giorgio Armani, Helena Rubinstein...*) - Renault - Veolia - Yves Saint-Laurent.



**INCREMENTATE  
LE VOSTRE VENDITE  
ONLINE ALL'ESTERO**



THE RIGHT MARKETING IN THE RIGHT PLACE AT THE RIGHT TIME



**Nexive**

Via G. Fantoli, 6/3  
20138 | Milano | MI  
Telefono: 02 50720011  
Fax: 02 50720012

Nexive è il primo operatore privato del mercato postale nazionale.

Con sede principale a Milano, Nexive nasce come TNT Post nel 1998 in seguito a successive acquisizioni di agenzie private di recapito e altre società di produzione e servizi del settore, tra cui lo storico marchio milanese Rinaldi L'Espresso.

Nel corso degli anni Duemila, in vista della liberalizzazione del mercato postale italiano, la società ha sviluppato servizi innovativi a elevato valore aggiunto, a vantaggio dell'affidabilità e dell'efficienza di processo, che le hanno consentito di conquistare un posizionamento di rilievo presso il mercato business.

Nel 2014, Tnt Post diventa Nexive: un cambio di nome che esprime la vision aziendale di **Essere la piattaforma per eccellenza nel recapito della posta e dell'e-commerce**, punto di connessione per aziende e persone, documenti e merci. Un passaggio che valorizza l'esperienza maturata nel passato e la rafforza con i valori di modernità connessione e futuro che sono alla base delle strategie aziendali.

Sceglono ogni giorno Nexive oltre 30.000 operatori business in Italia fra banche, compagnie assicurative, aziende dei settori media e tlc, utilities, PMI e numerosi Enti della Pubblica Amministrazione. Alla base di tale successo, la capacità di sviluppo di servizi a elevato contenuto tecnologico e una piena integrazione di tutte le fasi sottostanti la produzione e la distribuzione della corrispondenza.

Inoltre, nell'ambito del proprio settore di riferimento, Nexive ha sviluppato un modello di business unico, fondato sul presidio e l'integrazione dell'intera catena del valore: acquisizione ed elaborazione dei dati, produzione e customizzazione dei documenti, imbustamento e distribuzione.

Nexive raggiunge ogni giorno circa il 74% delle famiglie italiane attraverso oltre 500 milioni di buste movimentate. Possiede più di 600 filiali dirette, indirette e retail point per garantire la massima capillarità.

**Sistemi di Recapito Pacchi "Sistema Completo"**

Il servizio parcel che risponde a tutte le esigenze dei clienti garantendo trasparenza, semplificazione dei processi e aumento della percentuale delle consegne andate a buon fine.

**Formule di Recapito Postale****Gestione documentale****Formula Stampa****Document Composition e Servizi IT Avanzati****Produzione Direct Mailing****Posta Web****Formula Pec****Formula Ibrida****My Post**

**ORACLE®**

**PARTNERNETWORK**

Specialized. Recognized by Oracle.  
Preferred by Customers.

**Oracle**

Viale Fulvio Testi, 136  
20092 | Cinisello Balsamo | MI  
Telefono: +39 800874720  
Fax: +39 02 24959121  
[www.oracle.com/it/index.html](http://www.oracle.com/it/index.html)

Hardware e software ingegnerizzati per funzionare al meglio insieme. È così che Oracle semplifica l'IT e supporta l'innovazione.

Presente in oltre 145 paesi nel mondo con più di 120.000 dipendenti e un fatturato GAAP nell'anno fiscale 2013 pari a 37,2 miliardi di dollari, Oracle propone alle aziende uno stack tecnologico completamente integrato e ottimizzato, costituito da sistemi software e hardware. Vanta oggi oltre 400.000 clienti. Nata nel 1977 da un'intuizione di Larry Ellison e quotata al Nasdaq dal 1986, Oracle alimenta la propria capacità di innovazione investendo costantemente in Ricerca e Sviluppo, area in cui operano attualmente 35.000 sviluppatori e ingegneri e in cui la società ha investito 29 miliardi di dollari dal 2004 a oggi. Sono invece 18.000 gli esperti in consulenza e 18.000 le risorse impiegate per i servizi di supporto al cliente. Oltre 25.000 sono invece i business partner Oracle a livello mondiale: a loro è dedicato uno specifico programma, denominato Oracle Partner Network (OPN), a garanzia di un supporto continuativo ed efficiente.

**Sistemi hardware e software progettati per lavorare insieme nel cloud e nei data center**

Oracle ha l'obiettivo di eliminare la complessità dell'IT ingegnerizzando hardware e software in modo che lavorino al meglio insieme nel cloud e nel data center. Dai server allo storage, dal database al middleware, fino alle applicazioni, Oracle copre ogni singolo livello dello stack tecnologico integrando prodotti best-of-breed, e tutti i prodotti e tutti i livelli vengono

progettati, ottimizzati e ingegnerizzati con l'obiettivo di operare insieme con le massime prestazioni. Eliminando le complessità dall'IT, le imprese hanno così l'opportunità di focalizzare la propria attenzione sull'innovazione del business.

### Oracle Cloud

Il cloud computing sta modificando il modo in cui la tecnologia abilita l'innovazione nel business. Oracle Cloud è la proposta completa di Oracle in questo ambito, che le imprese apprezzano per la sua semplicità e velocità di implementazione. Fin dall'inizio, le applicazioni cloud di classe enterprise di Oracle sono state progettate con l'obiettivo di garantire la semplicità e la flessibilità che i clienti desiderano insieme alle performance e alla potenza di cui hanno bisogno. È per questo che oltre 25 milioni di utenti si affidano quotidianamente a Oracle Cloud.

### Principali Clienti

*Euronics, Sephora, Leroy Merlin, Walmart, Sainsbury's, Groupe Auchan, Abercrombie&Fitch, American Apparel, Netshoes, Southwest Airlines.*





In PayPal mettiamo le persone al centro di tutto quello che facciamo. Fondata nel 1998, continuiamo a essere all'avanguardia nella rivoluzione dei pagamenti digitali, dando alle persone il controllo diretto sul proprio denaro. Attraverso le nostre innovazioni, rendiamo la vita migliore agli oltre 148 milioni di account attivi in 26 valute e in 193 mercati, elaborando più di 9 milioni di pagamenti ogni giorno.

Società parte di eBay Inc. (NASDAQ: EBAY), PayPal è il modo più veloce e più sicuro per pagare e farsi pagare. Il servizio permette alle persone di inviare denaro nel modo più semplice senza dover condividere le informazioni finanziarie, e con la possibilità di pagare con il saldo sul proprio conto PayPal, carte di credito o prepagate.

Per ulteriori informazioni, seguitemi su *Facebook*, *Twitter*, *YouTube*, *LinkedIn* e il nostro *PayPal-Forward blog*.





## PrestaShop

55, Rue Raspail  
92300 | Levallois Perret | Ile De France  
Telefono: +33 140183004  
Fax: +33 140183000  
[www.prestashop.com/it](http://www.prestashop.com/it)

Nato nel 2007, PrestaShop è un produttore francese di software open source per la creazione e la gestione di siti di ecommerce leader in Europa con oltre 165.000 siti Web nel mondo.

Il software gratuito utilizzato in più di 160 Paesi e tradotto in oltre 60 lingue può essere scaricato gratuitamente dal sito Web [Prestashop.com](http://Prestashop.com) o utilizzato nella versione SaaS ospitata sul sito Web [Prestabox.com](http://Prestabox.com).

PrestaShop è una soluzione completa e basata su una tecnologia d'avanguardia con oltre 310 funzioni.

È supportata da una community attiva che conta oltre mezzo milione di membri.

PrestaShop ha promosso una politica di sviluppo internazionale, ha una consociata negli Stati Uniti e organizza molti eventi in ogni parte del mondo.



**PrimeWeb**

Viale Cassala, 36  
20143 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 499881  
Fax: +39 02 499883

[www.primeweb.it](http://www.primeweb.it)

Fabio Giulio Pirrotta:  
[fabio.pirrotta@primeweb.it](mailto:fabio.pirrotta@primeweb.it)

PrimeWeb, web agency milanese, opera dal 1996 su Internet e, tramite i suoi 25 professionisti, sviluppa importanti web asset per le principali realtà italiane e internazionali. Insieme a PerforMedia per l'individuazione della digital strategy e a DigitalEvents per l'organizzazione di eventi del settore, fa parte del gruppo Marketing Multimedia (MMM Group), che offre un servizio a 360° nella comunicazione digitale dei suoi clienti.

PrimeWeb si occupa di realizzare siti istituzionali e di prodotto, web application ed e-commerce. Nel corso di questi anni ha sviluppato e proposto soluzioni proprietarie, offerte in modalità canone a lungo noleggio (SaaS) e "a performance", in modo da offrire un piano di crescita coerente con la crescita dell'azienda Cliente.

Tra le soluzioni presentate presso lo stand, spiccano: MCommerce, piattaforma di e-commerce di livello enterprise altamente scalabile e personalizzabile e MContact, per l'invio di DEM e Newsletter, la creazione di campagne mail, la gestione degli invii ed il controllo della loro efficacia.

PrimeWeb non si limita ad offrire la tecnologia per la realizzazione di progetti digitali, ma affianca i propri clienti nel definire la soluzione su misura per il raggiungimento della performance desiderata, con un approccio consulenziale che sa dare risposte concrete agli obiettivi attesi.

Tra gli ultimi progetti consegnati nel 2014 troviamo l'e-commerce di Mc Donald's e il website Itinere-Elior, nuovo servizio di catering per le Frecce di Trenitalia.

**Principali Clienti**

*Piazza delle Arti, OttimoMassimo Gourmet, Geomag, Speed Mi Up, Mc Donald's, Memento, Edizioni Edra, Elior, AssoComunicazione, BMW Group, Buonochef, Comieco, Dibaio, Pupa, San Paolo Store, Udisens e molti altri...*



**M** COMMERCE®  
Shop Online

**M** CONTACT®  
Email Marketing





## Prudsys

Via Pietrasanta, 12  
20141 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 45075241  
Fax: +39 02 47951824  
[www.prudsys.de/it](http://www.prudsys.de/it)  
Filippo Fioruzzi: [filippo.fioruzzi@prudsys.it](mailto:filippo.fioruzzi@prudsys.it)

Il modulo prudsys RDE | Recommendations personalizza l'esperienza di acquisto in tutti i punti di contatto con i clienti, senza intervento manuale. La gamma di soluzioni comprende consigli ottimali di prodotti e la personalizzazione dei contenuti per lo shop online, le newsletter, il mobile ed il punto vendita.

La personalizzazione dell'esperienza di acquisto tramite la proposta di **prodotti correlati** è oggi una necessità per molti shop online, prudsys offre una piattaforma flessibile e modulare per gestire in **totale automazione** questa fondamentale attività.

prudsys AG, titolare di numerosi brevetti, è considerata un'azienda fornitrice best-of-breed nel settore realtime analytics. Per potenziare ulteriormente la nostra leadership tecnologica attribuiamo grande importanza alla collaborazione con famose istituzioni scientifiche e siamo membri degli istituti di normalizzazione DMG e OMG, contribuendo attivamente allo sviluppo degli standard di analisi intelligente dei dati.

Con circa 670 mln di raccomandazioni personalizzate in oltre 200 shop online in 34 paesi, prudsys Realtime Decisioning Engine offre un'esperienza di acquisto unica.

Con un volume annuale di transazioni da raccomandazioni pari ad oltre 8 miliardi di dollari, il nostro sistema basato sull'analisi in tempo reale figura quindi tra le soluzioni di personalizzazione di maggior successo al mondo.

Quali organizzatori della DATA MINING CUP, la più importante competizione al mondo per l'analisi e la previsione intelligente dei dati, a partire dal 2000, sosteniamo le università e gli studenti nell'acquisizione di preziose esperienze in questo settore.

## Principali Clienti

*Monclick, Unieuro, Terashop, Evolve Group, Ausilium, ePrice, SGM Marco Polo Shop.*





## PVS SERVICES ITALIA S.R.L.

P.le Balestrieri, 31/a

43122 | Parma | PR

Telefono: +39 052 1776200

Fax: +39 052 1272890

[www.pvsservicesitalia.it](http://www.pvsservicesitalia.it)

Luca Niccolai: [niccolai@pvsservicesitalia.it](mailto:niccolai@pvsservicesitalia.it)

PVS SERVICES ITALIA S.R.L. è specializzata in servizi Logistici, di Spedizione, Fulfillment per il settore e-Commerce e nella fornitura di numerosi servizi specifici a completamento.

PVS SERVICES ITALIA S.R.L.

([www.pvsservicesitalia.it](http://www.pvsservicesitalia.it)), è la filiale italiana di uno dei più importanti gruppi Tedeschi di Fulfillment (PVS FULFILLMENT SERVICE GMBH: [www.pvs-ff.de](http://www.pvs-ff.de)).

L'azienda è in grado di offrire i seguenti servizi:

- Stoccaggio della merce presso i nostri magazzini ubicati in tutta Europa (oltre 300.000 mq) e in USA (oltre 350.000 mq); Spedizione in tutto il Mondo delle merci ordinate via internet;
- Gestione dei resi;
- Gestione di numerose forme di pagamento abbinate al sito di ecommerce (cod);
- Gestione di Call Center/Customer Service (Telefonate, email, fax, lettere, ecc.); Creazione siti ecommerce, incluso traduzioni, scatti fotografici, ecc.;
- Web-Marketing;
- Gestione di numerosi servizi aggiuntivi specifici e dedicati per la clientela più esigente; Servizio di full-outsourcing;

PVS SERVICES ITALIA S.R.L. fa parte di un Importante Network Internazionale denominato Fulfillment-4-Europe ([www.f4e-fulfillment.com/index.it.htm](http://www.f4e-fulfillment.com/index.it.htm)) e può vantare di un magazzino di proprietà per oltre 15.000 mq ubicato a Parma.





## Rajapack

Via Dogana Po, 15E  
Polo Logistico Area Nord  
29015 | Castel San Giovanni | PC

Telefono: +39 848815815

Fax: +39 848819819

[www.rajapack.it](http://www.rajapack.it)

Valentina Greco: [vgreco@rajapack.it](mailto:vgreco@rajapack.it)

Rajapack fa parte del gruppo RAJA, leader in Europa nella distribuzione di imballaggi alle aziende. Nasciamo in Francia nel 1954, in Italia siamo presenti dal 2006. Siamo conosciuti per la nostra cultura del cliente e del servizio, per il nostro impulso all'innovazione, e la competenza dei nostri dipendenti. Oggi raggruppiamo 18 società, stabilite in 15 paesi europei, offrendo una gamma completa di forniture e sistemi per l'imballaggio.

### UN MODELLO DI BUSINESS UNICO

Il nostro business è basato sulla vendita a distanza di sistemi e forniture di imballaggio alle aziende attraverso una strategia multicanale.

Per rimanere in contatto con i nostri clienti ed essere reattivi lavoriamo attraverso quattro canali di vendita complementari:

- cataloghi
- sito web
- telefono
- commerciali esterni

### LA PIÙ GRANDE SCELTA D'IMBALLAGGI

Con 4000 prodotti in Italia, 10000 in Europa reperibili in una settimana, siamo il maggiore distributore europeo di imballaggi. Incontriamo qualsiasi necessità professionale di protezione e spedizione. La politica di continua innovazione, combinata alla forte competenza prodotta, ci permettono di offrire la più ricca gamma con il maggior numero di formati sul mercato.

### UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

39.000 clienti in Italia, 500.000 in Europa da tutti i settori di attività ripongono la propria fiducia in noi perché ci adattiamo alle loro esigenze, offrendo soluzioni personalizzate. Il nostro portfolio clienti include imprese di ogni dimensione, dalle maggiori multinazionali, alle piccole e medie imprese.

### UNA MOLTEPLICITÀ DI SERVIZI CORRELATI

Da quasi 60 anni il servizio clienti è la nostra seconda area di competenza.

Tra i nostri servizi chiave: qualità, disponibilità a stock, consigli professionali, consegna veloce e gratuita in 24/48 ore, prezzi garantiti per sei mesi, prodotti su misura, ecc...

Siamo certificati ISO 9001 e ISO 14001.

### Principali Clienti

*Adevisiamo.it, Adveo Italia Srl, Amarelli Fabbrica di Liquirizia, Amicafarmacia.com, Caldaie Murali Srl, Clarins Italia Spa, EccolaFesta.it, Geodis Logistics Spa, Magliettina.com, Neve Cosmetics Srl, Onlyhome.it, Onlywood.it, Photocity.it, Srl Smokie's.*





## Rartech LTD

Il Piazzetta A, Suite 41, Tower Road  
Sliema, SLM 1607 | Malta  
Telefono: (00356) 21313930

[www.rartech.eu](http://www.rartech.eu)

[info@rartech.eu](mailto:info@rartech.eu)

RAR TECH è un'azienda specializzata nella realizzazione di soluzioni e-commerce, versatili e personalizzabili, che contengono tutto quello che serve per vendere on line qualsiasi prodotto.

RAR TECH è la soluzione ideale per chi vuole entrare nel commercio online in modo veloce e efficace, con server e tecnologia di primo livello in un territorio come quello di Malta, che combina la fiscalità di un paese europeo a tutto campo, con la snellezza degli adempimenti incentivando così l'impresa ad aprire una finestra importante sul mercato globale con una particolare attenzione all'Africa e ai paesi del medio-oriente, protagonisti oggi del nuovo boom economico.

RAR TECH risiede a Malta, Stato Membro della Comunità Europea, che è situata a 80 km dalle coste siciliane e dista circa 300 km dalla Tunisia e dalla Libia.

L'infrastruttura tecnologica, residente nel Data Center della capitale La Valletta, è sapientemente presidiata e gestita da risorse professionali giovani e capaci.

L'interfaccia consulenziale continua e costante con lo staff italiano assicura un'esperienza maturata in vent'anni dalla holding con una storia di eccellenza nel panorama italiano.

La tecnologia utilizzata da RAR TECH è quella di m-Commerce, soluzione basata sulla piattaforma di AIVEA, azienda americana leader tra le società di commercio elettronico, certificata Microsoft Gold Certified Partner.





## Recensioni Verificate

18-20, Avenue Schuman

13002 | Marsiglia

Telefono: +39 02 94750298

Fax: +33 04 13258176

[www.recensioni-verificate.com](http://www.recensioni-verificate.com)

Specializzata nella raccolta, moderazione e pubblicazione delle recensioni on line dei clienti, Recensioni Verificate è una soluzione che permette ai venditori on line di aumentare le loro vendite.

Fondata nell'Aprile 2012, l'azienda ha saputo imporsi sui mercati europei dove conta già più di 2000 clienti tra cui grandi aziende come Interflora, Carglass, etc...

Implicata in un'azione di trasparenza e di sicurezza, l'azienda si impegna nello sviluppo di una gestione delle recensioni on line affidabile ed etica.

### BENEFICI / VANTAGGI

- Aumento del tasso di conversione: fino al 20%.
- Credibilità: pubblicando le recensioni "verificate", fai prova di trasparenza e rassicuri i nuovi clienti.
- Miglioramento della gestione della relazione cliente. Quando un voto è negativo – inferiore a 3 – potrai comunicare con i tuoi clienti attraverso la nostra piattaforma. «Un cliente insoddisfatto con un problema risolto può diventare il miglior portavoce del tuo marchio tra tutti i tuoi fan».
- Ottimizzazione del referenziamento (a pagamento e naturale).
- Migliore posizionamento e visibilità: recensioni direttamente trasmesse a Google e possibilità di visualizzare dei Rich Snippets.

- Social connect e strumenti di analisi.

Abbiamo sviluppato una soluzione che ci permette di andare più lontano della raccolta e pubblicazione: Like su Facebook, applicazione Facebook...

Disponi inoltre delle statistiche in tempo reale delle tue campagne.





**Reply**  
Corso Francia, 110  
10121 | Torino | TO  
Telefono: +39 011 7711594  
Fax: +39 011 7495416  
[www.reply.eu](http://www.reply.eu)

Reply [MTA, STAR: REY] è specializzata nella progettazione e nell'implementazione di soluzioni basate sui nuovi canali di comunicazione e media digitali.

Costituita da un modello a rete di aziende altamente specializzate, Reply affianca i principali gruppi industriali europei appartenenti ai settori Telco & Media, Industria e Servizi, Banche e Assicurazioni e Pubblica Amministrazione nella definizione e nello sviluppo di modelli di business abilitati dai nuovi paradigmi del Big Data, Cloud Computing, Digital Media e Internet degli Oggetti.

I servizi di Reply includono: Consulenza, System Integration e Digital Services.





SCANCUBE

**Scancube**

88, BD De Menilmontant  
75 020 | Paris | Ile De France  
[www.scancube.it](http://www.scancube.it)

Aurelien Cassirame: [a.cassirame@scancube.fr](mailto:a.cassirame@scancube.fr)

ScanCube è il primo costruttore europeo di sistemi fotografici in grado di realizzare foto in alta definizione ed animazioni a 360°, permettendo ai propri e-clienti di visualizzare on-line i prodotti sotto tutte le angolazioni. Di produzione 100% francese, Scancube ha fatto la sua comparsa sul mercato nel 2010 dopo 2 anni di ricerca e sviluppo, creando una nuova generazione di studi fotografici che ha velocemente conquistato numerosi mercati, con clienti in 18 paesi.

Quest'innovativa soluzione, che permette un utilizzo multi-uso per i siti di e-commerce quali cataloghi, emailing ed archivi, è diventata indispensabile per i Rich Media, l'e-marketing e l'e-merchandising. Inoltre, grazie ai suoi prezzi attrattivi e convenienti, è una soluzione accessibile da tutti ed i file generati dal sistema sono direttamente integrabili sui siti internet e le applicazioni smartphone/tablet.

### Principali Clienti

*Décatlhon, Kenzo, Le Coq Sportif, Auchan, Essilor, Café Noir, Nespresso, Kickers, Dino Bigioni, In Blu, CentoVignettalia, CalcioShop.it.*

**Dai vita al tuo E-Commerce con le animazioni 360° !**

- ✓ Soluzione perfetta per internalizzare lo shooting fotografico.
- ✓ Facile da utilizzare, veloce e senza ritocchi !



## Semrush

8, Neshaminy Interplex, Ste 117  
19053 | Trevose | PA  
Telefono: +1 408 8444633  
[www.semrush.com](http://www.semrush.com)

Dmitry Pukhalsky: [d.pukhalsky@semrush.com](mailto:d.pukhalsky@semrush.com)

SEMrush è il leader nel mercato dei software di analisi della competizione. Il nostro obiettivo è di fornire ai professionisti del marketing digitale le indispensabili informazioni per scoprire le mosse dei competitors e per conoscere i trend del mercato. SEMrush aiuta a pianificare strategie a lungo termine per creazione di contenuto d'alta efficacia sia per i risultati di ricerca organici che a pagamento, ed aiuta inoltre a condurre complete revisioni per qualsiasi sito internet.

Costruiamo i nostri report ed i nostri strumenti con valutazioni di dati come la comparazione dei domini e delle parole chiave su scala nazionale, regionale o locale. Le nostre stime si basano su informazioni estratte dai primi 20 risultati di ricerca di Google (e di Bing) in quanto questi sono i risultati di ricerca che guidano oltre il 99% del traffico proveniente dai motori di ricerca.

SEMrush mette a disposizione dell'utente un ampio insieme di strumenti e reports che riguardano diversi campi del mondo della ricerca, tra i quali:

- Risultati di ricerca organica
- Risultati di ricerca a pagamento
- Ricerca delle parole chiave
- Informazioni del "Display Network" (di Adsense)
- Controllo e ricerca dei backlinks
- Statistiche di dominio "contro" un altro dominio
- Intere revisioni siti e tracciabilità dei posizionamenti sui motori di ricerca.
- Prova ora SEMrush, ti basterà semplicemente digitare un dominio o un URL nella barra di ricerca!
- Accedi ai segreti dei tuoi competitors in un paio di click!

## Principali Clienti

*PHILIPS, PayPal, Forbes, National Positions, Hyatt, RE/MAX.*



**Sisal Spa**

Via A. di Tocqueville, 13

20154 | Milano | MI

Telefono: +39 02 88681

Fax: +39 02 29000811

[www.sisal.com](http://www.sisal.com)

Sisal, nata nel 1946, è stata la prima Azienda italiana a operare nel settore del gioco come concessionario dello Stato e da oltre 65 anni è protagonista della storia del Paese.

Oggi il Gruppo, guidato dall'Amministratore Delegato Emilio Petrone, è leader nei mercati del gaming e dei servizi di pagamento con una rete di oltre 40.000 punti vendita capillarmente distribuiti sul territorio. Grazie al costante ascolto di clienti e rivenditori e ad una strategia di crescita basata sull'innovazione e sullo sviluppo tecnologico, l'Azienda ha saputo cogliere la sfida del cambiamento sviluppando un nuovo modo di pagare - comodo, semplice e sicuro - che oggi, con il brand SisalPay, rappresenta un best case nel panorama italiano. Un percorso strategico che, in pochi anni, al core business aziendale ha affiancato pagamenti e servizi, che attualmente rappresentano circa la metà del volume d'affari del Gruppo. Una costante spinta all'innovazione e allo sviluppo tecnologico finalizzato a rendere più semplice la vita dei consumatori che ha consentito a Sisal di realizzare attraverso SisalPay un'importante infrastruttura tecnologica al servizio del Paese, i cui elementi distintivi sono:

- **Capillarità.** Una rete di circa 40.000 punti SisalPay e circa 15 milioni di consumatori Sisal serviti.
- **Offerta.** Circa 400 servizi di pagamento con più di 100 partner.
- **Digitalizzazione.** Diffusione della moneta elettronica tramite l'implementazione di POS NFC su tutta la rete SisalPay.

- **Sicurezza.** Sisal è Istituto di Pagamento autorizzato da Banca d'Italia. Tutti i POS e le infrastrutture sono certificati e rispondenti agli standard PCI DSS e bancari.

- **Innovazione.** Avvio della strategia "Stand Alone" che prevede lo sviluppo di nuovi punti dedicati ai soli servizi di pagamento con un terminale innovativo, di ridotto ingombro e con design e tecnologia italiana.

- **Web.** Una piattaforma digitale, [www.sisalpay.it](http://www.sisalpay.it), per la gestione dei pagamenti quotidiani (bollette, ricariche telefoniche, etc.) disponibile 7 giorni su 7, 24 ore su 24, con servizi a valore aggiunto quali la pianificazione delle scadenze e l'archivio elettronico delle ricevute.

- **Mobilità.** In fase di realizzazione un'App dispositiva (iOS ed Android) per le gestione dei pagamenti quotidiani.



**Skebbby**

Via Melzo, 12

20129 | Milano | MI

Telefono: +39 02 40707240

Fax: +39 02 87152937

[www.skebbby.it](http://www.skebbby.it)Luigi Orsi Carbone: [vendite@skebbby.com](mailto:vendite@skebbby.com)

Skebbby™ opera nell'innovativo settore dei servizi di messaggistica SMS aziendale tramite Internet.

La società ha sviluppato un'innovativa piattaforma per la fornitura di soluzioni marketing e CRM accessibili sia direttamente da applicazioni/siti web di terzi tramite API sia da computer tramite un'applicazione web. Inoltre prima al mondo Skebbby ha sviluppato l'app per l'invio di SMS a costo zero.

Skebbby offre servizi di ricezione ed invio SMS, singoli o multipli con cui comunicare offerte speciali e sconti, confermare eventi ed appuntamenti, trasmettere notifiche e alert o ancora raccogliere info, richieste o contributi via SMS.

#### Prodotti/Servizi:

- SMS Gateway API: la soluzione che consente di inviare e ricevere SMS da qualunque applicativo o server web attraverso semplici API. La documentazione SMS API è disponibile gratuitamente su [Skebbby.it](http://Skebbby.it) con tanti esempi di codice perfettamente funzionanti da copiare e incollare nel codice.
- SMS Messenger: l'interfaccia web per mandare SMS da qualunque PC collegato ad Internet. Si possono spedire SMS singoli o multipli, personalizzare il mittente, fare import/export dei contatti. L'offerta commerciale è a consumo, senza costi fissi, canoni o vincoli di durata. Non è necessario scaricare o installare alcun software. E' prevista la prova gratuita senza alcun obbligo di acquisto.

#### Principali Clienti

Skebbby è ai vertici del mondo di messaggistica SMS tramite Internet con svariati milioni di messaggi inviati ogni mese da oltre 20.500 aziende tra cui:

*HSE24, QVC, Volagratis.it, Venere.it, Facile.it, Assicurazioni.it, ePrice, Saldi Privati, Uber, Prezzi Benzina, Madai, CheBanca!, IBL Banca, MutuiOnline.it, Allianz Bank, Lombardia Informatica, Dylog, Reply, PA Digitale, Cemit Mondadori, Jakala, IlSole24Ore, RAI, Focus, Meliconi, GLS, Philipp Morris, Boscolo, Manpower, Pricewaterhouse, Istituto Clinico Humanitas e tante altre realtà innovative.*





### SMC Consulting

Via Carlo Marx, 131/2

41012 | Carpi | MO

Telefono: +39 059 6227583

Fax: +39 059 4909080

[www.smcconsulting.it](http://www.smcconsulting.it)

Raffaella Aleotti: [r.aleotti@smcconsulting.it](mailto:r.aleotti@smcconsulting.it)

SMC Consulting nasce dall'esperienza di un team di professionisti che da più di 12 anni sviluppano soluzioni di commercio elettronico in ambito B2C, B2B e Supplier sulla piattaforma Intershop.

SMC Consulting è il partner ideale per l'azienda che vuole proporre i suoi prodotti su Internet, in quanto può fornire la consulenza strategica, lo sviluppo dell'applicazione e l'infrastruttura in ambiente Cloud.

### Principali Clienti

*Unieuro, Trony, Breil, VM Motori, Gruppo BreviniFluidPower.*



**SOFORT**

Via Pietrasanta, 12

20141 | Milano | MI

Telefono: +39 02 45075254

Fax: +39 02 39304183

[www.sofort.com/ita](http://www.sofort.com/ita)Andrea Allara: [a.allara@sofort.com](mailto:a.allara@sofort.com)

SOFORT AG, con sede a Gauting vicino a Monaco di Baviera (Germania), offre prodotti e servizi per l'acquisto sicuro di merci e prodotti digitali in Internet. La società è parte del gruppo Klarna, leader in Europa come provider di pagamenti online alternativi.

SOFORT AG offre tra le altre cose il metodo di pagamento SOFORT Banking, il sistema di verifica online SOFORT Ident e SOFORT Banking Paycode.

Grazie a SOFORT Banking, SOFORT AG è leader di mercato in Germania per i sistemi di trasferimento diretti, ogni mese oltre 25.000 negozi e-commerce gestiscono più di tre milioni di transazioni con SOFORT Banking. Secondo studi recenti, quasi due terzi (64,4%) dei merchant tedeschi intervistati ha implementato questo metodo di pagamento.

SOFORT Banking è un sistema di pagamento anticipato tramite bonifico bancario: l'acquirente seleziona SOFORT banking come metodo di pagamento, successivamente, inserisce i dati del proprio online banking utilizzando il nostro form di pagamento criptato. Infine conferma il trasferimento inserendo un codice di conferma. Il merchant può così elaborare immediatamente l'ordine grazie ad una notifica della transazione in tempo reale, inviata una volta che il trasferimento è stato processato nell'online banking del cliente.

SOFORT è disponibile in **11 paesi**: oltre che in Germania e Italia, anche in Austria, Svizzera, Paesi Bassi, Belgio, Polonia, Ungheria, Spagna, Francia e UK molti web shopper usano già SOFORT Banking.

**Principali Clienti**

*MSC Crociere, Alitalia, Pixarprinting, Ticketone, Moleskine, Phone & Go, Dalani, Giordano Vi.*



**Sopra**

Strada 4, Palazzo A7 Milanofiori

20090 | Assago | MI

Telefono: +39 02 892291

[www.sopra.it](http://www.sopra.it)Fabio Arrigoni: [fabio.arrigoni@sopra.com](mailto:fabio.arrigoni@sopra.com)

Sopra è Leader Europeo nell'ambito della Consulenza, Integrazione Sistemi e Sviluppo Software.

Da oltre 40 anni affianca i propri Clienti sia nella fase di definizione delle strategie e dei processi, che in quelle della progettazione e dello sviluppo di soluzioni tecnologicamente avanzate ad alto valore aggiunto.

L'esperienza maturata nell'ambito di progetti complessi, la conoscenza approfondita dei processi di business, l'eccellenza tecnologica e la capillare presenza in Europa, fanno di Sopra il partner ideale per tutte le aziende che intendono utilizzare al meglio le tecnologie informatiche per perseguire il loro sviluppo ed accrescere la loro competitività.

Tra i principali player internazionali dell'area e-Commerce, Sopra sviluppa progetti integrati per il B2C, B2B e B2B2C, offrendo soluzioni innovative "end-to-end" in grado di massimizzare le vendite on-line. Grazie anche ad un forte orientamento al risultato, Sopra è oggi partner di importanti brand multinazionali leader dei mercati Luxury, Fashion, Retail, GDO, Bet Market, per progetti complessi di e-Commerce, altamente personalizzabili, indipendenti da tipo mercato, volumi di vendita e modello di business. Forte dell'esperienza maturata nel promuovere fattori di successo e anticipare le criticità tipiche dei mercati e-Commerce, Sopra propone STARGATE, soluzione multiproduct, multibrand, multimarket e multicountry, altamente innovativa, fortemente orientata al business, disegnata

per bilanciare in modo flessibile e modulare attività e processi di Order Management, disaccoppiando i flussi di comunicazione delle piattaforme e-Commerce con tutti i sistemi aziendali. Con oltre 16.000 collaboratori in Europa e un fatturato 2013 di 1,349 miliardi di euro, Sopra opera sul territorio italiano attraverso le sue sedi di Milano, Parma, Roma e Padova.



# STORE360

## STORE360

Via Merano, 6D  
16154 | Genova | GE  
Telefono: +39 01 05954677  
Fax: +39 01 05370633  
[www.store360.it](http://www.store360.it)  
Marco Scavia: [info@gsi.it](mailto:info@gsi.it)

GSITELEINFORMATICA srl di Genova opera su internet dal 1997, ed ha accumulato una solida esperienza in particolare nel settore della vendita online. GSI è tra i pochissimi sviluppatori ufficiali eBay Italia e questo, unito alla competenza del suo reparto tecnico, ha permesso di sviluppare la soluzione di vendita online multicanale più completa e affidabile: **STORE360**.

**STORE360** è un software completamente utilizzabile via web, che permette di vendere su più marketplace (ebay, amazon, spartoo, facebook, comparatori prezzi, ecc.), mantenere tutte le informazioni aggiornate, scaricare tutti gli ordini e dialogare in modo automatico con l'eventuale gestionale presente.

Apertura, modifica e chiusura delle inserzioni eBay, aggiornamento del listino su Amazon / Spartoo, aggiornamento del sito e-commerce (sia proprio che sviluppato con altre piattaforme): sono tutte procedure comprese in **STORE360** che permettono di dialogare in modo continuo con il gestionale aziendale per consentire all'azienda di tenere tutto sotto controllo limitando al minimo le operazioni manuali.

**STORE360** è stato creato in modo da poter soddisfare le esigenze di diversi tipi di clienti: sia dove la mole di lavoro è ingente (oltre 100.000 prodotti e svariate centinaia di ordini al giorno), che su realtà ridotte con volumi inferiori. Questa flessibilità di configurazione permette di fornire sempre la migliore coniugazione tra investimento e resa del prodotto. fasce di clienti con prezzi adatti alla singola situazione.

## Principali Clienti

*Mr Price, Sportler, Valdoca, Piustyle, Yetton, Galaxiastore, Autostrada dei Fiori, Intracom, Genialpix.*





## Storeden

Via Roma, 4  
31020 | Villorba | TV  
Telefono: +39 0422 9125  
Fax: +39 0422 912800  
[www.storeden.com](http://www.storeden.com)  
[info@projectmoon.it](mailto:info@projectmoon.it)

Storeden è un portale per il social commerce, permette agli utenti di creare pagine di social shopping ed ecommerce completi. Con pochi click i prodotti possono essere sincronizzati in tempo reale con Facebook e con molti altri network.

Storeden è stato sviluppato per semplificare la vita ai venditori, per aiutarli a trovare nuovi clienti e a farsi conoscere in un modo completamente nuovo.

Storeden non applica tariffe sul venduto in modo tale che nel proprio marketplace i clienti troveranno prezzi più convenienti e i venditori potranno allo stesso tempo avere un margine migliore.

### Principali Clienti

<http://www.projectmoon.it/index.php/our-portfolio/#ecommerce>





## Tag Commander

12, Rue Vignon

75009 | Paris | Ile De France

Telefono: +33 638682786

[www.tagcommander.com](http://www.tagcommander.com)

Carlo Baratti: [carlo.baratti@tagcommander.com](mailto:carlo.baratti@tagcommander.com)

TagCommander è un sistema di gestione dei tag (TMS), leader nel settore. TagCommander aiuta le organizzazioni che operano on-line a diminuire i costi di implementazione dei tag, accelerare il caricamento delle pagine del sito, migliorare le attività di marketing in generale (il Web Marketing-Mix) e le performance delle campagne.

Con TagCommander la responsabilità dei tag è nelle mani dei principali interessati, ovvero i team Marketing e Web Analytics. Le risorse tecniche potranno dedicarsi a progetti più strategici, legati alla struttura del sito, invece che occuparsi della gestione dei pixel.

L'offerta TagCommander è composta da 5 moduli:

1) Tag management: consente di aggiungere, modificare, aggiornare e disattivare i tag in modo semplice. Questo sulle pagine Web, Mobile Web, Video e applicazioni, senza richiedere alcun supporto dal team IT.

2) Deduplica delle conversioni in tempo reale: consente di eliminare il problema del pagamento di più partner per la stessa conversione. Per ogni vendita, viene definito un ed un solo vincitore.

3) Attribution Management: permette di comprendere la combinazione di «touch-points» (punti di contatto) e-marketing che influiscono in una decisione di acquisto. L'Attribution Management offre un'analisi dettagliata delle campagne e-marketing, e dei loro effetti sui clienti e sui prospect. TagCommander propone 12 modelli di attribuzione, e permette inoltre di creare modelli su misura.

4) Privacy Management: consente alle organizzazioni on-line di allinearsi con le normative sulla privacy dei singoli Paesi, come la direttiva dell'UE e la disciplina "Do Not Track" degli USA, assicurando agli utenti che i loro dati personali saranno utilizzati in modo corretto e sempre con il loro permesso.

5) Data Management: Tag Commander permette di visualizzare e processare i dati ottenuti dalle campagne marketing online e offline, dalle piattaforme di ad-serving, dai sistemi di Web Analytics, e dal CRM. Tutti questi dati possono essere utilizzati sia per analizzare l'interazione tra l'on-line e l'off-line su ogni singola vendita, sia in modo pro-attivo per accompagnare i clienti verso un'esperienza personalizzata, su più dispositivi e canali marketing.

## Principali Clienti

*Air France/ KLM, Europcar, Fnac, La Redoute, Redcats, Canal +, Levi's, Match.com, Renault, Decathlon.*





**TEMBO**

**Tembo**

Via Pietro Piffetti, 19

10143 | Torino | TO

Telefono: +39 01 17428185

[www.tembo.it](http://www.tembo.it)

Tembo è un'agenzia di communication design nata a Torino nel 2005. Siamo cresciuti nel tempo diventando un'azienda che fa di collaborazione, esperienza e passione per il lavoro la propria forza. Oggi siamo **Gold Partner di Prestashop** e i nostri programmatori sono certificati per operare allo sviluppo della piattaforma.

Le diverse competenze del team di lavoro ci permettono di seguire ogni fase di realizzazione di un progetto e-commerce: dall'analisi del **business plan** all'integrazione con i **software gestionali**, dallo studio del **layout grafico** alla creazione della **piattaforma**, dalle attività di **web marketing** a quelle di **analitica avanzata**.

L'esperienza acquisita ci ha permesso di sviluppare decine di **moduli personalizzati**: abbiamo realizzato e-commerce di **vendite private** (private sale) e abbiamo integrato **operatori logistici** (BRT, Teklog), **dropshipper** (Esprinet), **software gestionali** (Danea, Zucchetti), **piattaforme di direct email marketing**, **marketplace** e **comparatori di prezzi**. La veste grafica dei nostri e-commerce è personalizzata e **responsiva**, in grado di adattarsi alla visualizzazione su tutti i dispositivi **mobile e tablet**.

Abbiamo cura dei nostri progetti in ogni dettaglio e pianifichiamo le migliori strategie di **web marketing** per arrivare al successo: perfezioniamo l'**indicizzazione** sui motori di ricerca, pianifichiamo la presenza sui social network, studiamo campagne di **email marketing** e **lead generation** e posizioniamo i cataloghi sui marketplace più adatti.

I nostri ultimi progetti:

[lorenzovinci.it](http://lorenzovinci.it)

[yellowbasket.it](http://yellowbasket.it)

[hangarshoes.com](http://hangarshoes.com)

[casasoap.it](http://casasoap.it)

[buybeauty.it](http://buybeauty.it)

[lesparigotes.com](http://lesparigotes.com)

[noleggioaspiratori.it](http://noleggioaspiratori.it) [vigliettisport.it](http://vigliettisport.it)

[unoeditori.com](http://unoeditori.com)

[harriswharflondon.co.uk](http://harriswharflondon.co.uk)

[ihr.it](http://ihr.it)





**Teradata**

Via Pietro Orseolo, 12

20144 | Milano | MI

Telefono: +39 02 3087620

Fax: +39 02 3085541

[www.ecircle.com/it/home.html](http://www.ecircle.com/it/home.html)

Maurizio Alberti: [Maurizio.alberti@teradata.com](mailto:Maurizio.alberti@teradata.com)

Teradata è leader globale per le applicazioni di marketing e di servizi di consulenza alle aziende. Teradata supporta grandi brand internazionali nell'attività di raccolta, integrazione e analisi dei dati, così che possano acquisire insight strategici sui propri clienti per elaborare campagne di marketing ancora più efficaci.

È giunto il momento di migliorare performance e ROI con un nuovo approccio: il marketing data-driven. Al giorno d'oggi i clienti hanno il controllo, decidono come e quando utilizzare i canali per comunicare e rapportarsi con le aziende. Ogni interazione produce dati ed informazioni circa le preferenze ed i gusti dei consumatori, ed è proprio dall'analisi e dalla gestione di questi dati che un'azienda può beneficiare dei vantaggi del marketing data-driven.

Teradata aiuta i marketer a definire dettagliatamente i modelli di comportamento e le interazioni con i clienti, migliorando l'efficacia del marketing multicanale per garantire maggior successo grazie a campagne di marketing integrato, che prevedono messaggi altamente rilevanti e personalizzati condivisi sui vari canali, quali email, mobile, social e web.



**express****TNT Express**

Viale Enrico Forlanini, 1

20134 | Milano | MI

[www.tnt.it](http://www.tnt.it)

TNT Express Italy è una Business Unit di TNT Express, una delle più grandi aziende di trasporto espresso al mondo.

La capillarità sul territorio nazionale è uno degli asset principali dell'azienda che, grazie a un network di oltre 100 Filiali collegate da 1.000 camion (la flotta TNT ammonta complessivamente a 3.900 mezzi) e a una flotta di 4 aerei, è in grado di garantire la copertura del territorio nazionale in 24 ore.

TNT Express Italy impiega circa 8.000 tra dipendenti diretti e indiretti ed effettua una media di oltre 180.000 spedizioni al giorno. Con 5 scali, nazionali e internazionali, TNT dispone della miglior copertura aeroportuale del settore: questo le consente di offrire tempi di resa estremamente flessibili, i migliori del mercato.

Il sito di TNT Express Italy è [www.tnt.it](http://www.tnt.it)



**Triboo Digitale**

Viale Sarca, 336

20126 | Milano | MI

Telefono: +39 02 64741401

Fax: +39 02 64741491

[www.triboodigitale.it](http://www.triboodigitale.it)Alessio Barbati: [alessio.barbati@triboo.it](mailto:alessio.barbati@triboo.it)**TRIBOO DIGITALE ECOMMERCE COMPANY**

Triboo Digitale propone ai propri partner un'offerta completa e modulare di gestione delle attività di commercio elettronico e di marketing digitale sul mercato italiano, europeo e internazionale. Triboo Digitale offre un servizio full outsourcing per tutte le aziende che intendono apprezzare in maniera qualificata al commercio elettronico: dalla consulenza nella definizione del piano strategico, all'implementazione della piattaforma di commercio elettronico, passando per la definizione dell'interaction design, fino ad arrivare alle strategie di web marketing orientate al sostenimento del fatturato.

Triboo Digitale si fa carico, quindi, della gestione a 360 gradi del negozio virtuale, provvedendo all'erogazione dei servizi di fatturazione ed incasso, fiscalità internazionale, store management, logistica, customer care e pianificazione media (SEO, SEM, social, e-mail marketing, Retargeting, RTB e display).

**Oggi Triboo Digitale conta:**

- 160 dipendenti
- 60 milioni di euro fatturato 2013
- 1.500.000 prodotti consegnati nel mondo all'anno
- 150 gateway e metodi di pagamento
- 3 piattaforme logistiche (EU + US)
- 35 store online

[www.triboodigitale.it](http://www.triboodigitale.it)**Principali Clienti**

Triboo Digitale vanta una leadership consolidata nel fashion merchandising & retails con partner quali:

*3M, Alfa Romeo, Alviero Martini Prima Classe, Casa Henkel, Ducati, Ferrari, High, Lamborghini, L'autre Chose, Maserati, Moleskine, Scarpe & Scarpe, Stefanel, Toy Watch, VR 46, Les Copains, Morellato, Sisley, DeAgostini e Benetton*, per la gestione in full outsourcing degli online store.

Triboo Digitale offre inoltre servizi di consulenza, pianificazione media e sviluppo:

*Tod's, Salvatore Ferragamo, Metlife, Agos, Ducato, Unieuro, Ferplast, Tnt Post, Seat PG, Barilla, Prada, Fintyre, Askoll, e Snav.*



**TSW**

Viale IV Novembre, 70/c

31100 | Treviso | TV

Telefono: +39 0422 5115

Fax: +39 0422 511515

[www.tsw.it](http://www.tsw.it)Chiara De Nardi: [chiara.denardi@tsw.it](mailto:chiara.denardi@tsw.it)

TSW è una società specializzata in **strategie di digital marketing**. Nasce nel 1997 con l'obiettivo di mettere in relazione le aziende con le persone attraverso le opportunità offerte da internet. L'azienda è composta oggi da 45 collaboratori che individuano per ogni cliente la strategia più efficace, integrando competenze d'eccellenza nelle aree fondamentali del digital marketing:

- **presenza e visibilità delle aziende in rete**, sia in Italia che all'estero: progettazione, sviluppo e creatività per siti search engine friendly orientati alla conversione, siti mobile e mobile app, landing pages, creazione e ottimizzazione tecnica di piattaforme di gestione contenuti (CMS), ottimizzazione della visibilità nei motori di ricerca (SEO), creazione e gestione dei contenuti del sito, campagne di keyword advertising su Google AdWords e Bing Ads, sui social network, e sui principali circuiti di retargeting e di affiliazione, real time bidding;
- **usabilità e test con utenti**, design e progettazione, analisi per il miglioramento delle interfacce web su tutte le tipologie di siti; **consulenza di digital analytics** attraverso l'analisi dei bisogni informativi aziendali, definizione dei KPI (indicatori di performance), ottimizzazione del processo di conversione, implementazione e integrazione delle principali piattaforme (Google Analytics Standard e Premium, Google Tag manager, Adobe marketing Cloud), realizzazione e automazione dashboard personalizzate, testing & targeting;

- **gestione dell'identità aziendale online**: monitoraggio della reputazione online, definizione strategica dell'identità in rete di prodotti, aziende, persone, analisi e definizione della content strategy, analisi di settore, analisi dei competitor, personal branding e PR online, strategie di social media marketing.

TSW dispone di uno **User Experience Lab** dedicato a test di usabilità con **tecnologia eye tracking**, dove avvengono analisi sperimentali di interfaccia sia su desktop che su device mobili.

TSW è **Google Premium Reseller Partner**, **Google AdWords**, **Google Analytics e Google Tag Manager Certified Partner**, partner Adobe, Omniture e Webtrends.

### Principali Clienti

*Acer, Alessi, Arena, Best Western, Banca Carige, Bulgari, Costa Crociere, Generali, Jacuzzi, Lazzaris, Levoni, Lottomatica, Medici Senza Frontiere, RCS Media Group, Save Aeroporti, Sodastream, TNT Post, UniCredit, Vimar.*





## UBIFRANCE

Corso Magenta, 63

20123 | Milano | MI

Telefono: +39 02 48547335

Fax: +39 02 4812774

[www.ubifrance.com/it](http://www.ubifrance.com/it)

Simona Vicari: [simona.vicari@ubifrance.fr](mailto:simona.vicari@ubifrance.fr)

UBIFRANCE è l'agenzia francese per lo sviluppo internazionale delle imprese, parte integrante del Ministero del Commercio Estero.

Partner pubblico di riferimento per l'export, la missione di Ubifrance consiste nell'accompagnare le società francesi nella loro espansione sui mercati esteri, fornendo loro servizi specializzati e personalizzati corrispondenti alle loro strategie d'internazionalizzazione.

UBIFRANCE ITALIA accompagna le imprese francesi e le loro filiali, nello sviluppo del loro business sul territorio italiano. In particolare, Ubifrance offre i seguenti servizi:

- Consulenza: analisi delle opportunità di business e delle condizioni di accesso al mercato italiano.
- Contatti: organizzazione di incontri B2B tra aziende francesi e potenziali partner italiani; partecipazione a fiere e trade show di settore, etc.
- Comunicazione ed eventi: servizi di comunicazione e relazione con la stampa, organizzazione di eventi di networking sponsorizzati.

UBIFRANCE è presente con 80 uffici in 70 paesi e conta più di 1400 collaboratori, in Francia e all'estero, specializzati nelle diverse filiere di attività.





acquisire • contattare • convertire

## **Ve Interactive**

15-19, Bakers Row  
EC1R 3DG | London | UK  
Telefono: +44 (0)203 6971925  
[www.veinteractive.com](http://www.veinteractive.com)  
Alessandra Pierandrei:  
[alessandra.pierandrei@veinteractive.com](mailto:alessandra.pierandrei@veinteractive.com)

Il 76% delle transazioni vengono abbandonate in fase di check out. Solo il 5% degli utenti che abbandona una transazione ritorna sul sito in un secondo momento per portarla a termine, mentre il restante 71% rappresenta traffico perso (insieme al budget che avete speso per attrarre tutti questi clienti al vostro sito).

**Ve Interactive** è un full data-driven solutions provider che aiuta i commercianti e-commerce a migliorare la loro online performance. Lavoriamo in 19 lingue, abbiamo 12 sedi e clienti a livello nazionale e internazionale. La nostra specializzazione è il recupero di carrelli abbandonati in fase di Check-Out. Ci occupiamo di *Cart Recovery Solutions* su piattaforme *E-commerce* ed *M-commerce* tramite **Soluzioni Software innovative**:

### **VeContact**

Attinge i dati di abbandono dalla nostra piattaforma e crea e-mail intelligenti e personalizzate che riportano i clienti che hanno abbandonato una transazione al loro carrello. Potenti criteri di filtro consentono la segmentazione e l'analisi dei dati in tempo reale al fine di consegnare il messaggio giusto, alla persona giusta e alle giuste condizioni.

### **VeChat**

Consente di interagire con i clienti che stanno per abbandonare l'acquisto, portando un servizio di assistenza clienti e di marketing nell'esperienza del cliente.

**VeChat** trattiene il cliente sul sito offrendogli assistenza: è in grado di rispondere a tutte le domande e di fornire informazioni che lo spingeranno ad acquistare. I nostri Digital Consultants aiutano le imprese che lavorano online a coinvolgere e convertire il traffico abbandonato attraverso campagne di retargeting mirate. Tutte le nostre soluzioni lavorano sul modello **"No Risk"** con un metodo di pagamento su CPA/CPL. Entra in contatto con noi per imparare come iniziare a ottenere risultati migliori dal tuo e-commerce!

## **Principali Clienti**

Tra i nostri principali clienti:

*6sicuro.it, Confused.com, Flythomascook.com, H3G (Tre), Guess, Liberty London, Marionnaud Parfumeries, Ministry of Sound, Modaful.com, Reebok, Smartbox, Uniqlo, Virgin Experience Days, WHSmith.*

**Collaboriamo inoltre con i maggiori network di affiliazione a livello italiano e internazionale.**

**Tra questi:** *Affiliation, Netaffiliation, Public Ideas, Trade Doubler, Trade Tracker, Zanox.*





**Vivocha**  
Via Giotto, 36c  
09212 | Cagliari | CA  
[www.vivocha.com/it](http://www.vivocha.com/it)

Fondata nel 2012, e già forte di oltre 100 clienti nel mondo, tra cui ENEL, WeBank, Lavazza, Genialloyd e molti altri top brand, Vivocha è una pluripremiata startup in forte crescita, con uffici a San Francisco, Milano e Cagliari.

Vivocha sviluppa e commercializza una innovativa piattaforma cloud di online customer interaction, che consente a qualsiasi azienda di attivare interazioni dirette tra gli utenti, anche in mobilità, del proprio sito web e i propri operatori di contact center, in logica multimediale (Chat, CallBack, Click2Call, Video) e collaborativa (co-browsing e form/document sharing).

Attivabile in 5 minuti, la piattaforma Vivocha aiuta l'incremento del tasso di conversione e della customer satisfaction tramite un significativo miglioramento della online e della mobile customer experience.





**webdata solutions**

brush up your data

## Webdata Solutions Italia

Via Pietrasanta, 12

20141 | Milano | MI

Telefono: +39 02 89952605

Fax: +39 02 47951835

[webdata-solutions.com](http://webdata-solutions.com)

[italy@webdata-solutions.com](mailto:italy@webdata-solutions.com)

Webdata Solutions possiede una delle tecnologie leader a livello mondiale nel **monitoring dei prezzi su Internet** e nel matching di grandi quantità di dati. Tra i nostri clienti si trovano alcuni dei più grandi shop on-line e dei principali brand.

La tecnologia è stata sviluppata nel corso di oltre sette anni di ricerca universitaria. In gran parte il lavoro è stato svolto da tre ex-collaboratrici dell'Università di Lipsia, Carina Röllig, Hanna Köpcke e Sabine Maßmann, che nel gennaio 2012 hanno fondato Webdata Solutions.

Nel gennaio 2013 il vantaggio tecnologico così creato ha convinto anche il fondo "Venture-Capital-Fonds Technologiegruenderfonds Sachsen"(TGFS) a investire in questa giovane impresa innovativa. Oggi, presso la sede di Lipsia lavorano oltre 25 dipendenti e l'azienda di servizi per e-commerce continua a crescere. Blackbee, il software di Webdata Solutions, è una delle tecnologie di punta a livello mondiale in materia di **price monitoring cross-market** e **price optimization**.

Blackbee fornisce ai retailer un ottimo strumento per impostare la propria **strategia di prezzo**, essendo la base per l'analisi del ciclo di vita dei prodotti, la penetrazione di mercato e l'osservazione dei concorrenti.





## Webformat

Via Mecenate, 76  
20138 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 40042749  
Fax: +39 02 700439385  
[www.webformat.com](http://www.webformat.com)

WEBFORMAT rappresenta in esclusiva in Italia Meet Magento che, con i suoi partner ed eventi presenti in 18 paesi, è il punto di riferimento più importante per tutta la community della piattaforma ecommerce Magento. È inoltre Magento Associate partner e PayPal business partner.

Attraverso una gamma completa di servizi enterprise per portali ed ecommerce, Webformat accompagna il cliente in tutte le fasi di realizzazione del progetto, con servizi puntuali di analisi, consulenza, sviluppo, integrazione, formazione certificata su misura e assistenza H24.

Il team certificato è specializzato nell'integrazione di sistemi ed ha una vasta esperienza nel progettare e integrare Magento con ERP come Microsoft AX, AS400, SAP ecc..., piattaforme CRM e di email marketing, strumenti evoluti di ricerca Apache Solr ed Elastic Search, e altri sistemi innovativi.

## Principali Clienti

Alcuni dei clienti che ci hanno scelto:

*Giunti Editore, Panini, Alpina, AW-LAB (Gruppo Bata), Repubblica e Cantone Ticino, Feltrinelli, Polimoda, Europcar, ISTAT, Politecnico di Milano, Mercatone Uno, BCC, LaStampa.it, CCIAA di Pordenone, Getrag, Ministero dell'Interno.*



**Webtrekk**

Hannoversche Strasse, 19

10115 | Berlino

Telefono: +39 348 8293160

Fax: +49 30 755415100

[www.webtrekk.com/en/home.html](http://www.webtrekk.com/en/home.html)Nicola Liverani: [nicola.liverani@webtrekk.com](mailto:nicola.liverani@webtrekk.com)

Webtrekk è una società berlinese con filiali in Italia, Cina, Usa, Spagna e Olanda. Webtrekk fornisce soluzioni evolute di Digital Intelligence completate da un puntuale servizio di supporto al cliente sia per il controllo di qualità del dato che per l'utilizzo dei tool di analisi.

Società dinamica, costantemente al passo con l'evoluzione del mercato digitale, Webtrekk sviluppa tecnologie per rilevare le informazioni provenienti dal Web, Mobile APP, Video, Social Network, Campagne di Digital Marketing e E-Commerce.

L'integrazione con diversi CRM, CMS e la possibilità di importare dati esterni caratterizzano la flessibilità delle soluzioni offerte. Le elaborazioni del dato possono essere effettuate anche sui dati grezzi sia online che tramite API, garantendo così ampia flessibilità d'analisi ed esportazione dei dati.

**Principali Clienti****Internazionali:**

*Red Bull, Zalando, Hugo Boss, Tommy Hilfiger, Esprit, Tchibo, Medion, Douglas, Hotel.de, BNP Paribas, Deutsche Bank, Allianz, BILD.de, Telekom.*

**Italiani:**

*Gruppo L'Espresso, RAI, Condè Nast, Hearst, Domus, La Stampa, Gruner, Veesible, De Agostini, Leonardo Adv, Gruppo Finelco, Despar.*





## **Zebestof Italia**

21, Rue Auber  
75009 | Parigi | FR  
Telefono: +39 02 94751317  
[www.zebestof.com/it](http://www.zebestof.com/it)  
Giacomo Zampieron:  
[gzampieron@zebestof.com](mailto:gzampieron@zebestof.com)

Zebestof è un membro di IAB Francia.

Zebestof apre il suo trading desk per gli advertisers che desiderano trarre vantaggio dal display e dal video sugli Adexchanges con tecnologie rivoluzionarie per il data marketing in Real Time Bidding.

Grazie alla propria gamma di tecnologie proprietarie e certificate, noi aiutiamo gli advertisers a gestire i loro investimenti in display ottimizzandoli su base giornaliera, sia per obiettivi branding media che per quelli di performance.

A seguito della rivoluzione di acquisto Search negli anni 2000, Zebestof è orgoglioso di aiutare gli advertisers e di gestire con successo le loro azioni di campagna display e video sugli adexchanges.

Per maggiori informazioni, visitare il nostro sito [www.zebestof.com](http://www.zebestof.com)

## **Principali Clienti**

E-merchant, Grandi imprese, Web & Media Agencies.





## Zoorate

Via Sassari, 3  
09123 | Cagliari | CA  
Telefono: +39 070 7040050  
Fax: +39 070 7040078  
[www.zoorate.com](http://www.zoorate.com)

Valore al tuo business attraverso la voce dei tuoi consumatori.

Zoorate è una realtà specializzata in soluzioni per il *Social Commerce* e *Word of Mouth marketing*.

Le soluzioni di Zoorate permettono a brand e a rivenditori online di porre i consumatori al centro della propria strategia ingaggiandoli, interagendo con loro, raccogliendo le loro conversazioni e facendo leva sui contenuti generati dagli stessi per accrescere la propria reputazione, aumentare la fiducia, incrementare i risultati e migliorare il proprio business.

Combinando tecnologie, servizi e competenze di alto profilo in ambito ICT, e-commerce, business e digital marketing, Zoorate è il partner ideale per le realtà che intendano accelerare i propri risultati attraverso una gestione e valorizzazione efficace del proprio più importante patrimonio: i consumatori finali.

Le soluzioni di Zoorate includono strumenti per la raccolta, gestione e diffusione di contenuti generati dagli utenti (come *Feedback*, *Rating* e *Recensioni*) meccanismi per l'integrazione dei contenuti nei principali canali di contatto con i consumatori finali (sito web, motori di ricerca, social network, comunicazione aziendale) e sofisticati cruscotti di analisi per trasformare le informazioni raccolte in azioni e portare risultati tangibili al proprio business.

I servizi di Zoorate, erogati in modalità Software as a Service (SaaS) attraverso una piattaforma proprietaria, affiancano le aziende nel perseguimento dei principali obiettivi di business, sia attraverso servizi Enterprise personalizzati, che attraverso applicazioni "ready-to-use" come il servizio *Feedaty*.

## Principali Clienti

*Mondadori, Poste Italiane, Promod, Bata, Wolters Kluwer, Dalani, 6sicuro, Netcomm.*



# Start Up



**adMingle**

Corso Milano, 19

35139 | Padova | PD

Telefono: +39 3470661711

[www.admingle.it](http://www.admingle.it)Giampaolo Chiello: [giampaolo@admingle.it](mailto:giampaolo@admingle.it)

## COS'È ADMINGLE

adMingle è un Social & Personal Advertising Network (web e mobile) che attraverso le reti sociali crea un market place (crowded sourcing) di contenuti pubblicitari tra gli Advertiser e i "nano-Publisher" (utenti registrati in adMingle).

adMingle determina un 'prezzo' per la condivisione sociale utilizzando KPI note al mondo pubblicitario, cambiandone però modalità, nome e scopo: aCPM, aCPC, aCPL, aCPA, aCPI [\*a = active]. Per il prodotto aCPM adMingle ha sviluppato degli algoritmi proprietari che determinano il prezzo per ogni condivisione fatta dalle persone sui loro profili social traducendolo in un True Reach (social influence) ed un valore economico. Utilizzando adMingle gli Advertiser possono investire budget sui social media in maniera efficace, focalizzata e monitorata attraverso Publisher segmentati in target ai quali proporre la condivisione dei propri contenuti in un determinato arco temporale che una volta accettato si occuperanno di diffondere i messaggi promozionali su uno o più dei loro social guadagnando dalle proprie condivisioni. adMingle, abilita gli Advertiser con strumenti per la gestione, revisione e analisi approfondita delle campagne (correlati ai KPI).

## Attualmente su Twitter:

### adMingle.Effect

Campagne basate su volume di adMingle True Reach (chiamato anche 'Personal CPM').

Attraverso la pubblicazione su profili di Nano- Publishers su vari social network, Whatsapp, Facebook, Twitter, G+, Blogger, Tumblr, YouTube, Pinterest e altri:

### adMingle.Click

Prodotto basato su volumi di Clic ad una determinata landing page.

### adMingle.Lead

Prodotto per la raccolta di CPL.

### adMingle.Qwest

Prodotto per la generazione di CPA.



**Fermo!Point**

Via Pasubio, 5

24044 | Dalmine | BG

Telefono: +39 035 6224011

Fax: +39 035 247169

[fermopoint.it](http://fermopoint.it)Alberto Luisi: [info@fermopoint.it](mailto:info@fermopoint.it)

Fermo!Point è un network di negozi e attività commerciali che effettuano un **COMODO** e **INNOVATIVO** servizio di **RITIRO DELLE SPEDIZIONI CONTO TERZI**, per conservarle e restituirle, quando si preferisce, nei comodi orari e giorni di apertura.

Durante l'acquisto on-line, si indicherà come destinatario il proprio nickname e come dati di recapito l'indirizzo del negozio Fermo!Point preferito. All'arrivo della merce si verrà avvisati da un sms e da una mail. Si avranno ben **14 giorni di tempo** per ritirare la propria spedizione!

#### PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL SERVIZIO:

- **Contratto di adesione** al servizio Fermo!Point che definisce e regola diritti e doveri in capo alle parti interessate per la tutela di tutta la filiera (buyer, merchant, delivery, point).
- **Tracking della spedizione** (arrivata, in giacenza, consegnata, respinta, compiuta giacenza).
- **Customer Service** dedicato.
- **Servizio ispettivo** regionale di verifica rispetto delle procedure e segnalazioni di Customer Service.
- **Spedizioni assicurate** contro furto e incendio presso tutti i Fermo!Point del network per i giorni di giacenza e per ogni contenuto (lecito). Predisposizione della piattaforma informatica di gestione del servizio Fermo!Point per facile inserimento tra le opzioni di recapito nei siti di e-commerce. Massima flessibilità per ogni necessità.

- **Prezzo estremamente contenuto.**

#### A CHI SI RIVOLGE IL SERVIZIO:

Fermo!Point si rivolge al mercato B2c di chi effettua acquisti on-line e ha il grosso problema di non poter essere presente per il ritiro del proprio ordine. Si tratta di un cluster dinamico, attivo, impegnato che non ama vincolarsi a date, orari, telefonate, ... e per il quale vale il motto: **"LIBERA IL TUO TEMPO DALLE SPEDIZIONI!"**

Ma è il mercato B2b legato al mondo dell'e-commerce quello a cui Fermo!Point ha guardato fin dal suo concepimento. L'intero suo sviluppo è stato pensato e realizzato con lo scopo di creare un servizio in **OUTSOURCING** legato all' **ULTIMO MIGLIO DI RECAPITO** delle spedizioni B2c, da inserire tra i servizi opzionali di recapito!

Crediamo fortemente che Fermo!Point possa rappresentare il punto di contatto fisico tra venditori e compratori on-line e che sia in grado di garantire la massima soddisfazione di entrambi. Proprio per questo selezioniamo i Point per professionalità e privacy, per far sentire i clienti a proprio agio ed erogare un servizio di altissimo livello.

Con Fermo!Point avrete la massima attenzione verso i vostri CLIENTI, Perché saranno anche i nostri!





**Indabox**

Via Giuseppe Galliano, 15  
10129 | Torino | TO  
Telefono: +39 011 7711353  
Fax: +39 011 7711353  
[www.indabox.it](http://www.indabox.it)

Siamo la prima rete di Bar dove puoi ricevere  
i tuoi acquisti online e ritirarli quando vuoi in  
tutta comodità, con soli 3€.

[www.indabox.it](http://www.indabox.it)



**iPAYst**

Via Montenapoleone, 21

20121 | Milano | MI

Telefono: +39 02 780149

Fax: +39 02 795548

[www.ipayst.com/it](http://www.ipayst.com/it)Marco Marchente: [italy@ipayst.com](mailto:italy@ipayst.com)

iPAYst, è un innovativo strumento di pagamento elettronico, frutto della tecnologia tedesca di UMT AG, azienda quotata alla Borsa di Francoforte e già presente in alcuni mercati Europei.

L'applicazione scaricabile su smartphone e tablet, basata sulla tecnologia QR Code, riproduce un portafoglio elettronico (Mobile Wallet), tramite il quale è possibile pagare con le proprie carte di credito e debito.

iPAYst permette di portare innovazione tecnologica nei vostri siti e nei vostri negozi, vi permette di risparmiare tempo sul ciclo di vendita, eliminando il disagio della compilazione dei dati anagrafici, di fatturazione e di spedizione, e i dati relativi alle vostre carte di credito. Basta un click sul codice generato dal vostro sito per potere trasferire tutti i dati, che avrete precedentemente inserito nello smartphone o tablet dei vostri clienti. Questo vi permette di accelerare le vendite, avvicinare nuovi clienti ai punti di vendita e trasformare i consumatori occasionali in Loyalty Consumer.

iPAYst è il POS tecnologicamente più moderno e completo che possiate trovare. iPAYst è associata a Asseprim, Assofranchising, Confcommercio, Netcomm, Unioncamere.

## Principali Clienti

*Ristorante Bagutta, Cuordimela, Apple store, Confcommercio Milano-Lodi-Monza e Brianza, Plasturgica, Unifarm.*



**Milioone**

Via Crocefisso, 6  
20122 | Milano | MI  
[www.milioone.com](http://www.milioone.com)

Milioone is an Italian Start-Up operating in the field of eCommerce with two locations, one in Milan and one in Shanghai to serve European customers who want to open their website and sell goods and services in China. The name is inspired by the optimism and by the famous Marco Polo's book; a real star in China famous to be the first Italian who has been able to establish intercultural relations focused on business. The two "o" into the name bring up an eight in the logo, the lucky number in China, and the red accentuates the positivity. Milioone meet very strong market needs: that of Italian companies, who need new markets in terms of mass sales and that of the Chinese end-users, who want to buy goods and services that remember the "Italian life-style", our real value added in a country so far (in terms kilometers) as China. The solution is the e-business.

Milioone represents a quick way to sell goods and services in China!

Milioone is a new Italian company operating into the e-business field with two locations, one in Milan and one in Shanghai.

Milioone serves with European customers who want to open their website and sell goods and services in China.

Milioone Srl based in Italy in Via Crocefisso No. 6 in Milan holds 100% of the legal entity WOFE Milioone (Shanghai) Consulting Co. Ltd. with Business Licence obtained in September 2012 to operate in the Internet field and in field of software production.

Milioone also works with Chinese customers interested in exporting their goods and services (mainly in the field of software for web related applications) in Europe.

Milioone is the quick way to enter the market due to the strong experience with Chinese web projects and partnerships with local Chinese partners.

## **BUSINESS MODEL**

### **a) European customer entering the Chinese market**

In the case a European customer enters the European market the business model of Milioone works as a referral model whereby the client pays Milioone percentage of the gross revenue made by the client through the platform in question. Milioone Shanghai manages the entire day to day business of the client and provides a "European-style" single point of contact for the European customer.

### **b) Chinese customer entering the European market**

In the case where a Chinese online customer would like to target the European market, Milioone signs up new business and manages the online localization of the site and the online advertising campaign.



**ParStream Distribution Italia Srl**

Telefono: +39 05 22420786

[www.parstream.it](http://www.parstream.it)Filippo Durango: [filippo.durango@parstream.it](mailto:filippo.durango@parstream.it)**ParStream Distribution Italia Srl**

Fondata nel 2014 con lo scopo di diffondere la soluzione di Big Data Analytics della ParStream GmbH, ParStream Distribution Italia Srl agirà sul mercato italiano come una vera e propria filiale del brand di Colonia. ParStream Distribution Italia, con sede a Reggio Emilia e uffici a Roma e Milano, si occuperà di diffondere la tecnologia ParStream sui clienti finali direttamente e attraverso lo sviluppo del canale dei partner grazie all'accordo con il distributore Reweb Srl ed alla sua divisione Strhold distribuzione Ict.

**ParStream GmbH**

ParStream è una innovativa piattaforma di Big Data Analytics, pluri-premiata a livello internazionale. Il sistema di indicizzazione brevettato HPCI - High Performance Compressed Index consente agli utenti di ottenere un tempo di risposta in millisecondi da miliardi di righe di dati.

ParStream è utilizzato in tutto il mondo per applicazioni che vanno dall'e-commerce alla ricerca scientifica. Fondata da Mike Hummel e Jörg Bienert, ParStream ha uffici a Colonia, Redwood City (California), Boston e Parigi. ParStream ha ricevuto numerosi riconoscimenti a livello mondiale, come il Red Herring Global Award, Tech Trailblazer 2014, ed è stata indicata da Gartner "Cool Vendor" nel 2012.

**PER ULTERIORI INFORMAZIONI E RICHIESTE DI MATERIALI CONTATTARE:**

Bruno Verde, Marketing Communications  
ParStream Distribution Italia Srl.





### Social Bullguard

Via Solferino, 40  
20121 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 6596329  
Fax: +39 02 2086778  
[www.socialbullguard.com](http://www.socialbullguard.com)  
Gianluca Treu: [gtreu@socialbullguard.com](mailto:gtreu@socialbullguard.com)

Social Bullguard, piattaforma cloud di Social Customer Service & CRM, nasce con l'obiettivo di profilare gli utenti social e migliorare il rapporto con i propri clienti, fornendo all'azienda gli strumenti per gestire efficientemente le richieste di supporto e identificare le opportunità di interazione non sfruttate.

#### Come?

La piattaforma traccia tutte le interazioni rilevanti per il brand fatte via email e sul social in generale (pagine di proprietà e non), le filtra analizzando sia il contenuto dell'interazione sia l'utente che ha fatto l'interazione stessa. Sulla base di questa analisi, ordina le interazioni per importanza e ingaggia automaticamente le risorse più adatte a rispondere. Una serie di statistiche orientate all'analisi delle performance e della customer satisfaction permettono di analizzare la salute della propria community e le performance dei singoli agenti, focalizzare l'attenzione su casistiche specifiche e molto di più.

Social Bullguard è uno strumento adatto a tutte le dimensioni e strutture aziendali: venite a provarlo al nostro stand oppure aprite un account gratuito su [www.socialbullguard.com](http://www.socialbullguard.com)

#### Principali Clienti

*PUPA Milano, Poste Mobile, Virgin, Chicco, Sony, Novartis.*



**Squeezol**

Corso Castelfidardo, 30/A

10129 | Torino | TO

Telefono: +39 329 0698320

Fax: +39 01 65234449

[www.squeezol.com](http://www.squeezol.com)

Federico Di Benedetto:

[federico.dibenedetto@squeezol.com](mailto:federico.dibenedetto@squeezol.com)

Chiunque si sia mai occupato di organizzare eventi o acquisti di gruppo conosce bene le difficoltà che possono sorgere. Dal regalo in comune al viaggio con gli amici, passando per una semplice partita di calcetto o una più impegnativa lista nozze, i passi sono comuni: invitare, mettere d'accordo le esigenze dei singoli, gestire la raccolta di denaro e la successiva spesa.

Sono attività che possono portare a interminabili giri di telefonate, forti grattacapi e difficoltosi scambi di contante. Squeezol si propone sia come un innovativo metodo di pagamento che consente di portare online le classiche collette che come una piattaforma social. Su [squeezol.com](http://squeezol.com) si può creare in pochi step un evento, invitare tramite Facebook o e-mail, comunicare con il sistema di messaggistica integrato e raccogliere la somma necessaria.

I siti di e-commerce possono offrire ai clienti la possibilità di pagare in colletta semplicemente aggiungendo il bottone "Pay with Squeezol" accanto alle opzioni di pagamento già esistenti. Differenti livelli di integrazione e strumenti di marketing aggiuntivi fanno di Squeezol una piattaforma completa per intercettare il mercato degli acquisti di gruppo.

**Principali Clienti**

La tecnologia di pagamento in colletta è integrabile in qualsiasi sito di e-commerce tramite API.





# Media Partner

**360com**

Via Sardegna, 32

20146 | Milano | MI

Telefono: +39 02 53598301

Fax: +39 02 53598330

[www.360com.it](http://www.360com.it)Ivano Moro: [ivano.moro@growingcm.com](mailto:ivano.moro@growingcm.com)

Growing Consulting & Media è una società editoriale e di consulenza.

Il nostro lavoro è informare su quanto avviene del mondo del marketing, della comunicazione d'impresa e del media business, con l'obiettivo di stimolare il mercato e offrire ai professionisti del settore un ventaglio di soluzioni per far conoscere la propria azienda, le iniziative e i prodotti agli interlocutori di riferimento.

360com è il quotidiano digitale italiano della comunicazione. Si propone di affermare una modalità nuova per l'informazione di settore, proponendo una lettura agile ma al contempo completa di fatti, tendenze e scenari del mercato, per cogliere e valorizzare gli aspetti connessi alla trasformazione che investe il mondo della comunicazione sotto la spinta dei media emergenti e della convergenza.





## **ADC Group**

Via Privata Vasto, 1

20121 | Milano | MI

Telefono: +39 02 49766316

[www.advexpress.it](http://www.advexpress.it)

Cristina Concari: [cristina.concari@adcgroup.it](mailto:cristina.concari@adcgroup.it)

La Mission con cui ADC Group si propone ai propri utenti mira a dare all'azienda che investe in comunicazione gli strumenti informativi più innovativi, per meglio scegliere i propri partner e per comunicare in maniera più efficace con i propri target.

Per raggiungere lo scopo ADC Group utilizza la strategia del Click&Paper che propone il web per l'informazione quotidiana, l'interattività e l'immediatezza e la carta per l'approfondimento, la formazione e la riflessione.

## **Principali Clienti**

ADC Group è una società editrice che opera con prodotti editoriali online e cartacei rivolti agli operatori della pubblicità, del marketing, dei media e degli eventi.





## AdV strategie di comunicazione

Corso Magenta, 85  
20123 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 4300001  
Fax: +39 02 43000043  
[www.advertiser.it](http://www.advertiser.it)

AdV strategie di comunicazione: la comunicazione è il suo territorio, il marketing la sua missione. Una testata che gioca d'anticipo. È in questo modo che da 57 anni presidia con successo le frontiere dell'innovazione, dialogando e interagendo con tutti coloro che progettano, difendono e sviluppano la marca e i suoi valori.

E oggi si proietta in avanti, verso i nuovi territori del social e del digitale, dell'evoluzione tecnologica letta in chiave di brand management e di customer relation, senza trascurare la media communication classica, che, innervata dalle sempre nuove tecnologie, si conferma un pilastro su cui costruire e nutrire la marca.



**ENGAGE**

Corso Lodi, 65

20139 | Milano | MI

Telefono: +39 335 5653522

[www.engage.it](http://www.engage.it)Vania Camillozzi: [vania.camillozzi@engage.it](mailto:vania.camillozzi@engage.it)

EDIMAKER srl, società attiva nell'editoria e servizi alle imprese, lo scorso 15 Gennaio ha dato vita al nuovo nuovo sistema editoriale dedicato al mercato italiano della comunicazione pubblicitaria e di marketing ENGAGE.

"Engage" è un sito aggiornato in tempo reale, una newsletter pomeridiana "Engage La Prima", un magazine settimanale "Engage Magazine": una piattaforma agile, moderna e multicanale per informare imprenditori e manager, operatori e professionisti sui fatti e le tendenze più rilevanti del settore.

L'obiettivo di Engage è applicare, anche all'informazione specializzata, gli stessi concetti che si stanno affermando nell'advertising contemporaneo: centralità del digitale, rilevanza dei contenuti, orientamento all'engagement, multimedialità, meno informazioni.

**Settore di competenza**

Contemporary Marketing &amp; Media Business.



ICT4Executive è un **progetto culturale unico** in Italia, nato con l'obiettivo di avvicinare e appassionare ai temi tecnologici gli Executive di Business.

Da diversi anni ICT4Executive rappresenta un punto di riferimento autorevole e chiaro sull'effettivo valore per il business delle tecnologie digitali e sulle potenzialità strategiche dell'innovazione tecnologica, avvalendosi della collaborazione di analisti, giornalisti e docenti fra i massimi esperti del settore.

Il progetto culturale ICT4Executive si declina in una rivista trimestrale e in una serie di siti tematici.

La rivista, con una diffusione media di 15.000 copie, si rivolge ai decision maker delle principali aziende italiane e della PA: Amministratori Delegati, Direttori Generali, CIO e altri C-Level.

Online, la presenza di ICT4Executive si basa su 9 canali verticali, dedicati a specifiche community di decisori aziendali e 10 newsletter periodiche (ICT4Executive, ICT4Trade, ICT4PMI, ICT4Cloud, ICT4Supply Chain, ICT4eInvoice, ICT4HR, ICT4Professional, Internet4Things, ICT4Procurement).

# Largo Consumo

## Largo Consumo

Via Bodoni, 2  
20155 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 3271646  
Fax: +39 02 3271840  
[www.largoconsumo.info](http://www.largoconsumo.info)

### Largo Consumo

Storica rivista di economia ad indirizzo mercatistico, Largo Consumo è il mensile indipendente che da 40 anni descrive le relazioni economiche e di marketing tra l'industria produttrice, i moderni canali distributivi e il mondo dei sistemi e servizi collegati.

Detiene la leadership per numero di lettori certificati CSST (Cod. 2233-11 Istituto cert. stampa tecnica e specializzata), non è una free press e con oltre 1 mln di PDF letti al mese dall'edizione on line, il sito [www.largoconsumo.info](http://www.largoconsumo.info) è probabilmente il sito di economia e marketing sui beni di consumo più consultato in Italia.

Un social network su LinkedIn molto esclusivo e di grande successo, un contesto riservato di networking in cui i manager partecipanti sono selezionati per coerenza di attività rispetto al mondo della produzione dei beni di largo consumo, della distribuzione o dei servizi collegati (demographics della community: <http://t.co/eoujbLpM>).

Una web TV su Youtube per la pubblicazione della produzione video di contenuti giornalistici e di Comunicazione di impresa ([www.youtube.com/user/largoconsumo](http://www.youtube.com/user/largoconsumo)).

Largo Consumo offre uno sguardo documentato sulla concorrenza intrasettoriale e proveniente da mercati e canali attigui: Alimentare, Grocery non alimentare, Abbigliamento, Calzature e Pelletteria, Beni durevoli.

Sugli eventi è attiva con 3 proposte:

- Organizzazione di incontri a porte chiuse **tra manager per sviluppare riflessioni** condivise attorno a temi di comune interesse;
- Organizzazione di seminari personalizzati **sulle esigenze di uno specifico sponsor**;
- La moderazione indipendente di eventi aziendali e di convention.



---

---

# L'IMPRESA

RIVISTA ITALIANA DI MANAGEMENT

## DESCRIZIONE L'IMPRESA

L'Impresa, la Rivista Italiana di Management del Gruppo 24 ORE, è una rivista a periodicità mensile che si rivolge ai professionisti del management: imprenditori, responsabili aziendali, professionisti, consulenti e studiosi di gestione aziendale, oltre che a professori e studenti universitari. Raccoglie le firme più importanti a livello nazionale e internazionale per aggiornare il manager sulle tendenze in tema di gestione d'impresa sotto diversi punti di vista.

Autorevole, innovativo, completo, il mensile si compone di cinque sezioni fisse - Mercati, Strategie, Scenari, Competenze e Formazione - e di una serie di rubriche di opinione e di servizio, dedicate alla formazione professionale e alla rassegna delle novità del mese.

L'Impresa è anche un sito Internet, [www.limpresaonline.net](http://www.limpresaonline.net), che offre alla business community un punto di riferimento esclusivo, dove tenersi aggiornati, approfondire e partecipare.

La rivista è inoltre disponibile in versione digitale.



# netforum

Rivista mensile di comunicazione, marketing e media business in rete

**Netforum**

Via Sardegna, 32

20146 | Milano | MI

Telefono: +39 02 535981

Fax: +39 02 53598247

[www.ediforum.it](http://www.ediforum.it)

Ermilia Mancini: [emancini@ediforum.it](mailto:emancini@ediforum.it)

L'AZIENDA Ediforum Srl nasce come società editoriale specializzata in comunicazione, marketing e media business.

Attualmente è partner commerciale per la raccolta pubblicitaria delle testate: Netforum, MediaforumDaily Media e Dailynet. Netforum è un mensile di comunicazione, marketing e media business inerente al mondo dell'online.

Un progetto editoriale completo in grado di soddisfare tutti i livelli di conoscenza di internet: per il planner, per chi si occupa di crm sul web, per chi analizza e utilizza dati e ricerche relative alla rete.

Con il contributo di docenti universitari, professionisti di spicco e importanti imprenditori, forma e informa gli operatori del net business.



**New Business Media**

Via Eritrea, 21

20145 | Milano | MI

Telefono: +39 02 929841

Debora Spadoni:

[debora.spadoni@newbusinessmedia.it](mailto:debora.spadoni@newbusinessmedia.it)

New Business Media srl del Gruppo Tecniche Nuove è azienda leader nel settore delle testate b2b con le sue oltre 40 testate rivolte al mondo del Retail, dei consumi Fuori Casa e dell'Accoglienza, dell'Architettura, del Design e dei Complementi d'arredo, dell'Ambiente e Sicurezza e dell'Elettronica.

**MARK UP**, testata di riferimento per il mondo del retail e del largo consumo, è la rivista portavoce delle istanze dei rappresentanti del sistema PRODUZIONE-RETAIL CONSUMI. Il mensile dà spazio all'attualità, ai protagonisti del settore, ai brand, alle opinioni e agli opinionisti dall'Italia e dall'Europa.

Tante le sezioni che compongono la testata, a cominciare dagli **Opinionisti**, **l'Intervista**, che vede il coinvolgimento di personaggi di spicco che discutono su temi caldi.

La sezione **Prima Fila**, che parla di attualità e dà voce al mondo del retail e del largo consumo, dove si fanno sentire le opinioni dei protagonisti sui cambiamenti in Italia e in Europa.

**MARK UP Lab** che contiene al suo interno una serie di Osservatori pensati e realizzati in esclusiva per MARK UP; la sezione dedicata a **Marketing & Consumi**, con novità e trend dal mondo del marketing, ricerche di mercato, il crm di nuova generazione. I Protagonisti, con le aziende del largo consumo raccontate attraverso le loro strategie di marketing e innovazione.

La sezione **Real Estate Commerciale**, con interviste ai protagonisti del settore e i **Quaderni di MARK UP** dedicati a mercati e settori specifici sui quali c'è particolare fermento in termini di innovazione. Infine, un'**Agorà** raccoglie le opinioni della community e le lettere al Direttore e la sezione **Consigliato da MARK UP** con consigli utili su libri, blog e siti.

**GDOWEEK**, 19 numeri l'anno focalizzati sul mondo del retail italiano ed estero raccontato attraverso nuovi format, aperture, innovazione, tecnologie. Le strategie di insegna, l'innovazione dei prodotti e servizi del punto di vendita, lo sviluppo rete, l'industria, i mercati food e non food trattati secondo una logica di trade marketing, le tecnologie, l'innovazione.

**Retail News**: l'e-magazine digitale settimanale multimediale. Il retail a 360 gradi: le aperture delle catene più interessanti in Italia e all'estero, le strategie e gli sviluppi nel retail italiano, lo sviluppo reti, le tecnologie per il retail, le innovazioni di prodotto e di processo dell'industria, le "poltrone". Ogni settimana indicatori economici sintetici sull'andamento del retail e del largo consumo, a cura di aziende leader per i dati di mercato.



**PAGAMENTI**digitali**PagamentiDigitali**

Via Durando, 39  
20158 | Milano | MI  
Telefono: +39 02 36578869  
Fax: +39 02 93660546  
[www.pagamentidigitali.it](http://www.pagamentidigitali.it)

*PagamentiDigitali.it* è il primo progetto editoriale italiano dedicato all'innovazione nel mondo dei pagamenti elettronici.

Un punto di osservazione chiaro, autorevole e indipendente sui trend più attuali: contactless, Mobile POS, pagamenti tramite cellulare (remote e proximity), acquisti online (eCommerce ed ePayment), Wallet digitali e Mobile, servizi legati al pagamento (couponing e loyalty), normative italiane ed europee.

Il sito propone notizie nazionali e internazionali, approfondimenti e interviste selezionati da un team di esperti e rivolti a un pubblico di esercenti, Telco, banche, istituti di pagamento, circuiti, PA, technology provider e consumatori.

*PagamentiDigitali.it* si rivolge a una community di 60.000 iscritti, che ricevono ogni 15 giorni la Newsletter con le notizie più rilevanti pubblicate sul sito.



Tech Economy è il portale di informazione, nato nel 2012, che risponde alla sempre maggiore domanda di informazione e conoscenza sulle tematiche connesse agli impatti delle tecnologie e della rivoluzione digitale nel business e nella società.

Partendo dal presupposto che l'economia digitale è un nuovo paradigma che ha accelerato e reso possibili molti degli elementi distintivi dello scenario economico dei nostri giorni come l'interdipendenza e la globalizzazione, Tech Economy vuole portare la **rete fuori dalla rete**, condividere e riflettere su temi ed argomenti cruciali anche al di fuori dei "circoli" che spesso sul web tendono ad escludere i non addetti ai lavori invece che includerli.

E lo fa attraverso un **flusso di informazione quotidiana** fatta di notizie, di approfondimenti e di aggiornamenti sul mondo dell'e-business, dell'hi-tech, delle startup e dei grandi player del settore, ma soprattutto grazie ai contributi giornalieri di una ricca comunità di esperti italiani che, con le loro **Vision**, condividono con i lettori riflessioni ed opinioni sui temi caldi dell'attualità.

Tech Economy è oggi, per Chief Executive Officer, Chief Information Officer, Chief Marketing Officer e altri decisori provenienti dal mondo dell'azienda e della Pubblica Amministrazione, un **punto di riferimento** fondamentale per comprendere l'innovazione e i processi di cambiamento nel nostro Paese e a livello internazionale.



[www.consorzionetcomm.it](http://www.consorzionetcomm.it)  
Via Pantano, 9 - 20122 - Milano  
Tel: +39 0258370580  
[info@consorzionetcomm.it](mailto:info@consorzionetcomm.it)

#### ORGANIZZAZIONE EVENTO

Digital Events Srl  
Viale Cassala, 36 - 20143 - Milano  
Tel: +39 02499888 Fax: +39 02499889  
[info@digitalevents.it](mailto:info@digitalevents.it)  
[www.digitalevents.it](http://www.digitalevents.it)

#### REALIZZAZIONE CATALOGO

Grafica e coordinamento editoriale:  
Digital Events Srl  
Copyright 2014: Consorzio Netcomm  
Stampa: Ancora Arti Grafiche

# SPONSOR



# TECHNICAL SPONSOR

---

BANCA SELLA

doppia  
elica  
LA FORZA DELL'INNOVAZIONE. IL VALORE DELL'IMMAGINE.

U B E R

## START UP

---

adMingle

Fermo!Point  
La tua spedizione dove vuoi, quando vuoi

IndaBox®  
Ritiriamo pacchi al posto tuo

iPAYst  
instant mobile payment

miliOOone  
The e side of the business

ParScreen

SOCIALBULLGUARD

SQUEEZOL  
la colletta online

## MEDIA PARTNER

---

360  
COM

AD3

ADV  
strategie di comunicazione

ENGAGE  
CONTEMPORARY MARKETING & MEDIA

GDOWEEK

ICT4Executive

Largo  
Consumo

L'IMPRESA  
L'ESPRESSO DI ECONOMIA

MARK UP

netforum  
Rivista online di comunicazione, marketing e media business online

new  
Business  
Media  
gruppo tecnico nuovo

PAGAMENTI digitali

TECH  
ECONOMY