



ROBERTO LISCIA

Presidente Netcomm

Consorzio del Commercio Elettronico Italiano

netcomm
IL CONSORZIO DEL COMMERCIO ELETTRONICO ITALIANO

WELCOME

Il 2015 segna per il nostro Consorzio e per il Netcomm Ecommerce Forum un anniversario importante: festeggiamo i primi 10 anni di Netcomm e la X edizione dell'appuntamento odierno. Negli anni abbiamo visto crescere per dimensioni e interesse questo specifico comparto, al punto che oggi l'e-commerce è diventato una scelta obbligata e un canale necessario e cruciale per le imprese che vogliono fare business sia nel nostro Paese sia su scala globale. Sempre più interlocutori, finalmente, iniziano a cogliere le opportunità che solo la rete è in grado di

assicurare al nostro tessuto imprenditoriale, aiutando e sostenendo le aziende, le startup e i player internazionali qui convenuti a competere con norme chiare e trasparenti. Oltre ai numeri positivi e di crescita a doppia cifra che da anni segnaliamo, va rimarcato che le imprese italiane che vendono online sono oggi 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.

L'Italia è conosciuta nel mondo per i suoi prodotti di abbigliamento, calzature, accessori, moda, arredo, design, vino e prodotti alimentari-gastronomici di qualità. Tutte le piccole e medie imprese italiane che producono e/o commercializzano questo tipo di prodotti hanno degli spazi di mercato veramente straordinari. Tecnicamente stiamo parlando di una platea di oltre 1 miliardo di consumatori che abitualmente compra online, affascinata dal Made in Italy in tutte le sue sfaccettature, e di 2,6 miliardi di individui che quotidianamente sono su internet. Ma stiamo perdendo competitività a livello globale e non riusciamo a sfruttare il potenziale di domanda 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 oltre 130 milioni di acquirenti.

Da anni diamo conto dei numeri che caratterizzano questo settore economico, il cui andamento in termini di fatturato complessivo cresce a doppia cifra, intorno al +20% all'anno negli ultimi 6 anni, congiuntamente all'impennata del numero di acquirenti online italiani che sono passati in quattro anni da 9 a oltre 16 milioni e il 23% di coloro che ha fatto acquisti online,

negli ultimi sei mesi, lo ha fatto via App da smartphone o tablet. Un fenomeno, questo, indice del fatto che ci troviamo davanti a una nuova tipologia di consumatore che abbiamo definito Superconsumatore, un individuo abituato alla multicanalità e che possiede il pieno controllo sul processo di acquisto per soddisfare i propri bisogni.

Si tratta di comprendere che la partita che stiamo giocando coinvolge l'intero sistema Paese e il mio appello va a tutte le istituzioni e forze politiche ed economiche perché agevolino le imprese e i consumatori nella loro vita digitale, semplificando da un lato processi e servizi e rendendo le normative fiscali e legali più rispondenti alla nuova economia digitale.

Buon Netcomm e-Commerce Forum a tutti!

Roberto Liscia

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, Karen Nahum, Riccardo Porta, Mauro Zerbini

CONSORZIO NETCOMM

Via Pantano, 9 | 20122 | Milano

Tel: +39 02 58370580

Fax: +39 02 58370588

segreteria@consorzionetcomm.it

www.consorzionetcomm.it

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 e di fiducia tra tutti coloro che operano nell'e-commerce.

I Siti che hanno ottenuto il Sigillo Netcomm possono richiedere il Sigillo Gold che raccoglie valutazioni e commenti dei consumatori finali.

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'e-commerce 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'e-commerce svolte in collaborazione con i player più autorevoli del settore tra cui la School of Management Politecnico di Milano, Human Highway, Osservatorio Acquisti CartaSi.

Tra le ricerche, disponibili solo per i Soci, in area riservata

- 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'e-commerce 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 rae, cookies, direttiva sui consumatori.

ECOMMERCE EUROPE

Ecommerce Europe è l'associazione che rappresenta le società che vendono prodotti o servizi online in Europa. È 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. Tramite Ecommerce Europe, Netcomm mette a disposizione dei propri Soci 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

È 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 collaborare alla conoscenza e alla diffusione delle tematiche, dei servizi e delle tecnologie connesse al commercio elettronico.

SIGILLO NETCOMM

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 sito e-commerce 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

CONSORZIO NETCOMM

Via Pantano, 9 | 20122 | Milano
Tel: +39 02 58370580
Fax: +39 02 58370588
segreteria@consorzionetcomm.it
www.consorzionetcomm.it

E-COMMERCE BENCHMARK

L'Ecommerce Benchmark è un servizio gratuito che permette di confrontare 21 parametri (KPI) delle proprie attività e-commerce con gli standard di mercato, in maniera anonima e sicura.

L'Ecommerce Benchmark aiuta a capire se le propria attività stanno ottenendo dei risultati migliori, in media o peggiori degli standard del mercato. Con pochi click è possibile avere informazioni approfondite e ricevere una consulenza specializzata su come migliorare il proprio business online.

L'Ecommerce Benchmark è un'iniziativa dell'Ecommerce Foundation, ente non-profit di Ecommerce Europe, e di Netcomm, il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano.

Tutti i dati saranno trattati in maniera assolutamente riservata e non saranno mai rivelati a terze parti.

L'Ecommerce Benchmark è lo strumento ideale per piccole, medie e grandi imprese, sia B2C che B2B.

L'Ecommerce Benchmark è basato sul modello Bonsing | Mann con 21 parametri (KPI). Non è obbligatorio compilare tutti i campi. Alcuni parametri possono essere saltati e si può continuare per completare gli altri. L'Ecommerce Benchmark fornirà all'azienda informazioni solo sui KPI compilati.

I vantaggi

- **Migliora i risultati del tuo e-commerce**

Per migliorare le performance del tuo e-commerce è fondamentale poter confrontare i propri numeri con quelli di siti simili. Però difficilmente aziende concorrenti sono disponibili a condividere i propri dati. L'Ecommerce Benchmark ti dà l'opportunità di confrontare i tuoi KPIs con quelli dei tuoi concorrenti, in maniera assolutamente anonima e gratuita. Inoltre l'Ecommerce Benchmark ti aiuta a identificare le possibili soluzioni per migliorare le performance del sito.

- **Gratuito, senza alcun obbligo**

L'Ecommerce Benchmark è gratuito per 21 KPIs. Dopo la registrazione puoi immediatamente iniziare ad usare l'Ecommerce Benchmark, senza alcun obbligo.

- **Anonimo**

L'azienda compila l'Ecommerce Benchmark in maniera completamente anonima. Non verrà mai mostrato il nome del vostro sito o passati i vostri contatti a terzi, senza una vostra esplicita autorizzazione.

- **Non è obbligatorio compilare tutti i parametri**

Nella compilazione del benchmark non è obbligatorio completare tutti i campi. Semplicemente per i KPIs non compilati non si avrà il benchmark di riferimento.

- **Aggiornamento in tempo reale**

L'Ecommerce Benchmark fornisce dati aggiornati in tempo reale. Per cui ogni volta che inserirete dei dati aggiornati avrete immediatamente dei benchmark aggiornati.

- **Per tutti i tipi di e-commerce**

L'Ecommerce Benchmark fornisce dati per tutti i tipi di siti e-commerce: piccoli, medi, grandi, sia B2C che B2B.

www.ecommercebenchmark.org/it

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 online 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 dinnanzi 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.

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:

Belgium, Becommerce, www.becommerce.be

Czech Republic, www.apek.cz

Denmark, Fdih, www.fdih.dk

Finland, Kauppa, www.kauppa.fi

Finland, Verkk Teollisuus, www.verkkoteollisuus.fi

France, Fevad, www.fevad.com

Germany, Händlerbund, www.haendlerbund.de

Greece, Grecia, www.acommerce-team.at

Ireland, Retail Excellence Ireland, www.retailexcellence.ie

Italy, Netcomm, www.consorzionetcomm.it

The Netherlands, Thuiswinkel.org, www.thuiswinkel.org

Norway, Virke, www.virke.no

Poland, E-commerce Polska, www.ecommercepolska.pl

Portugal, ACEPI, www.acepi.pt

Spain, adigital, www.adigital.org

Swiss, Netcomm Swiss, www.netcommsuisse.ch

CONTATTI

Ecommerce Europe

Rue de Trèves 59-61

1040 | Brussels | Belgium

Tel: +32 02 5023134

Fax: +32 02 5143722

E: info@ecommerce-europe.eu

Twitter: @Ecommerce_eu

SOCI NETCOMM

360QPON

6SICURO

ACCENTURE

AMADEUS ITALIA

AMAZON BUY VIP

AMICAFARMACIA

ARTERA

ASSIST

ATTREZZI E UTENSILI.IT

B2COMMERCE

B2X

BAKKER ITALIA

BANCA SELLA

BANZAI

BEAUTYBIT.NET

BECOME ITALIA

BIG HUNTER

BON PRIX

BORGIONE CENTRO DIDATTICO

BOTTEGA VERDE

BUUM

BUYBEAUTY

CARTASI

CHASE PAYMENTECH

CIAKRONCATOSTORE.NET

COMPASS

COMSCORE

CONTACTLAB

CRIBIS

CSP INTERNATIONAL FASHION
GROUP

DALANI HOME&LIVING

DE AGOSTINI LIBRI

DE AGOSTINI PUBLISHING ITALIA

DEGHISHOP.IT

DESIDERANDO

DHL SUPPLY CHAIN

DIENNEA

DIWO

DOCDATA ITALY

DOGSITTER.IT

DORALAB

DOYOUWINE

DROP

EBA CLEARING

EBAY

EDREAMS

EFO

E-FOOD

EJERO

ELATION.IT

EMOZIONE3

ENTERPRISE CONSULTING

EPRICE

EVERY PACK

EXPEDIA ITALY

EXPOITALYWEB

FERMOPOINT

FIERA DIGITALE

FINEARTSMART.COM

FRATELLI CARLI

G.F. NARCISI

GAMESTOP

GENERAL LOGISTICS SYSTEMS
ITALY (GLS)

GIOIE.IT

GIORDANO VINI

GLAMOO

GOOGLE

GOOLYS

GROUPALIA

GRUPPO SINERGIA

HACHETTE FASCICOLI

HIPAY

HSE24

HUMAN HIGHWAY

HYBRIS AG

ILLY

IMETEC

INFOGROUP

INTARGET GROUP

IBS.IT

INTESA SANPAOLO

ITALIANSHOES.COM

JUSAN NETWORK

KAMICERIA

KODICEBAGNO

LASTMINUTE.COM

L-AVOCATO.COM	PHOTOBOX	STOPPRICE.IT
LIMBARA	POINX	SYNESTHESIA
LML COMPANY	PORTALECH REPLY	TAXMEN
LOVETALY.IT	POSTECOM	TECNOLIFE
LOVETHESIGN	POSTEMOBILE	TERADATA
LUMINAL PARK	PRIMEWEB	TICKETONE
MADE IN DESIGN	PRIVALIA VENDITA DIRETTA	TIFOSHOP.COM
MAEL	PRO-COMMERCE	TORINO IN
MAERG	PROFUMERIA DI TANO	UMS - UNITED MOBILITY SERVICES ITALY
MAGNEWS	PROFUMERIAWEB.COM	UNIEURO
MARKETING MULTIMEDIA	PROMOD	VENTE-PRIVEE.COM
MAXI SPORT MERATE	PURPLE OCEAN	VERDEGARDEN
MEDIASERVICE.NET	PVS SERVICES	VINO75
MEDIA SHOPPING	QVC	VIVOCHA
MEDITERRANEA	RAJAPACK	VODU
MILANO CUCINA	SALDIPRIVATI	WEBFORMAT
MODOMODO	SAN MARINO MAIL	WISH DAYS
MONDADORI RETAIL – MONDOLIBRI	SARENZA	ZALANDO GMBH
MONDADORI STORE	SAS KIABI	ZEROUNO.IT
MOTOABBIGLIAMENTO	SCONTO DIGITALE	ZOOPLUS
MOVINCOM SERVIZI	SDA	ZOORATE
MYBANK	SEAT PAGINE GIALLE	
MYBOUTIQUE	SEVENLIKE	
NEOLOGISTICA	SHOOLIT.COM	
NEXIVE	SHOWROOMPRIVE.COM	
NUVO'	SIA	
OFFICINA IDEE	SKEBBY	
OSO STORE	SKY ITALIA	
PAYPAL ITALIA	SOFORT	
PERCASSI E-COMMERCE SRL (KIKO)	SQUEEZOL	

SITI VERIFICATI NETCOMM

ABBIGLIAMENTOINTIMOATENA

AGRISTORECOSENZA

ALL-BATTERIES

AMICAFARMACIA

ATTREZZIEUTENSILI

AUTOPARTS-RDC

BAKKER ITALIA

BAZZALIA

BDIMPIANTIELETTRICI.SHOPMANIA.
BIZ

BEAUTYPRIVE

BON PRIX

BORGIONE CENTRO DIDATTICO

BOTTEGA VERDE

BRICOBRAVO

BUYBEAUTY

BYTECNO

CALDAIEMURALI

CARDGAME-CLUB

CIAKRONCATOSTORE

CLIMATECSTORE

CODICE CASA

DACQUASPARTA

DALANI HOME&LIVING

DE AGOSTINI LIBRI

DE AGOSTINI PUBLISHING

DEGHISHOP

DETECTALIA-ITALIA

DETERGENTIWAGNER

DIEMMESTORE

DIWO

DOGSITTER

DOMESTICSHOP

DOUGLAS

DOYOUWINE

DROP

DUDUBAGS

EDREAMS

EMILIONE

EMOZIONE3

EPRICE

EUROFIDES

EXPLOSIF

EXPRESSCLICK

FARMACIA LORETO

FARMAPLANET

FARMASPEED

FARMAVILLAGE

FERSHOP

FINEARTSMART

FLORAQUEEN

FOXCAR

FRATELLI CARLI

FUTURARTSHOP

G.F. NARCISI

GAMESTOP

GIORDANO VINI

GOOLYS

GROUPALIA

HAIRBAZAR

HSE24

IAFSTORE

IBS.IT

ILLY

IMETEC

ITALIANSHOES

I-VANITY

KAMICERIA

KIABI

KODICEBAGNO

LALILINA

L-AVvocato

LINDACLUB

LOVETALY

LOVETHESIGN

LUMINAL PARK

MADE IN DESIGN

MAEL

MARIONNAUD

MASONIONLINE

MAXI SPORT MERATE

MEDITERRANEA

MONDADORI RETAIL – MONDOLIBRI

MONDADORI STORE

MOTOABBIGLIAMENTO

MYBOUTIQUE	SHOWROOMPRIVE
MYMELLINSHOP	STAMPADALWEB
OFFERTECARTUCCE	SVINANDO
OROMODA	TEMPODISCONTI
OSO STORE	TEMPUR
OVS	TICKETONE
PACKLINK	TIFOSHOP
PERCASSI E-COMMERCE (KIKO)	TOCTOCSHOP
POINX	TOOL-SPORT
PRICY	TRAVELBIRD
PRIMO TAGLIO	UNIEURO
PRIVALIA VENDITA DIRETTA	VENTE-PRIVEE
PROFUMERIA DI TANO	VIDA XL
PROFUMERIAWEB	VINO 75
PROMOD	VIOLETTA-SHOP
PUPAZZIDALEGARE	VITAMAKER
QVC	WOONTED
RAJAPACK	ZALANDO
RAMONDASHOP	ZYGOSHOP
SALDIPRIVATI	
SALMOIRAGHIEVIGANO	
SARENZA	
SCONTO DIGITALE	
SEXYFOLLIE	
SHOOLIT	
SHOP.EATALY	
SHOPALIKE	
SHOPPINGDONNA	
SHOPTY	
SHOP WKI.IT	

Il premio dedicato all'eccellenza italiana nel commercio elettronico

IV edizione

netcomm
E-COMMERCE
AWARD 2015

*Eccellenza
Italiana*

www.netcomm-award.it



In collaborazione con

Si ringrazia

tvn
media
group

COPERNICO
MILANO

Sponsor



AGENDA

The image features a white background with several abstract, colorful geometric shapes. A large green line starts from the top left and extends diagonally across the middle. Below it, there are curved shapes in yellow, orange, blue, and light blue. A green rectangular shape is located in the bottom right corner.

AGENDA

SALA PLENARIA

MATTINA

9.00 - 10.00

SCENARIO

IL DIGITALE, UNA VIA OBBLIGATA
PER COMPETERE SUL MERCATO

Roberto Liscia

Presidente - NETCOMM

L'ECOMMERCE B2C IN ITALIA:
LE PRIME EVIDENZE PER IL 2015

Alessandro Perego

Responsabile Scientifico Osservatorio
Ecommerce B2C - School of Management del
Politecnico di Milano

10.00 - 11.00

IL SUPERCONSUMATORE DIGITALE NEL MERCATO GLOBALIZZATO

Conduce

Silvia Vianello

Docente SDA Bocconi, Consulente Strategico di
Marketing

FACEBOOK

OLTRE IL DIRECT RESPONSE:
IL BRANDING AL CENTRO
DELL'ECOMMERCE MARKETING

Luca Colombo

Italy Country Manager - Facebook

NESTLÈ

IL CASO NESPRESSO PROMOSSO
DA ACCENTURE

Intervento promosso da Accenture

Cyril Lamblard

Head Of Ebusiness & Digital Marketing - Nestlè
Nespresso

7PIXEL

INNOVARE IL MERCATO DIGITALE PER
ATTRARRE NUOVI CLIENTI.
COME LA TECNOLOGIA ACCOMPAGNA
GLI UTENTI NELLE FASI D'ACQUISTO

Case Study Reply

Paolo Cereda

Co-Founder - 7PIXEL SRL

CARTASI

L'ENGAGEMENT DEL
SUPERCONSUMATORE DIGITALE:
LA VISIONE DI CARTASI

Roberto Catanzaro

Direttore Marketing - CartaSi

PRIVALIA

PRIVALIA, OUTLET ONLINE N°1 IN ITALIA,
HA SCELTO POSTE ITALIANE COME
PARTNER LOGISTICO PER MILIONI DI
CONSEGNE AI PROPRI CLIENTI SU TUTTO
IL TERRITORIO NAZIONALE

Powered by Poste Italiane

AGENDA

SALA PLENARIA

POMERIGGIO

16.00 - 17.15

DALLA MULTICANALITA' ALLA INTERNAZIONALIZZAZIONE

Conduce

Armando Garosci

Giornalista - Largo Consumo

INTERVENTO A CURA DI
EDMONDO LUCCHI

Edmondo Lucchi

Department Manager - GFK

TAVOLA ROTONDA

Lisa Calatroni

Ecommerce Customer Experience Manager
Timberland Emea

Christian Macht

Cso - Rakuten Europe S.A.R.L.

Daniele Di Bianca

Head of e-Commerce & Omnichannel Strategies
Decathlon Italia

Andrea Panconesi

Founder & Chief Executive Officer - Luisa Via
Roma

Sabrina Lucini

e-Commerce Manager - Ikea

17.15 - 18.00

DAL SERVIZIO ALLA PERSONA ALLA SHARING ECONOMY

Conduce

Giulio Finzi

Segretario Generale - NETCOMM

TAVOLA ROTONDA

Benedetta Arese Lucini

General Manager - Uber Italy

Matteo Stifanelli

Country Manager - Airbnb Italia

Christian Sarcuni

Founder - Pizzabo

Jean-Michel Petit

Co-Founder & Ceo - Vizeat

Marta Mainieri

Founder - Collaboriamo.Org

AGENDA

SALA ROSSA 1

WORKSHOP

WORKSHOP NETCOMM

11.15 - 12.30

**UN DISTRETTO PER
L'E-TRAVEL A SUPPORTO
DI OPERATORI E START UP**

Modera

Alberto Vita

Giornalista e Startupper

Relatori

Roberto Liscia

Presidente - NETCOMM

Francesca Benati

Amministratore Delegato
AMADEUS ITALIA

Andrea Elestici

Industry Leader - NETCOMM
TRAVEL

Angelo Ghigliano

Country Director - EDREAMS
ODIGEO ITALY

Fabrizio Giulio

Managing Director Sud Europa
EXPEDIA ITALIA

Alessandro Petazzi

Ceo - MUSEMENT

Francesco Tapinassi

Politiche a Sostegno dei
Progetti Strategici - MIBAC

Roberto Vitali

Presidente - VILLAGE4ALL &
Consigliere Nazionale Turismo
Accessibile in Skål

12.30 - 13.30

**E-COMMERCE:
I FATTORI ABILITANTI**

Modera

Armando Garosci

Giornalista - LARGO
CONSUMO

Relatori

Luca Mastroianni

Country Manager Italy
PRESTASHOP

Valentina Pavan

Sales & Business
Development, web &
e-Commerce Director
NEXIVE

Tobia Omero

MD - CRITEO ITALY

Matteo Hertel

Founder & Ceo - ZOORATE

14.00 - 15.00

**L'INNOVAZIONE
NELL'E-COMMERCE:
LA VOCE ALLE STARTUP**

Modera

Andrea Albanese

Social Media e Digital
Marketing Advisor

Relatori

Alberto Luisi

Ceo & Founder
FERMO!POINT

Paola Sgrò

Country Manager Italia
RECENSIONI VERIFICATE

Danilo Marini

Business Development
Manager - TOCTOC

Roberto Fumarola

Fondatore - QAPLÀ

Maximilian Lanaro

Cto - COMPETITOOR

Stefano Chiarva

Fondatore e Working Investor
GARANTEASY

15.00 - 16.00

**DIGITAL RETAIL: NON C'È
PIÙ DISTINZIONE TRA
CANALE FISICO E ONLINE**

Modera

Giulio Finzi

Segretario Generale
NETCOMM

Relatori

Laura Passa

Smarter Commerce Italy Sales
Leader - IBM

Nurit Shevi

Founder & Ceo - MXIMO

Giovanni Pola

Ceo - PRO-COMMERCE

Claudio Raimondi

Country Manager - EBAY
ITALIA

Nicola Gasperini

Amministratore Delegato
HSE24 Spa

AGENDA

SALA ROSSA 2

WORKSHOP

AREA MOBILE

11.30 - 13.00

FACEBOOK

FACEBOOK E ECOMMERCE
IN UN MONDO
CROSS-DEVICE

Relatori

Andrea Lai

Sales Manager Italy, Facebook

Paolo Picazio

Marketing Partners Manager
Italy & Iberia, Facebook

Matteo Andrini

Client Partner, eCommerce
& Luxury Retail Vertical,
Facebook

Cristian Racioppi

Client Partner, Media &
Entertainment e Retail,
Facebook

Francesca Savoldi

Agency Partner, Facebook

Claudia Magenes

Client Solutions Manager,
Tech&Telco e Luxury Retail
Vertical, Facebook

Alberto Mazzieri

Client Partner, CPG, Facebook

AREA MARKETING

Modera

Massimo Bolchi

Direttore responsabile ADV
Strategie di Comunicazione e
MyMarketing.Net

14.00 - 14.30

BITMAMA

UNDERSTAND, DESIGN,
MEASURE AND IMPROVE:
THE ECOMMERCE
VIRTUOUS CYCLE

14.30 - 15.00

CONTACTLAB

OPPORTUNITÀ
DI DIALOGO E VENDITA:
IL POTERE DELLE EMAIL
TRANSAZIONALI

Lisa Molteni

Digital Strategist Contactlab

15.00 - 15.30

PRIMEWEB

E-SHOP IN 4K:
OPPORTUNITÀ PER
AUMENTARE IL
COINVOLGIMENTO
DEI CONSUMATORI E
RIVOLUZIONARE I PUNTI
VENDITA

Roberto Silva Coronel

CEO & Founder Marketing
Multimedia

Giacomo Fusina

CEO & Founder Human
Highway

15.30 - 16.00

ZEBESTOF

TRASPARENZA
SUL MARKETING
PROGRAMMATICO
PER CONCILIARE
BRAND AWARENESS &
PERFORMANCE IN RTB

Giacomo Zampieron

Country Manager Italy

AGENDA

SALA BLU 1

WORKSHOP

AREA TECHNOLOGY

Modera

Francesco Oldani

Vice Capo Servizio MarkUp e
GDO Week

11.30 - 12.00

REPLY

ECOMMERCE NEL
MERCATO TELCO:
REPLY PRESENTA
UNA CASE HISTORY DI
SUCCESSO RELATIVA AD
UNA PIATTAFORMA DI
ACQUISTO MULTICANALE
DI SERVIZI E OFFERTE

Carmelo Stracuzzi

Senior Manager - Technology
Reply

Fabio Dondi

Manager - Sytel Reply

12.00 - 12.30

HYBRIS

CUSTOMER ENGAGEMENT
ED E-COMMERCE:
UN CLIENTE, DIVERSI
PERCORSI, INFINITE
POSSIBILITÀ

Roberto Lei

Country Manager Italy, Hybris
Software

12.30 - 13.00

BLACK BEE

OLTRE IL CRAWLING
DI PREZZI, MONITOR
DEI COMPETITOR
E OTTIMIZZAZIONE
DINAMICA DI PREZZI E
ASSORTIMENTO

Giuseppe Manno

IT Project Manager Italia

AREA CUSTOMER EXPERIENCE

Modera

Mario Bagliani

Partner di Netcomm Services

14.00 - 14.30

PRUDSYS

HOLYART E PRUDSYS:
PERSONALIZZAZIONE DI
ESPERIENZA DI ACQUISTO
E NEWSLETTER IN POCHI
CLICK

Giuseppe Manno

IT Project Manager Prudsys
Italia

Stefano Zanni

CEO/Owner Holyart

14.30 - 15.00

BORASO.COM

ECOMMERCE UX DESIGN:
ASCOLTARE IL CLIENTE E
MIGLIORARE L'USABILITÀ
PER AUMENTARE LE
VENDITE

Debora Bottà

User Experience Designer

15.00 - 15.30

BRT

LA CONSEGNA A
DOMICILIO NELLE MANI
DEL DESTINATARIO,
AVENDOLO
PREVENTIVAMENTE
INFORMATO SUL GIORNO
E L'ORARIO DI CONSEGNA,
PUÒ DIVENTARE
IL VALORE AGGIUNTO
PER UN SERVIZIO
E-COMMERCE DI QUALITÀ?

Fernando Delogu

Responsabile Presidio
Marketing e Relazioni Esterne
BRT

Marco Zanazzi

Responsabile Direzione
Commerciale BRT

15.30 - 16.00

ZENDESK

ECOMMERCE &
CUSTOMER SERVICE

Andrea Citta

Country Developer Italy

AGENDA

SALA BLU 2

WORKSHOP

AREA MARKETING

Modera

Salvatore Sagone

Direttore Responsabile News e Contenuti e Presidente di ADC Group

11.30 - 12.00

MAGNEWS

MIGLIORARE LE CONVERSIONI DELL'EMAIL MARKETING PER ECOMMERCE

Elisa de Portu

Marketing Operations Manager, Magnews

12.00 - 12.30

CONTACTLAB

I 5 TREND DEL DIGITAL DIRECT MARKETING PER L'E-COMMERCE

Arianna Galante

Director Of Agency Dept.

12.30 - 13.00

BORASO.COM

CONVERSION RATE OPTIMIZATION: MASSIMIZZARE LA CAPACITÀ DEL TUO SITO WEB DI CONVERTIRE I VISITATORI IN CLIENTI

Marco D'Amico

Internet Marketing Manager

AREA MARKETING + ANALYTICS

14.00 - 14.30

MARKETING

INFORMATICO

PREVEDERE LE VENDITE CON IL MARKETING "QUANTISTICO" QUANTO COSTERÀ? QUANTO GUADAGNERÒ? QUANTO CRESCERÒ?

Massimo Tegon

Presidente Marketing Informatico

14.30 - 15.00

RW CONSULTING

ROAMBI™: ANALIZZA TUTTI I DATI DEL TUO E-COMMERCE CON UN'UNICA APPLICAZIONE

Andrea De Giorgi

AD RW Consulting

Alberto Canclini

CFO, Fashionis.Com

Damiano Molinatti

Business Analyst
Rw Consulting

15.00 - 15.30

LIGATUS

DAL BRANDED-CONTENT AL PERFORMANCE, LA LINEA SOTTILE IN CUI LA DISTRIBUZIONE DEL MESSAGGIO DI NATIVE ADVERTISING È IL FATTORE CHIAVE PER L'ENGAGEMENT DI NUOVA AUDIENCE E L'ACQUISIZIONE DI NUOVI CLIENT

Sebastiano Cappa

Publishers & Sales Director

15.30 - 16.00

TERADATA

CUSTOMER EXPERIENCE CHALLENGES E SOLUZIONI PER I MARKETERS NEL 2015

Maurizio Alberti

Managing Director, Marketing Applications, Teradata Italia

AGENDA

SALA GIALLA 1

WORKSHOP

AREA E-PAYMENT

Modera

Martina Pennisi

Giornalista, collaboratrice del Corriere della Sera e responsabile di SmartMoney

11.30 - 12.30

CARTASI

ORA PIÙ CHE MY.
INNOVARE L'ESPERIENZA
D'ACQUISTO CON MYSI

Enrico Albertelli

Responsabile Marketing
Prodotti CartaSi

Marco Torri

Project Manager Business
Development & Innovazione

12.30 - 13.00

SOFORT

MSC CRUISES E I
VANTAGGI DEL BONIFICO
DIRETTO: B2C, B2B E
CROSS-BORDER

Andrea Allara

Sales Director Sofort Italia

Matteo Profumo

E-Commerce Corporate
Manager Msc Cruises

AREA LOGISTICS

Modera

Alessandra Colao

Managing Partner di Doppia
Elica

14.00 - 14.45

BORASO.COM

COSA SI NASCONDE
DIETRO IL SUCCESSO
"DISRUPTIVE" DEGLI
E-COMMERCE CHE
VENDONO VERAMENTE?
PIATTAFORME WEB CHE
METTONO L'UTENTE AL
CENTRO, MA ANCHE
SUPPLY CHAIN, LOGISTICA
E INTEGRAZIONE DEI DATI

Massimo Boraso

CEO & Founder Boraso.com

Davide Guariento

Founder & CEO Main
Consulting Srl

14.45 - 15.15

GLS

GIOCO DI SQUADRA

Giovanni Daminato

Division Sales Manager

Agostino Pasquin

Supervisor National
Operations Gls Italy S.p.a.

AREA E-PAYMENT

Modera

Alessandra Colao

Managing Partner di Doppia
Elica

15.15 - 15.45

2PAY

2PAY: DA OGGI
LE TRANSAZIONI ONLINE
COSTERANNO SOLO
2 CENTESIMI

Daniele Bernardi

CEO 2Pay

AGENDA

SALA GIALLA 2

PAVILLION ACCENTURE

Vi informiamo che durante tutto l'arco della giornata all'interno del Pavillion Accenture sarà possibile partecipare alla Customer Journey, un esempio concreto di come attuare le strategie di trasformazione digitale delle aziende.

ACCENTURE

11.30 - 12.30

"FASHION ECOMMERCE
2015: EXPERIENCE
DRIVEN" LA PIÙ
INNOVATIVA PIATTAFORMA
"AS A SERVICE" PER
I BRAND DEL LUSSO E
DELLA MODA

Federico Gasparotto

Ecommerce Strategy Lead -
Accenture

12.30 - 13.30

ECOMMERCE @ SCALE
FOR GLOBAL BUSINESS

Massimiliano Parri

Ecommerce Senior Business
Architect - Accenture

14.00 - 15.00

ECOMMERCE B2B:
THE NEW BUSINESS
FRONTIER

Davide Verdecchia

Ecommerce Senior Delivery
Lead - Accenture

15.00 - 16.00

"CUSTOMER 2020"
RESEARCH

Fabio De Angelis

Managing Director Accenture
Strategy - Accenture

16.15 - 17.00

THE CONNECTED
CUSTOMER

Franco Palvarini

Ecommerce Senior Solution
Architect - Accenture

AGENDA

SALA GIALLA 3

WORKSHOP

AREA CUSTOMER EXPERIENCE

Modera

Riccardo Porta

General Manager di Connexity Italia (ex Shopzilla)

11.30 - 12.00

FACT FINDER

SEARCH, NAVIGATION E AUMENTO DI CONVERSION RATE NELL'E-COMMERCE FASHION, L'ESPERIENZA DI PRIVATEGRIFFE

Marino Casucci

International Key Account Director

Ivo Mosca

CTO Privategriffe

12.00 - 13.00

PRESTASHOP + BLULAB + TEMBO

PRESTASHOP OLTRE PRESTASHOP

Luca Mastroianni

Country Manager Italy at Prestashop

Gianluca Canè

CEO - Blulab

Daniele Giachino

CTO - Ecommerce Software Architect - Blulab

Marco Armellino

CTO & Web Director - Tembo

Michele Cornetto

CEO & Creative Director Tembo

AREA MOBILE

Modera

Riccardo Porta

General Manager di Connexity Italia (ex Shopzilla)

14.00 - 14.30

SKEBBY

STRONG AUTHENTICATION VIA SMS COME AUMENTARE SICUREZZA E PRIVACY IN MODO SEMPLICE E A BASSO COSTO

Claudio Zanaroli

Sales Account Manager Skebby

14.30 - 15.15

CRITEO

MOBILE MARKETING: DAL "DEVICE CENTRIC" AL "PEOPLE CENTRIC"

Tobia Omero

MD Criteo Italy

Francesco Sala

Direttore Marketing Bravofly

Luca Martines

International Markets Director Yoox.com

Silvio Pagliani

Founder Immobiliare.it

Giulio Ranucci

Digital Communication Manager Cassa Depositi e Prestiti

15.15 - 16.00

TWITTER

#TWITTER4PERFORMANCE

Federico Paderni

Sales Manager, Twitter Italia

Emiliano De Matteis

Account Manager, Twitter Italia

AGENDA

STAND B14

TEATRO REPLY

CUSTOMER ENGAGEMENT AND COMMERCE

La rete e la connettività multicanale offrono ai clienti e consumatori la possibilità di informarsi, scegliere, confrontarsi ed acquistare dove, come e quando lo desiderano, in base al proprio stile di vita ed attitudine all'acquisto. Ogni consumatore vive all'interno di un ecosistema misto, on-line ed off-line in cui sceglie continuamente il proprio percorso di avvicinamento all'azione finale di acquisto. Da parte loro, i marchi tenutari dei prodotti e i retailer, offrono, stimolano, osservano, apprendono, profilano e raggiungono il cliente.

Le aziende, così come i partner, devono concentrare le azioni nell'intento di offrire contenuti e stimoli, con l'obiettivo di esplorare e consolidare la relazione del consumatore con il brand. L'obiettivo strategico da perseguire nel tempo, è la riduzione della disomogeneità di condizioni, di assortimenti e promozioni proposte da una parte, sui canali on-line, dall'altra presso i marketplace e punti vendita.

Saranno presentati Case History reali e di successo, realizzati da Reply.

11.30 - 11.45 e 15.00 - 15.15

PORTALTECH REPLY + BITMAMA

CUSTOMER ENGAGEMENT & OMNICHANNEL COMMERCE

11.45 - 12.00 e 15.15 - 15.30

BLUE REPLY + LIKE REPLY

INTERNET OF RELATIONSHIPS & RETAIL DIGITAL TRANSFORMATION

12.15 - 12.30 e 15.45 - 16.00

SIDEUP REPLY + PORTALTECH REPLY

DROP SHIPMENT & OMNICHANNEL RETAIL

12.30 - 12.45 e 16.00 - 16.15

TECHNOLOGY REPLY + SQUARE REPLY

IN STORE & ONLINE CROSS-CHANNEL CONVERGENCE

AGENDA

SALA BIANCA 2

WORKSHOP

AREA LOGISTICS

13.00 - 14.00

SENDABOX

SENDABOX.IT: UNA SOLUZIONE LOGISTICA INTEGRATA PER GESTIRE SPEDIZIONI E RESI. IL CASO DALANI.IT

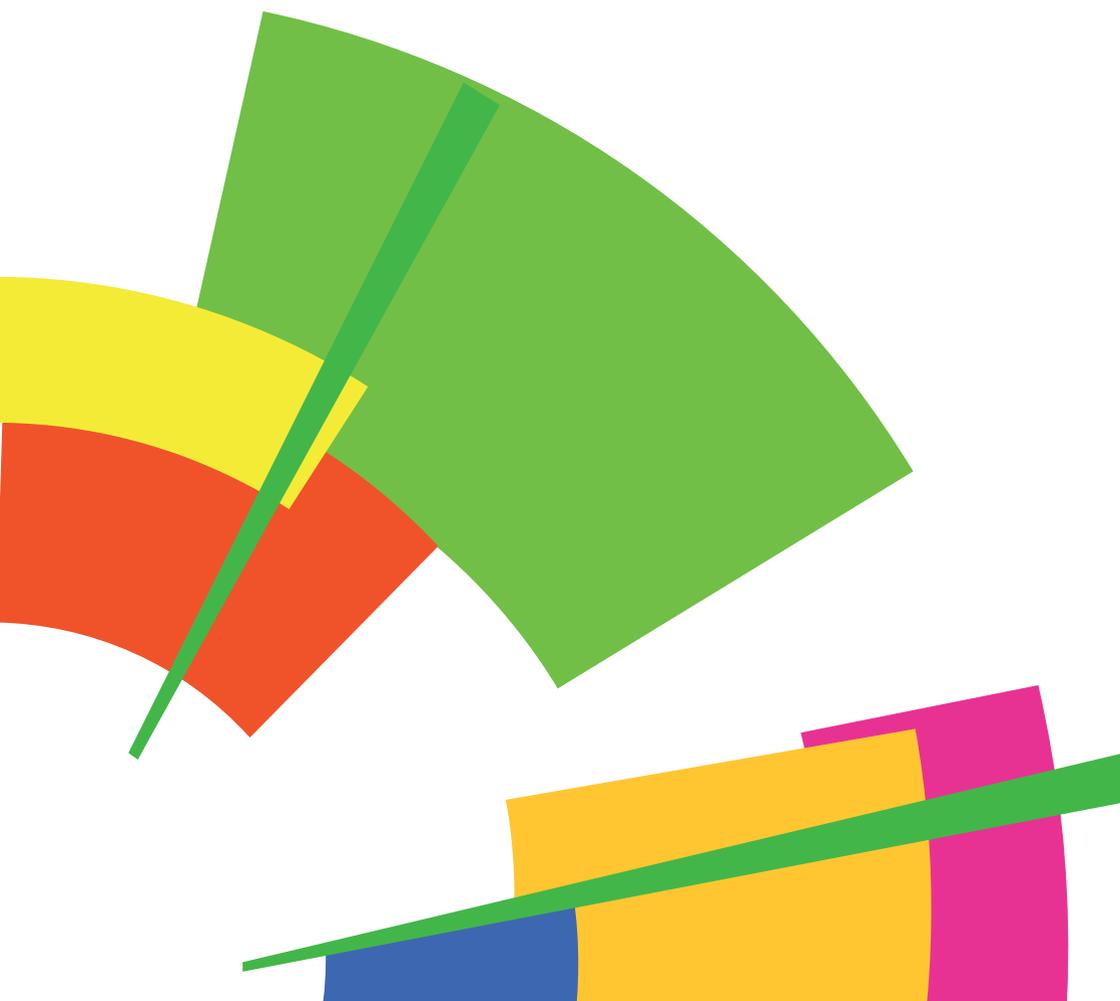
Verranno affrontate tematiche connesse al mondo degli e-commerce, con particolare attenzione al tema delle spedizioni e al processo dei resi ottimizzato da Sendabox con un apposito modulo integrativo.

Federico Pozzi Chiesa

Ceo & Founder Sendabox.it

WORKSHOP-LUNCH
SOLO SU INVITO

TEATRI



SPEED CIRCLE

TEATRO ARANCIONE

MATTINA

11.00 - 11.15

MERIDIAN VAT

11.15 - 11.30

ARTERA.IT

11.30 - 11.45

SEVENLIKE

11.45 - 12.00

MARKETING INFORMATICO

12.00 - 12.15

PRUDSYS

12.15 - 12.30

E-MOTION.COM

12.30 - 12.45

LIGATUS

12.45 - 13.00

MAXPHO

POMERIGGIO

14.00 - 14.15

TRADUCTA ITALY

14.15 - 14.30

TAG COMMANDER

14.30 - 14.45

EFFINITY

14.45 - 15.00

LENGOW

15.00 - 15.15

CIAO

15.15 - 15.30

PREZZU

15.30 - 15.45

MIRAKL

15.45 - 16.00

JUMIO

SPEED CIRCLE

TEATRO VIOLA

MATTINA

11.00 - 11.15

BORASO.COM

11.15 - 11.30

WEBFORMAT

11.30 - 11.45

SKEBBY

11.45 - 12.00

NEEN

12.00 - 12.15

ICECAT

12.15 - 12.30

ALPENITE

12.30 - 12.45

ADMINGLE

12.45 - 13.00

BANCA SELLA

POMERIGGIO

14.00 - 14.15

SOFORT

14.15 - 14.30

FACT-FINDER

14.30 - 14.45

**BLACKBEE | WEBDATA
SOLUTION**

14.45 - 15.00

BLULAB

15.00 - 15.15

TEMBO

15.15 - 15.30

MYVOLANTINO

15.30 - 15.45

COMPETITOOR

15.45 - 16.00

QAPLA'

SPEED CIRCLE

TEATRO AZZURRO

MATTINA

11.00 - 11.15

ZOORATE

11.15 - 11.30

TOCTOC.ME

11.30 - 11.45

IPAYST

11.45 - 12.00

HIPAY

12.00 - 12.15

GLS CORRIERE ESPRESSO

12.15 - 12.30

BROKERAD

12.30 - 12.45

RECENSIONI VERIFICATE

12.45 - 13.00

CONTACTLAB

POMERIGGIO

14.00 - 14.15

MEET MAGENTO

14.15 - 14.30

TRIGGMINE

14.30 - 14.45

INTERSHOP

14.45 - 15.00

HYBRIS

15.00 - 15.15

FIND/SEARCH DRIVEN
MARKETING

15.15 - 15.30

SQUEEZOL

15.30 - 15.45

HIGHSTREET.IO

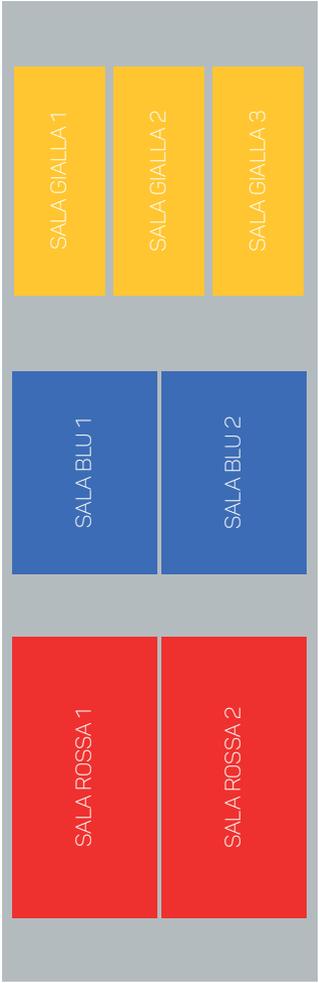
15.45 - 16.00

SATISPAY

ESPOSITORI



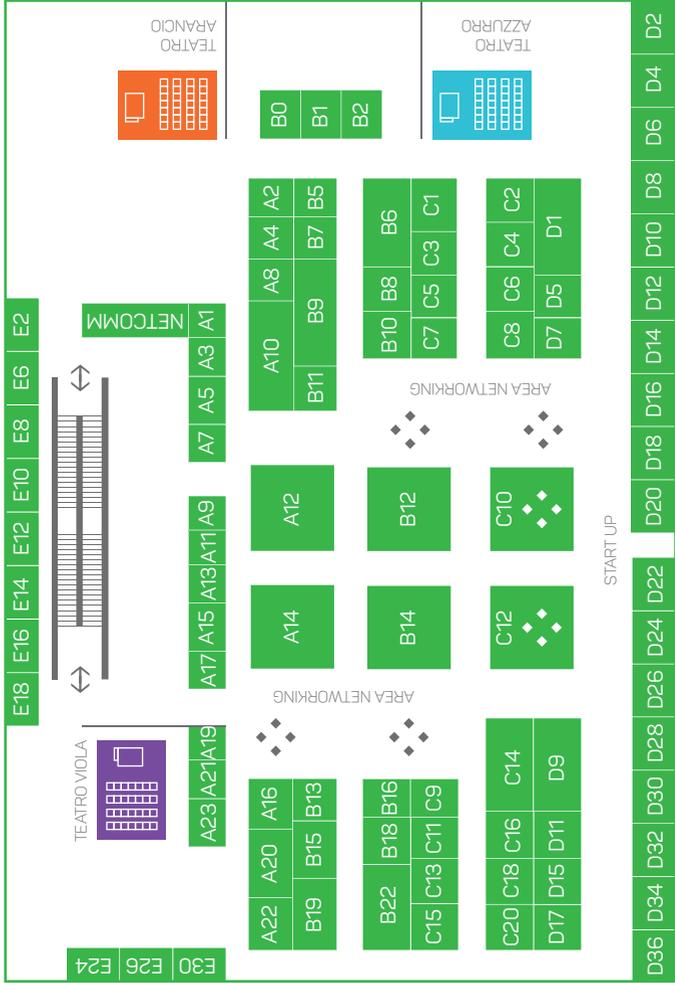
2PAY	B19	GREATCONTENT	D17	PVS SERVICES ITALIA S.R.L.	B6
360COM	F10	HIGHSTREETIO	C4	OAPLA	D10
7PIXEL	D13	HIPAY	C2	RAJAPACK ITALIA	D9
ACCENTURE	SALA GIALLA 2	HYBRIS SOFTWARE	B11	RECENSIONI VERIFICATE	D16
ADC GROUP	F18	ICECAT	D7	REMINTREX	E12
ADMINGLE	D20	ICT4EXECUTIVE	F4	REPLY	B14
ALPENITE	A19	INTERSHOP COMMUNICATIONS AG	C11	RESPONSE CONCEPTS	C18
ARTERA.IT	A11	IPAYST	D14	RETAIL ROCKET	D34
B2X SRL	A5	JUMIO	C20	RETURN PATH	E2
BANCA SELLA	A20	KEROS DIGITAL	B0	RÖDL & PARTNER	E8
BANCAFORTE	F12	LARGO CONSUMO	F8	RW CONSULTING SRL	B1
BLACKBEE WEBCDATA SOLUTIONS	A7	LENGOW	A1	SALESUPPLY	D36
BLUEKNOW	E26	LIGATUS	A2	SAN MARINO MAIL ITALIA	E30
BLUIAB	C3	LOWIT	A21	SATISPAY	D12
BORASO.COM	B7	MAGNEWS	C14	SENDABOX	C10
BROKERAD.LTD	D2	MAILUP	D1	SEVENLIKE	A15
BRT CORRIERE ESPRESSO	B15	MARK UP	F2	SHOCK WAVE	A12
CALICANTUS	D15	MARKETING INFORMATICO SRL	A13	SKEBBY	B22
CARTASI	C12	MAXPHO	B5	SKYNET WORLDWIDE EXPRESS	E24
CIAO	C8	MEDIARETE	A12	SMC CONSULTING	C15
COMPETITTOOR	D6	MEET MAGENTO ITALY	C15	SOFORT	A16
CONTACTLAB	A10	MERIDIAN VAT ITALIA SRL	C9	SQUEEZOL	D22
DAILYNET	F10	MIRAKL	A17	TAG COMMANDER	C7
EFFINITY	B16	MXIMO	D28	TECHECONOMY	F6
EGENTIC	E10	MYFOGLIO	D30	TECNOLIFE	E26
E-MOTION.COM	C1	MYVOLANTINO	B8	TEMBO	C5
ENGAGE	F16	NEEN	B2	TERADATA	A4
EVO PAYMENTS INTERNATIONAL GMBH	A8	NEXIVE	A14	TOCTOC.ME	D24
FACEBOOK	E18	NEXTPERF	E16	TRADUCTA ITALY	D11
FACT-FINDER	A9	ONIT SRL - E-COMMERCE LOGISTIC	A22	TRIGGMINE	D4
FERMOPOINT	D18	OZONE	D26	TVN MEDIA GROUP	F14
FIEGE LOGISTICS ITALIA SRL	E6	PAGAMENTIDIGITAL.IT	F4	UNFRAUD	D8
FIND / SEARCH DRIVEN MARKETING	C6	POSTE ITALIANE	B12	UNISERV	A23
GARANTSEASY	D32	PRESTASHOP	A12	WEBFORMAT	C13
GATE2000.COM	E14	PREZZU™	B10	ZEBESTOF	B18
GDOWEEK	F2	PRIMEWEB	C16	ZENDESK	D5
GLS CORRIERE ESPRESSO	B9	PRUDSYS	B13	ZOORATE	A3



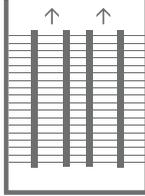
DESK ACCREDITI

BAR

F8 F6 F4 F2



INGRESSO



DESK ACCREDITI

F18 F16 F14 F10

WC

CAFFETTERIA

WC

GUARDAROBA



2Pay

Via R. Lombardi, 14/4
 30020 | Marcon | VE
 Telefono: +39 049 3008070
 Marcello Koob: info@2pay.it
www.2pay.it

2Pay è il contante del futuro.

2Pay è un'applicazione con un innovativo sistema di pagamento elettronico che permette transazioni a valuta immediata, anche di micro importo, tra cliente ed esercente e tra due o più persone, in tempo reale via smartphone.

Ad ogni acquisto effettuato pagando con 2Pay riceverai un **cashback** dall'esercente immediatamente usufruibile.

2Pay è:

smart - una volta scaricata la app, registri il tuo numero di telefono e cominci a trasferire denaro istantaneamente, semplicemente e gratuitamente.

sicuro - elimina i rischi tipici delle carte di credito: per tutti, frode e clonazione, e per i commercianti il salvo buon fine, poiché i soldi sono immediatamente usufruibili. 2Pay è un Istituto di Moneta Elettronica (IMEL) autorizzato e vigilato da Banca d'Italia.

economico - gratuito per i clienti, 2 centesimi di euro fissi per gli esercenti, a prescindere dal valore del venduto, perché elimina i passaggi costosi e lenti delle carte di credito e delle banche.

evoluto - recupera le inefficienze dell'attuale sistema dei pagamenti per dare efficienza alle persone, rimettendo a disposizione

i costi inutili in un circolo virtuoso in cui il valore perduto viene ridistribuito.

equo - crea un sistema economico integrato in cui clienti ed esercenti hanno vantaggi concreti.

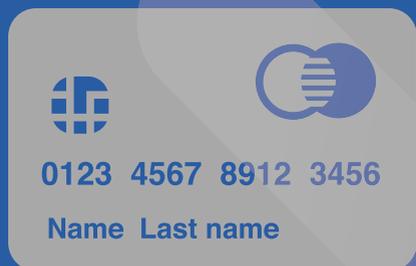
social - semplifica le transazioni e remunera l'utente per la socializzazione dell'esperienza d'acquisto.

protettivo - ti aiuta a tutelare i tuoi cari trasferendo denaro anche a distanza, risolvendo necessità quotidiane o potenziali situazioni critiche.

concreto - consente maggiore e immediato controllo sulle proprie spese, supportando così la gestione reale personale e familiare del denaro.

A promotional graphic for 2Pay. It features a blue background with a white circular inset on the right showing a smiling woman. Text on the left includes: 'Gestisci un e-commerce?', 'Con 2Pay le transazioni sono senza commissione', 'SOLO COSTO FISSO DI SERVIZIO € 0,02 (2 centesimi di euro)', and '2PAY IL CONTANTE DEL FUTURO'.

***Non occorre avere la carta
di credito né il conto corrente.***





7Pixel

Via Lanzoni, 13

27010 | Giussago | PV

Telefono: +39 02 90090634

Fax: +39 02 700563712

Maurizio Rosa: maurizio.rosa@trovaprezzi.it

www.7pixel.it

Il Gruppo 7Pixel nasce nel 2002 dalla volontà dei soci fondatori di essere un punto di riferimento per lo shopping online.

13 milioni di utenti accedono mensilmente al network rendendoci leader nell'ambito della comparazione prezzi in Italia. TrovaPrezzi e Shoppyydoo sono i comparatori che offrono all'utente la possibilità di cercare il prodotto più conveniente navigando tra 12 milioni di offerte, Drezzy è il comparatore verticale dedicato al mondo della moda.

Il Gruppo è inoltre proprietario del marketplace MissHobby, destinato ai creativi ed all'universo handmade, e Kirivo il neoarrivato in casa 7Pixel. Fa parte del Gruppo la divisione spagnola Shoppyydoo

SLU che si posiziona tra le top five del mercato della comparazione prezzi in Spagna con EncuentraPrecios.es, Drezzy.es e Shoppyydoo.es.

Oggi lavorano in 7Pixel, tra Italia e Spagna, circa 140 risorse. La Vision aziendale si focalizza sulla qualità dell'ambiente di lavoro, sul benessere dei propri collaboratori e sull'ecosostenibilità.





Accenture

Via M. Quadrio, 17

20159 | Milano | MI

Telefono: +39 02 77757395

Fax: +39 02 777699999

Michele Raballo: michele.raballo@accenture.com

www.accenture.com

Accenture Interactive

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 e 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 28.000 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

Accenture è un'azienda globale di consulenza direzionale, servizi tecnologici e outsourcing che conta oltre 319 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 2014 (settembre 2013 – agosto 2014) ammontano a 30 miliardi di dollari. Visita il sito www.accenture.it

PRINCIPALI CLIENTI

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



Alpenite

Via delle Industrie, 23/D

30175 | Venezia | VE

Telefono: +39 3482456060

Fax: +39 041 8872244

Gianluigi Alberici: sales.it@alpenite.com

www.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.



Artera.it

Via Regina Margherita, 6

22075 | Lurate Caccivio | CO

Telefono: +39 031 391500

Fax: +39 031 492467

Roberto Mumolo: robertomumolo@artera.it

www.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 ecommerce al web marketing. Tutti i servizi web erogati da Artera sono di livello professionale e dedicati alle aziende e ai professionisti del settore.

L'infrastruttura basata sull'interconnessione di 4 server farm posizionate fra la Svizzera, Milano e Roma, permette ad Artera di **garantire elevati standard** di connettività, affidabilità e prestazioni dei servizi.

Lo sviluppo vede la sua massima espressione nella **realizzazione di siti ecommerce**. I tecnici altamente specializzati sviluppano negozi online basati sui software più avanzati: Magento, il CMS per ecommerce più diffuso, e PrestaShop, piattaforma dalle grandi potenzialità.

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





la tecnologia che ti ascolta

#ontime #digital #retail

B2X

Via Tiburtina, 1236

00131 | Roma | RM

Telefono: +39 06 31033109

Fax: +39 06 41523304

Enrico Rossi: enrico.rossi@b2x.it

www.b2x.it

Siamo un brand italiano, nato nel 2010 dal Gruppo ISED SpA, attivo con successo dal 1974 nell'ICT e con oltre 200 professionisti, dislocati tra Roma, Firenze, Anagni, Bari. Offriamo soluzioni di digital retail sia full outsourcing che personalizzate. Costruiamo strategie di business multicanale, mono e multibrand, in Italia e all'estero.

Alcune peculiarità:

- Gestiamo canali e-Commerce mono e multi-brand
- Gestiamo in outsourcing logistica e/o delle spedizioni B2Consumer e B2Business
- Progettiamo sistemi e-Commerce completamente personalizzabili
- Creiamo e sviluppiamo strategie di digital marketing e multi-canale
- Sviluppiamo soluzioni multi-canale e integrate con punti vendita
- Gestiamo in full-outsourcing shop eCommerce: dai processi contabili ai rapporti con i consumatori finali; dall'assortimento alle strategie promo; dai canali di acquisizione fino alle strategie CRM

- Gestiamo canali social e digital PR. Il nostro team, formato da donne e uomini, è la più importante risorsa ed è un mix di: talento, tecnica, competenza, cura del dettaglio, voglia di innovare andando oltre gli schemi, capacità di ascoltare e proporre soluzioni.

Alcuni dei nostri canali eCommerce: www.mymellinshop.it, www.storevaltella.it, www.lovetaly.it. Le nostre soluzioni sono oggi una best practice della Commissione Europea, nell'ambito del programma strategico di sviluppo Horizon 2020.

PRINCIPALI CLIENTI

Collaboriamo con oltre 200 clienti italiani e con multinazionali, tra cui: Ballerinettes, Banca Popolare di Milano, Blossom Skis, Bulgari Hotels & Resorts, CibusèItalia, Created in Italia - Intesa San Paolo, Fileni, I-Golosi, Il Circolo dei Buongustai, LG, Mellin, Moro Pasta, Nutricia, Okay Più, Sinfarma, Smart, Store Valtellina



la tecnologia che ti ascolta

#ontime #digital #retail



Soluzioni eCommerce su misura
Sistemi di logistica integrata

www.b2x.it



BANCA SELLA

Banca Sella

Piazza Gaudenzio Sella, 1

13900 | Biella | BI

www.sella.it

Il Gruppo Banca Sella è una realtà articolata composta da 18 società con un'ampia gamma di prodotti e servizi, bancari e finanziari.

Questa polifunzionalità permette di conciliare i pregi della specializzazione e del radicamento territoriale con l'offerta di un servizio globale che riesca a fornire al singolo risposte su misura. Banca Sella da sempre fonda il suo sviluppo sull'innovazione: la sua storia digitale inizia negli anni '60 ma si concretizza nel '97 quando avvia tra i primi in Italia il servizio di home banking; del '98 è il primo conto online italiano, Winconto, e la prima operazione di compravendita via web sul mercato azionario italiano.

Nel 2000 comunica la sua offerta a 360° con il marchio Sella.it e nasce Jupiter, fondo di investimenti che finanzia imprese di successo.

Nel 2008 il primo applicativo per iPhone autorizzato Apple con cui i Clienti possono operare sul proprio conto corrente e 2 anni dopo l'app per iPad. Nel 2011 la nascita di Sella Digit per sottoscrivere i tuoi documenti in formato digitale. Nel 2012 UP Mobile innovativo sistema di pagamenti in mobilità che consente acquisti tramite smartphone.

Oggi un numero importante di imprese che operano su eCommerce utilizzano la piattaforma Gestpay.

Banca Sella, forte della sua storia di passione e conoscenza del settore, continua a proporsi come partner nel campo dell'Economia Digitale.



blackbee | Webdata Solutions

Via Pietrasanta, 12

20141 | Milano | MI

Telefono: +39 02 89952605

Fax: +39 02 47951829

Andrea Allara: italy@webdata-solutions.com

webdata-solutions.com/?lang=it

Webdata Solution è una società tedesca con sede a Lipsia. Il suo team di ricercatori informatici ha sviluppato blackbee, una suite di soluzioni per l'e-commerce. Le soluzioni modulari blackbee consentono di recuperare e strutturare enormi quantità di dati di prodotto utili ai rivenditori ed ai brand per:

- Il monitoraggio dei prezzi della concorrenza
- La gestione del pricing
- Il monitoraggio della tendenza di prodotto
- Il monitoraggio del canale per i produttori

La tecnologia di blackbee tiene sotto controllo il posizionamento di mercato del proprio shop e quello dei competitor e calcola variazioni di prezzo rilevanti in tempo reale, presentandoli in modo chiaro e personalizzato.

blackbee è disponibile come data-as-a-service, software-as-a-service e come una soluzione enterprise.



La migliore protezione
online per il vostro brand





Blueknow

Aribau, 230
08006 | Barcellona | Barcellona
Telefono: +34 932696707
www.blueknow.com

Blueknow è un'azienda di personalizzazione eCommerce nata nel 2009 con lo scopo di rispondere ad una sfida: utilizzare l'ingente quantità di dati generata quotidianamente in qualsiasi business online per migliorare la sua efficienza, accrescere il livello delle conversioni ed aumentare le vendite complessive. **Blueknow** fornisce una completa soluzione SaaS (Software as a Service) multicanale con oltre 20 differenti tipologie di raccomandazioni personalizzate, campagne di email marketing personalizzate, recupero dei carrelli d'acquisto abbandonati e raccomandazioni off-site. Le aziende che hanno usufruito degli strumenti di Blueknow sono riuscite ad aumentare le vendite fino al 30%, diversificare gli acquisti (rendendo le aziende meno vulnerabili all'ingresso di nuovi concorrenti), raddoppiare i tassi di conversione del carrello abbandonato, ed aumentare il traffico grazie all'esperienza unica offerta ad ogni singolo usuario. Prodotti:

BlueRec: Raccomandazioni dinamiche di prodotto - Converti i tuoi visitatori in clienti

Aumenta le tue vendite grazie alla personalizzazione dell'esperienza di acquisto con oltre 20 tipi di raccomandazioni parametrizzabili.

Una tecnologia

- Accessibile a tutti (qualsiasi sia la vostra

strategia aziendale)

- Semplice e facile da installare
- Adattabile ad ogni piattaforma ecommerce: standard o custom-made

BlueMail: Personalizzazione di campagne di email marketing - Trasforma ogni email in un'esperienza d'acquisto unica

Perchè ogni utente deve ricevere lo stesso contenuto dalle tue campagne di email marketing quando gusti e bisogni sono differenti? Utilizzando BlueMail ogni cliente riceverà le offerte che meglio rappresentano i suoi bisogni.

Aumenta le tue vendite e migliora il tuo rapporto con il cliente

- Adattabile ad ogni strumento di campagna di email marketing
- Nessun cambio nella tua soluzione di email marketing
- Controllo totale del design e look&feel

BlueCart: Raccomandazioni dinamiche per email da abbandono del carrello Raddoppia il tasso di conversione delle tue email da abbandono del carrello

Diversi studi hanno mostrato come più del 50% dei carrelli d'acquisto vengono abbandonati. BlueCart da la possibilità di essere proattivi ed inviare automaticamente email da abbandono del carrello, aggiungendo raccomandazioni personalizzate basate sul comportamento dei clienti all'interno del tuo sito.

BLULAB

BLULAB

12051 | Alba | CN

Telefono: +39 0173364612

Fax: +39 01 73362989

Gianluca Canè: info@blulab.net

www.blulab.net

Blulab da oltre 15 anni sviluppa portali web e soluzioni di eCommerce grazie al know-how acquisito attraverso la realizzazione di oltre 650 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 ora Platinum, è specializzata in progetti di eCommerce responsive 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
- Responsive web design
- 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

3T Cycling, vendita componenti biciclette, **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, **Delizie delle Fate**, Food & Wine, prodotti tipici regionali **Doyouwine**, vendita vini online, **Emporio Enologico Albese**, prodotti per l'enologia, **Erboristeria Magentina**, cosmetici naturali, vendita online con consegna in erboristeria, **FerPlast**, macchine e materiali per l'imballaggio, **Filobio**, abbigliamento per bambini in cotone bio, **Gino Shop**, merchandising Mercedes, BMW, Mini, Volvo e Abarth, **Inamorada Shop**, fashion per animali, **iaIAOH!** - Natural Pet Care, prodotti naturali per il benessere degli animali, **L'Erbolario** (Germania), vendita cosmetici nel mercato nazionale Tedesco, **Mollo Store**, articoli per giardinaggio, edilizia, fai da te, **Morini Rent**, noleggio auto e furgoni, **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



Boraso.com

Viale Abruzzi, 79

20131 | Milano | MI

Telefono: +39 02 92800700

Fax: +39 02 92800714

Massimo Boraso: info@boraso.com

www.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

BRT Corriere Espresso dispone di un network distributivo che copre capillarmente tutto il territorio nazionale. Nell'ultimo decennio ha maturato una grande esperienza nella **consegna a domicilio ai privati** tale da renderlo il partner ideale per le aziende operanti nell'e-commerce.

BRT e l'e-commerce : un'unione perfetta

- tempi di consegna **ultra veloci** : **24 o 48 h** (per Isole e Sud) per pacchi di qualsiasi dimensione
- ampia proposta di servizi "**e-commerce oriented**" quale consegna su appuntamento, consegna al piano, pagamento in contrassegno, gestione del reso e molti altri servizi
- sistema di **logistica integrato e all'avanguardia**, distribuito su tutto il territorio nazionale
- **rete distributiva capillare**: oltre 180 filiali in Italia (una ogni 50 km)
- importante rete di **partnership a livello internazionale** per spedire velocemente in tutto il mondo

Tutte le filiali dispongono di un **Servizio Clienti** personalizzato ed altamente professionale coinvolto nella gestione operativa, commerciale e del post-vendita dei propri clienti; i clienti ottengono sempre risposte chiare ed immediate. Per rendere ancora più performante il servizio di assistenza, BRT ha implementato il **servizio d'informazione via SMS o e-mail** con:

- **avviso affidamento spedizione** – permette di confermare ai destinatari la presa in carico di una spedizione a loro diretta, completa di **data e 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 presso una delle nostre filiali.

Novità: Autonomia e sicurezza per gli acquisti on-line – **BRTcode**

E' il nuovo **codice identificativo della spedizione** che consente ai destinatari in autonomia e in piena sicurezza di:

- **accedere e visualizzare on-line** la spedizione
- **pianificare una nuova consegna** in un giorno specifico, ad un altro indirizzo o con ritiro in fermo deposito
- **conoscere in tempo reale** la data e la fascia oraria di consegna prevista (BRT live tracking).

PINcode

Il **PINcode certifica l'unico destinatario autorizzato** a ritirare la spedizione garantendo la sicurezza. Si tratta di un codice fornito dal mittente per identificare il destinatario da parte dell'autista. La consegna è quindi vincolata, oltre che alla firma, all'inserimento sul palmare del suddetto codice; in caso d'assenza la consegna non potrà essere effettuata..



Business
Outsourcing Affidabilità E-mail
Puntualità BRTcode
Qualità Internazionale Organizzazione
Tracciabilità Velocità
Flessibilità Capillarità Conveniente
SMS Alert
Comodità PINcode Competenza Logistica
Strategia Sicurezza
Live-tracking
A domicilio Orario stimato E-commerce
Appuntamento

Vieni a scoprire allo **STAND B-15**
la nostra gamma di servizi per l'e-commerce

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

BUSINESS FRANCE

Corso Magenta, 63
20123 | Milano | MI
Telefono: +39 02 48547335
Fax: +39 02 4812774
Simona Vicari: simona.vicari@businessfrance.fr
www.businessfrance.fr

BUSINESS FRANCE 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 Business France consiste nell'accompagnare le società francesi nella loro espansione sui mercati esteri, fornendo loro servizi specializzati e personalizzati corrispondenti alle loro strategie d'internazionalizzazione.

BUSINESS FRANCE ITALIA accompagna le imprese francesi e le loro filiali, nello sviluppo del loro business sul territorio italiano. In particolare, offriamo 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 ed eventi settoriali
- Comunicazione ed eventi: servizi di comunicazione e relazione con la stampa, organizzazione di eventi di networking sponsorizzati.

BUSINESS FRANCE è presente con 80 uffici in 70 paesi e conta più di 1500 collaboratori, in Francia e all'estero, specializzati nelle diverse filiere di attività.





calicant.us
nuovi canali di vendita

Calicantus

Via A.Tommaso, 43
30020 | Quarto D'Altino | VE
Telefono: +39 0422 782890
Fax: +39 0422 828774
Matteo Comin: info@calicant.us
calicant.us

Calicantus: strategie e sistemi per i nuovi canali di vendita

La costante attenzione all'evoluzione del mercato ha permesso a Calicantus 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 Calicantus 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 trasformi idee in risultati misurabili.

PRINCIPALI CLIENTI

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.

AKU: gestione della comunicazione e delle attività marketing; gestione operativa di clienti, fatturazione, incassi e customer care; gestione della logistica e delle spedizioni, integrazione ERP.

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

Lotto Sport: gestione operativa dell'e-shop Zhero Gravity, fatturazione, spedizioni, incassi e customer care.

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

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

Tank Fashion: pianificazione e gestione della comunicazione; strategie di gestione dell'e-Shop; integrazione ERP.

Megaman: creazione e gestione e-Shop; integrazione ERP.

PCBoards.eu: configuratore di prodotto online.

Paolo Da Ponte: creazione e gestione e-Shop; integrazione ERP.



CartaSi

Corso Sempione, 55
 20145 | Milano | MI
 Telefono: +39 02 34881
 Fax: +39 02 34884625
www.cartasi.it

CartaSi S.p.A. è la Società leader in Italia dei pagamenti elettronici. Offre i propri prodotti e servizi a Banche ed Aziende per conto dei quali è in grado di garantire l'emissione (c.d. issuing) delle carte di pagamento, così come il servizio di accettazione dei pagamenti (c.d. acquiring) ed il servizio di gestione dei POS e degli ATM.

CartaSi integra la propria offerta con soluzioni tecnologicamente all'avanguardia come il mobile wallet, i pagamenti tramite smartphone con tecnologia NFC, il POS virtuale, il Mobile POS e la tecnologia contactless sia per le carte che per i POS.

La Società gestisce complessivamente 24 milioni di carte di credito, prepagate e di debito e garantisce il servizio di accettazione a ca. 600 mila esercenti. Fornisce inoltre servizi di gestione di POS e ATM, di customer care e di prevenzione e gestione delle frodi.

CartaSi da sempre guida l'evoluzione del mercato dei pagamenti e oggi continua a distinguersi per i costanti investimenti in innovazione che permettono di offrire al mercato prodotti e servizi tecnologicamente all'avanguardia:

MySi - un'unica App che integra i servizi digitali di CartaSi (saldo, movimenti, estratto conto, servizi SMS) con un mobile wallet, che permette di pagare gli acquisti online tramite credenziali o QR code, senza dover più digitare il numero della carta di credito, registrato in modo sicuro all'interno dell'applicazione.

HCE - grazie a questa innovativa tecnologia, che CartaSi per prima propone al mercato italiano, è sufficiente uno smartphone abilitato per pagare i propri acquisti nei negozi fisici, anche senza connessione dati.

Mobile POS - la prima soluzione certificata contactless in Italia (la seconda in Europa) che permette agli esercenti di accettare pagamenti tramite smartphone e tablet.

Pagamenti contactless - tutte le carte CartaSi sono ormai dotate di tecnologia contactless che permette di pagare importi fino a 25 euro con la massima rapidità e sicurezza, semplicemente avvicinando la carta al lettore POS abilitato.



Ciao

12, Rue Godot De Mauroy

75009 | Paris | France

Telefono: +33 175445754

Fax: +33 175445602

Servizio Commerciale: team-sales-it@group.leguide.com

www.leguidegroup.com

LeGuide.com Group è l'operatore europeo di guide per l'acquisto, motore di ricerca shopping e comparatore prezzi su Internet.

Il nostro network italiano comprende un'ampia gamma di siti come Ciao.it, Pagineprezzi.it, Dooyooit, Pikengo.it e Choozen.it.

Incentiva le tue vendite grazie ai nostri 2 milioni di consumatori italiani mensili (Comscore 12/14). 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, Decathlon, In Mondadori, Douglas, La Feltrinelli, Nike, Ineuuro, Sarenza, IBS, Ferrari Store, Bonprix, Spartoo, Libreria Universitaria, Monclick



La Guida Europea allo Shopping



ContactLab

Via Natale Battaglia, 12
20127 | Milano | MI
Telefono: +39 02 2831181
Fax: +39 02 70030269
info@contactlab.com
www.contactlab.com/it

ContactLab, leader in Italia nell'offerta di prodotti e servizi di digital direct marketing, consente ai player e-commerce di **aumentare il fatturato** attivando i canali email, SMS, push notification per coinvolgere e **fidelizzare gli acquirenti** online. Grazie alle integrazioni sviluppate per hybris software e Magento, le principali piattaforme e-commerce oggi sul mercato, la nostra piattaforma è in grado di:

- Sincronizzare i database e le iscrizioni/disiscrizioni
- Gestire l'invio delle email transazionali
- Esportare i dati aggregati sulle transazioni effettuate
- Inviare comunicazioni per le wishlist e per i carrelli abbandonati

Il digital direct marketing è un ponte verso l'e-commerce e ha un impatto sul fatturato perchè favorisce il customer engagement: ContactLab è il partner ideale nell'ambito e-commerce grazie ad un know-how consolidato, una piattaforma tra le più avanzate con elevati standard di qualità e sicurezza e una solida esperienza con i principali player del settore.

PRINCIPALI CLIENTI

Acer, Adobe, Bally, Damiani, illy, ING Direct, La Feltrinelli, Nestlé, TicketOne, Velux

100% DIGITAL DIRECT MARKETING

100% CUSTOMER ENGAGEMENT

100% MEASURABLE RESULTS

criteowww.criteo.com/it**criteo**

Criteo è una multinazionale tecnologica, leader nel digital performance advertising. Lavora in tutto il mondo con più di 7.000 aziende di e-commerce e 9.000 editori.

Criteo permette alle aziende di coinvolgere e convertire all'acquisto i potenziali clienti online, operanti da desktop, portatile, tablet o smartphone. Al centro delle attività c'è la tecnologia che consente di offrire un annuncio pubblicitario con il prodotto giusto, all'utente giusto, nel momento giusto. Attraverso i suoi algoritmi predittivi proprietari, Criteo offre servizi di display advertising online basati sulle performance, lavorando in tempo reale sui dati dei consumatori.

Per il futuro, l'obiettivo di Criteo è diventare la principale piattaforma attraverso cui le aziende e i brand di e-commerce, di diversi settori e Paesi, possono utilizzare il digital advertising per generare coinvolgimento e conversione dei consumatori online multi-device. La tecnologia di Criteo può essere applicata con successo a diversi scenari e a diversi stadi del processo di marketing.

Il comportamento cross-device dei consumatori e l'adozione di Internet nei mercati emergenti combinati con le crescenti esigenze multi-device di clienti e inserzionisti, sono fattori che daranno un'ulteriore spinta all'espansione globale di Criteo.

L'azienda è quotata al Nasdaq da ottobre 2013 ed ha realizzato nel 2013 un volume d'affari di 444 milioni di euro. Presente in più di 50 mercati a livello globale, Criteo impiega oltre 1.300 dipendenti in 24 uffici in Europa, Stati Uniti, Sud America, Australia e Asia.



DOPPIAELICA

COMUNICAZIONE
MEDIA
MARKETING
DIGITALE

WWW.DOPPIAELICA.COM
TEL: 02 40303450
CONTATTACI@DOPPIAELICA.COM
MILANO | ROMA



doppia
elica



Effinity

80 Rue Taitbout - Batiment 5

75009 | PARIS | Francia

Telefono: +33 01 40826087

Fax: +33 01 78766356

Alice Traver: alice.traver@effinity.partners

www.effinity.partners

Attore di riferimento dell'e-commerce dal 1999, Effiliation osserva in questi ultimi due anni un cambiamento profondodell'ecosistema dell'e-commerce:

- Modifiche delle abitudini di consumo.
- Complessità dei percorsi di acquisto conl'incremento dei punti di contatto (siti web, blog, comparatori, social media, ecc.) e dei device (pc, tablet, mobile, etc.)
- Fusione progressiva dell'e-commerce, m-commerce, del commercio sociale e del commercio tradizionale (web to store, etc.) Di fronte a questa complessità, è diventato necessario risalire alle fonti della raccomandazione e mettere in contatto i nostri clienti con gli « influenzatori » del loro settore. Nel corso del 2014, Effiliation ha sensibilizzato il suo team e ha adattato le sue offerte per rispondere alle nuove sfide dell'e-commerce. Così si è trasformata, man mano, in Effinity, una struttura dedicata al marketing lanciata a Settembre 2014.

Effinity offre tutte le sue competenze in quanto piattaforma di gestione partner, attraverso la sua soluzione in marca bianca **Effinity Marketing Technology**. Propone anche delle soluzioni creative e tecnologiche per mettere in primo piano i prodotti ed ottimizzare la loro presenza online, grazie a **Effinity Peaksell**.

PRINCIPALI CLIENTI

Orange, Maisons du Monde, ePrice, Sarenza, Tempur, My M&M's, Boutique Dieta Dukan, Tomtom, Regaliideali, IBLbanca, Voyage Privé



THE MOST ADVANCED AFFILIATE NETWORK IN EUROPE

SOCIAL SHOPPING

CALL TRACKING

BLOG MARKETING

EMAIL MARKETING

PRODUCT FEED MANAGEMENT

SMART VOUCHERS

COOKIE-LESS TRACKING

PERFORMANCE

PUBLISHER

ADVERTISER

AGENCY

SHOPBOTS

PARTNER MANAGEMENT SERVICES

STOB

WWW.EFFINITY.PARTNERS



eGENTIC

Oberliederbacher Weg, 25

65843 | Sulzbach/Ts. | Germania

Telefono: +49 6196 8022290

Fax: +49 6196 8022100

Diego Chiappella: diego.chiappella@egentic.com

www.egentic.com

eGENTIC GmbH è una società specializzata nella raccolta online di anagrafiche consensate per attività di direct marketing sui canali e-mail, telefonico e postale. Attiva da 14 anni, oggi è leader nel settore della lead generation in Europa, Nord America, Sudamerica e APAC. eGENTIC mette a disposizione soluzioni diverse per permettere ai propri clienti di raggiungere rapidamente i propri obiettivi di marketing:

- Il Data Share (o Sponsoring), che permette di creare in tempi brevi e a costi contenuti una banca dati efficiente e qualificata
- Servizi di raccolta premium per individuare gli utenti maggiormente interessati ad uno specifico prodotto o servizio, al fine di ottimizzare i tassi di conversione e i tempi di lavorazione dei dati.
- Oltre 5 milioni di anagrafiche normalizzate per Marketing Postale e Telemarketing
- Un database di oltre 2 milioni di utenti attivi per campagne di Email Marketing

eGENTIC conta su una copertura mondiale della propria attività grazie alle proprie filiali di Francoforte, Singapore, Miami e Belo Horizonte, dove team altamente specializzati fanno fronte alle specifiche esigenze di ogni mercato. I dati prodotti da eGENTIC si distinguono per la loro qualità elevata, garantita dagli esclusivi processi di filtro e selezione, sviluppati in-house grazie al continuo lavoro dei nostri sviluppatori. Da sempre attenta alle tematiche delle normative privacy locali dei mercati in cui opera, eGENTIC garantisce ai propri clienti la garanzia di dati rispondenti ai requisiti della legge italiana più attuale.

PRINCIPALI CLIENTI

Adidas, Bottega Verde, Bakker, Eni, Mediaset Premium, Zanox, ClickPoint, Axa Assicurazioni, Metlife, Gruppo Argenta, Wall Street English, Hera Comm, Facile Prestito



e-motion.com | made4ecommerce

Tang. SUD KM 20.5 Interporto Sito IV strada
10040 | Rivalta di Torino | TO

Telefono: +39 011 3981200

Fax: +39 011 3975472

Alvaro Da Silva: a.dasilva@e-motion.com

www.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 una ampia gamma 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 on-line, 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.



EVO Payments International GmbH

Elsa-Brändström-Straße 10-12

50668 | Cologne | NRW

Telefono: +49 221 995770

Fax: +49 221 99577720

www.evopayments.eu

EVO Payments International GmbH ('EVO') is the European subsidiary of the 'EVO Payments International' group headquartered in New York, USA.

As Principal Member of Visa and MasterCard EVO offers international solutions for debit and credit card acceptance and transaction processing for physical points of sale, e-commerce and mail order retailing and ATMs.

In addition to card acceptance EVO provides a full suite of services including further non cash payment methods, fraud prevention systems and other services which ensure easy, quick and secure handling of payments.

EVO's payment solutions are supported by an experienced team of professionals and a best in class technology platform.

The acquirer and payment service provider is the exclusive card acquiring provider for Deutsche Bank's Global Transaction Banking ('GTB') in Europe and was repeatedly named "best acquirer for international merchants".



Facebook

Piazza Missori, 2
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 02 00694800
Fax: +39 02 00694801
www.facebook.com

Fondata nel 2004 a Menlo Park da Mark Zuckerberg e presente in Italia dal 2009, la missione di Facebook è offrire alle persone il potere di condividere e rendere il mondo sempre più aperto e connesso. Le persone utilizzano Facebook per stare in contatto con i propri amici e famigliari, con brand e aziende per loro rilevanti, per scoprire cosa succede nel mondo, condividere ed esprimere ciò che è importante per loro.

Con 890 milioni di persone connesse ogni giorno- 1,4 miliardi al mese – e 2 milioni di inserzionisti a livello globale, Facebook rappresenta un partner strategico per le imprese, che possono contare su strumenti, servizi e tecnologie innovative per realizzare sulla piattaforma attività di marketing in grado di raggiungere in modo creativo e coinvolgente il proprio target di riferimento, ottenendo risultati dibusiness efficaci e misurabili.

Facebook si basa sulla cultura hacker, un ambiente in cui la capacità creativa di problem solving e di prendere decisioni velocemente viene premiata. La filosofia aziendale, che si fonda sui concetti di apertura e accesso alle informazioni, incoraggia le persone ad essere audaci, muoversi velocemente e interagire costantemente per sviluppare nuovi prodotti e innovare.

FACT-Finder®

Europe's leading conversion engine

FACT-Finder

Via Pietrasanta, 12
20141 | Milano | MI
Telefono: +39 02 45075238
Fax: +39 02 47951821
Andrea Allara: sales.italia@fact-finder.it
www.fact-finder.it

FACT-Finder è la soluzione leader di mercato per la ricerca e navigazione nei 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 incrementare il fatturato fino al 33% (a seconda della gamma di prodotti) e 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 la classificazione e l'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 in modo facile, 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, LaFeltrinelli, Online store




FIEGE

The World of Logistics

Fiege Logistics Italia

Viale Luraghi snc

20020 | Arese | MI

Telefono: +39 02 92893200

Fax: +39 02 92893292

 Alberto Birolini: alberto.birolini@fiege.com
www.fiege.com

Fashion & eCommerce

Il Gruppo Fiege, di cui Fiege Italia fa parte, è il più grande Gruppo Logistico Europeo a capitale interamente privato. Fondato nel 1873 da Joan Joseph Fiege, ha negli attuali proprietari Heinz ed Hugo e nei rispettivi figli Jens e Felix, i riferimenti certi di una Family Company, che è arrivata alla quinta generazione, con una crescita solida e costante nel tempo.

Fiege è lo specialista europeo della contract logistics, in particolare nel settore fashion e nel canale e-commerce. Un team esperto e motivato, offre ai nostri clienti un vantaggio competitivo attraverso soluzioni personalizzate, innovative e compatibili, con l'obiettivo di aumentare l'efficienza e garantire la massima qualità dell'intera supply chain.

Alla base dei servizi offerti dal Gruppo Fiege c'è la forte volontà di creare insieme al cliente, una soluzione logistica su misura che possa durare a lungo nel tempo.

Attraverso il suo network composto da quattro aree logistiche sul territorio italiano e 200 sedi operative internazionali, Fiege Italia fornisce soluzioni personalizzate per il trasporto aereo e marittimo, per la gestione dei magazzini pre e post produzione e per la distribuzione al cliente finale B2C e B2B.

Grazie alla presenza diretta nel continente asiatico Fiege fornisce agli attuali clienti un servizio di copertura dell'intera supply chain, dalla produzione delocalizzata fino alla consegna dei prodotti al cliente finale. Tutto ciò è reso possibile dal controllo diretto di passaggi fondamentali come ad esempio il contatto con il fornitore, la gestione delle operazioni doganali e la disponibilità di informazioni on-time resa possibile dal sistema di tracciabilità e di vendor management. Sistemi informatici avanzati e processi efficienti permettono una gestione ottimale di soluzioni ottimali, come ad esempio per il canale e-commerce nel quale il gruppo Fiege si è specializzato con successo.

PRINCIPALI CLIENTI

Piazza Italia, Preca Brummel, Shimano, Deichmann, Asromastore, Velasca, Gommadiretto, Shop-ricambiuto, Fantaztico, Alcantara, Cuki Cofresco, Omersub, General marketing





FIND / Search Driven Marketing

Via Ruggero Settimo, 4
20146 | Milano | MI
info@findsdm.it
www.findsdm.it

FIND è l'agenzia di **Search Marketing** specializzata in **SEO, Search Advertising, Data Intelligence** e **Web Analytics** 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, attività di **intelligence, conoscere e comprendere** meglio i clienti e possibili tali...e molto altro ancora.

Fondata e guidata da **Marco Loguercio**, 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.

FIND pubblica inoltre ogni anno 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.



GATE2000.com

Via Pietralata, 69/2

40122 | Bologna | BO

Telefono: +39 051 272427

Fax: +39 051 221162

Fabrizio Corazza: fabrizio.corazza@gate2000.com

www.gate2000.com

GATE2000.com è una **società specializzata nell'email marketing con una forte focalizzazione nel Direct Email Marketing.**

Fondata a Bologna nel 1999 si è strutturata per lavorare sia con clienti finali che con intermediari (Web Agency, Agenzie di comunicazione, Centri Media, ecc...).

EMAIL MARKETING - Database Business e Consumer.

GATE2000.com si distingue nel panorama del Direct Email Marketing per essere **proprietaria del database di indirizzi email, circa 2 milioni di utenti unici.**

Le informazioni disponibili, raccolte in modalità double opt-in, sono: **età, sesso, professione, regione, provincia ed interessi.**

L'azienda opera sul mercato rivolgendosi a diversi segmenti di mercato:

- Fashion & Lifestyle
- Editoria
- Cosmesi e cura della persona
- Finanza
- Automotive
- Turismo
- No profit
- Food & Beverage

Oltre a pianificare campagne per i grandi brand sono disponibili **soluzioni ad hoc per le PMI con invii mirati sul territorio.**

La piattaforma di invio, creata da GATE2000.com, **viene costantemente potenziata ed aggiornata** in seguito al confronto con i clienti.

Lo staff può affiancare il cliente nella creazione di **campagne pubblicitarie in tempi brevi.**

- A/B test per ottenere le migliori performance
- 24 ore per pianificare una campagna Test
- Pre-invio su 14 web mail reader
- Report dettagliati e di facile consultazione

FOCUS SUL DATABASE

Automotive - 591.000 utenti

Responsabili Acquisto - 811.000 utenti

Viaggi e Turismo - 800.000 utenti

Business & P.IVA - 361.000 utenti

Lifestyle / Fashion - 710.000 utenti

Luxury - 391.000 utenti

Tecnologia - 341.000 utenti

Arte e cultura - 1.190.000 utenti

Economia - 130.000 utenti

PRINCIPALI CLIENTI

Buoni Pasto Day, Unipol, Altroconsumo,

Fiat Professional, Tod's, Fay, Hogan,

LiuJo, Manila Grace, MBT Shoes, Turismo

Irlandese, Novasol, Geox, Dior



GLS Corriere Espresso

Via Basento, 19
20098 | San Giuliano Milanese | MI
Telefono: +39 02 334521
Fax: +39 02 33452296
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.

Il Gruppo è presente in 37 Paesi Europei, con 662 Sedi, 39 Centri di Smistamento e oltre 16.000 mezzi per le consegne. In Italia è capillarmente diffuso su tutto il territorio nazionale: con oltre 140 Sedi e 10 Centri di Smistamento, GLS effettua consegne su tutto il territorio italiano, con tempi di consegna entro le 24 ore nella maggior parte della penisola.

Per il mondo del commercio on-line e per il mercato B2C, GLS propone una gamma di servizi sviluppati appositamente per i fruitori di internet. **ECom-Service** è il servizio dedicato al commercio on-line. Chi spedisce con GLS, non dovrà più preoccuparsi di nulla: sarà GLS ad accordarsi direttamente con il destinatario, per la consegna della merce, via e-mail. **IdentPIN-Service** permette di rendere ancora più sicure le spedizioni: la consegna avviene solo dopo che il destinatario inserisce sul palmare dell'autista GLS un codice PIN 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. Ci sono poi tantissimi altri servizi, tra i quali **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 di effettuare una consegna, con contestuale ritiro di merci e/o documenti, presso lo stesso indirizzo; **DepotPickup-Service (Fermo Deposito)** che consente al destinatario di ritirare la spedizione presso la Sede più vicina, anche il Sabato mattina; **Cod-Service**, il classico servizio di contrassegno che permette il pagamento dell'importo direttamente a GLS, per conto del mittente della spedizione.

GLS è un mondo di offerte su misura, anche per l'e-commerce: scopri tutta la gamma di prodotti e servizi su www.gls-italy.com

GLS, il tuo corriere espresso



Vendere on-line è più semplice se spedisce con GLS!



Scopri i nostri servizi per l'e-commerce su www.gls-italy.com
e vieni a trovarci al nostro stand B9!



greatcontent

Kastanienallee, 3
 10435 | Berlino | Germania
 Telefono: +39 02 94750338
 Fax: +49 30 609854580
www.greatcontent.it

Greatcontent è un web content provider. Attraverso la sua interfaccia online, Greatcontent mette in contatto copywriter e traduttori, professionisti e madre lingua, provenienti da 18 paesi, con e-commerce, agenzie SEO e agenzie web, per la creazione e localizzazione di contenuti ottimizzati SEO.

Greatcontent gestisce un network di oltre 5 000 copywriter, esperti in campi differenti e continuamente monitorati e valutati. Greatcontent possiede il know-how per coprire la produzione testuale di ogni tipologia di testo.

PRINCIPALI CLIENTI

Zalando, Groupon, Sixt, Home24, Stylight, Pagine Gialle, Kamiceria.it, Volagratis, Venere.com, Lastminute.com, DaWanda, Bata, Arena, EasyVoyage, CheapFlights.

Greatcontent lavora in collaborazione con alcune delle maggiori agenzie SEO e agenzie web europee, creando contenuti per molte grandi aziende e-commerce ed importanti brand europei.



Highstreet.io

Via Spagnole, 2/B

37015 | Domegliara | VR

Telefono: +39 045 2373697

Fax: +39 045 2375886

Daniel Howard: daniel@highstreet.io
highstreet.io

H

Highstreet.io e' una piattaforma di product feed management che distribuisce ogni giorno circa 100 milioni di descrizioni prodotto verso 38 mercati in 6 lingue.

Lavoriamo con i più importanti partner di marketing digitale globale incluso Google, un ampio numero di network di affiliazione, vari marketplace, molti comparatori prezzi, siti di social shopping e parecchi servizi retargeting.

Eroghiamo i dati legati ai prodotti di alcuni dei più famosi marchi italiani e stranieri.

Anche se utilizzabile in qualsiasi settore commerciale, la piattaforma Highstreet.io è stata progettata per soddisfare in modo particolare le esigenze del settore della moda come ad es. Diffusione Tessile.



digital payments experts

Hipay

Via Cosimo del Fante, 4
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 02 855011213
Fax: +39 02 86998511
www.hipay.com

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

HiPay offre le soluzioni di pagamento più adatte per vendere efficacemente in tutto il mondo attraverso l'e-commerce, proponendo più di 100 valute differenti e oltre 50 metodi di pagamento locali tra cui: SisalPay, Klarna, Sofort, ING Home Pay, iDeal, MultiBanco, GiroPay, Payshop, Multibanco, Visa, Mastercard e Maestro.

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.

Con HiPay, ogni merchant può scegliere la tipologia d'integrazione più adatta alle proprie esigenze. Grazie alla piattaforma di pagamento, disponibile sui principali CMS del mercato tra cui Prestashop e Magento, l'etailer può scegliere fra una soluzione totalmente customizzabile, ospitando la pagina di pagamento su un sito protetto con un unico touchpoint per l'acquirente oppure richiederne una "ibrida" in cui la pagina di pagamento di HiPay resta sul sito del merchant.

Inoltre, tutte le pagine di pagamento offerte da HiPay sono realizzate in formato responsive e fruibili da tutti i device (smartphone, PC e tablet).

Con oltre 10 milioni di transazioni elaborate ogni mese, HiPay, 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 FullService, 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.



hybris software

c/o SAP Italia S.P.A. Milano Campus tecnologico
 ENERGY PARK – Edificio 03 Via Monza 7/a
 20059 | Vimercate | MB
 Telefono: +39 039 68791
 Fax: +39 039 6091005
www.hybris.com/it

H

hybris software, società del gruppo SAP, fornisce soluzioni omnicanale di customer engagement e vendita che consentono alle organizzazioni di avere una comprensione contestuale dei loro clienti in tempo reale, di portare a termine una distintiva e intensa esperienza per il cliente e vendere maggiori quantità di beni, servizi e contenuti digitali su ogni touch point, canale e device.

Attraverso la sua gestione all'avanguardia dei dati del cliente, degli strumenti di marketing guidati dal contesto e dei processi di retail unificati, hybris ha supportato alcune tra le principali organizzazioni a livello mondiale tra cui 3M, ASICS, Bridgestone, EE, Galeries Lafayette, Johnson & Johnson, Levi Strauss & Co, Nestlé, Nespresso, Nikon, Rexel, Samsung Electronics, Ted Baker, Tommy Bahama e W.W. Grainger, ad attrarre, fidelizzare e far crescere una base clienti redditizia. hybris Commerce Suite e hybris Marketing si trovano al centro della suite di soluzioni di SAP per il Customer Engagement & Commerce (CEC), ed insieme a SAP® Cloud for Sales, SAP Cloud for Service e SAP CRM.

Questi forniscono alle organizzazioni le basi, un framework e strumenti di business per creare un approccio olistico della visione del cliente attraverso i canali, semplificando il coinvolgimento dei clienti e risolvendo i problemi di business complessi.

Per maggiori informazioni, visiti www.hybris.com.

PRINCIPALI CLIENTI

3M, ASICS, Bridgestone, EE, Galeries Lafayette, Johnson & Johnson, Levi Strauss & Co, Nestlé, Nespresso, Nikon, Rexel, Samsung Electronics, Ted Baker, Tommy Bahama, W.W. Grainger, Auchan, Conforama, Groupe Seb, Indesit, Interflora, Lufthansa, Migros, Pirelli, Rexel, e molti altri



Icecat

J. Geesinkweg, 125
1096AT | Amsterdam | Noord-Holland
Telefono: +31 307114700
Fax: +31 302760926
Stefano Bongiorno
www.icecat.it/it

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

Oggi Icecat, 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 10.000 brand in tutto il mondo.

Il suo successo deriva dagli oltre 45.000 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 Icecat, 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, Unieuro, Gruppocomet, Mediaweb, Ollo, Trony, Yeppon.

Marketplace:

Amazon, Ebay.

Comparatore prezzi:

7 pixel network, Ciao, Kelkoo, Bestshopping.

Intershop Communications AG



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

Intershop Commerce Suite 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 Commerce Suite 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 e MediaShopping 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

HP, BMW, Deutsche Telekom, Swarovski, Miele, Merck, MediaShopping, RCS, Breil, Unieuro, Binda, Trony, Elkjop, Calumet, Intersport, Raja, Stadium e molti altri. Per maggiori informazioni:

www.intershop.com/customers





Jumio

268, Lambert Avenue
94306 | Palo Alto | CA
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.



Keros Digital

Via Cantonale, 18
6928 | Manno | Svizzera
Telefono: +41 91 6001129
www.keros-digital.com

Costituita in Svizzera, a partire da una lunga esperienza nel settore e-commerce, Keros Digital ha lo scopo di facilitare e velocizzare l'attivazione e la gestione di processi di vendita on-line; le sue innovative soluzioni tecnologiche, nate per il mercato enterprise e rese accessibili a tutti, favoriscono un ritorno immediato in termini di fatturato, interazione e fedeltà dei clienti.

Un progetto di e-commerce è complesso ed al suo successo concorrono molti fattori. Rendere semplice ciò che non è banale, garantire l'immediatezza di reazione ai cambiamenti di strategia commerciale, dare certezze di correttezza in ambito fiscale anche su mercati lontani, garantire un impatto pressochè nullo sulle strutture aziendali, è possibile solo grazie ad anni di esperienza ed a software pensati, dalla loro progettazione, a tali scopi. Proprio per questo Keros Digital concentra la sua attività in due aree principali: tecnologia e progetti/consulenza.

Costituita da manager esperti e imprenditori con esperienza diretta nel settore e-commerce, Keros Digital distribuisce la sua piattaforma di e-commerce "K-Nimbus". K-Nimbus è utilizzato ad oggi da più di 40 istanze attive in diversi mercati, dai cosmetici al design ed arredamento,

dal fashion agli accessori; tutto ciò porta K-nimbus ad essere la soluzione giusta per ogni tipo di business e di prodotto. Il team di Keros Digital conosce i processi e le esigenze dei suoi clienti e partner. K-nimbus è la piattaforma tecnologica su cui l'intero progetto si fonda.

Grazie alle sue funzionalità ed alla esperienza del team e dei partner di KerosDigital, vengono massimizzate le entrate del negozio on-line, minimizzando al contempo l'impatto ed i costi di implementazione e integrazione per un progetto di e-commerce in linea con le strategie commerciali del cliente e di semplice e veloce realizzazione.

Per maggiori informazioni visita il sito di Keros www.keros-digital.com



Lengow

22 Rue St Augustin

75002 | Paris | Francia

Telefono: +39 02 94752876

Team commerciale: contact@lengow.it

www.lengow.it

Lengow è una piattaforma di centralizzazione di campagne marketing on line che permette di gestire e migliorare la visibilità dei tuoi prodotti su tutti i canali di diffusione e-commerce (comparatori, marketplaces, affiliazione, retargeting, sem, social etc..) in Italia e all'estero.

Grazie ad un unico pannello di controllo potrai monitorare ed ottimizzare i ritorni dei tuoi investimenti e adattare velocemente la tua strategia di marketing in base alle performances. Fondata nel 2009, Lengow oggi è leader europeo nel « feed management », presente in 35 paesi, con 3500 clienti e oltre 250 Milioni di prodotti pubblicati ogni giorno su 1800 canali di diffusione.

PRINCIPALI CLIENTI

Lengow collabora con i più importanti canali di diffusione in Italia e nel mondo (Amazon, eBay, Rakuten, Cdiscount, Fnac, Trovaprezzi, ePrice...) e con clienti ed agenzie di stampa internazionale come: Decathlon, Sephora, L'Oreal, Mango, Pepe Jeans, Monclick, Evolve, Triboo, Alkemy, Sembox, LML Company e tanti altri casi di successo.

Lengow

Pubblica i tuoi prodotti in modo semplice e rapido.

Google Shopping, Amazon, Zalando, ePrice, Trovaprezzi, Criteo, Nextdoor, Bing, Comparatori di prezzo, Marketplace, Social Networks, Retargeting, Affiliazione, Zanox.

1800 canali di diffusione!

Aumenta la tua redditività del 30%*
Incrementa il tasso di conversione del **20%***
Riduci il tuo costo di acquisizione del **40%***

Tra i nostri clienti

SEPHORA Smartliba MANGO evolve TRIBOO L'OREAL

Lengow, leader europeo nel "feed management"

contact@lengow.it +39 2 94 75 28 76 WWW.LENGOW.IT



Ligatus

Via Monte di Pietà, 21

20121 | Milano | MI

Telefono: +39 02 86337733

Fax: +39 02 86337733

Sebastiano Cappa: sebastiano.cappa@ligatus.com

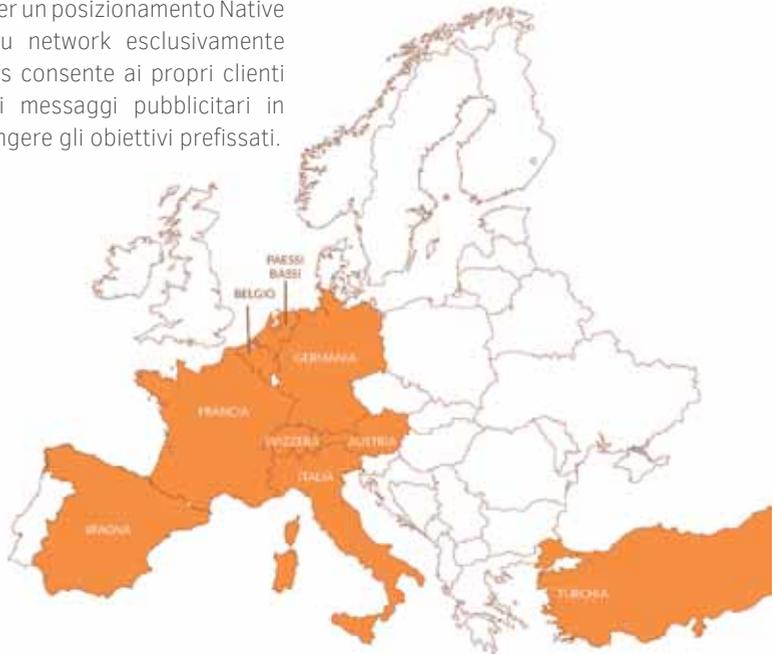
www.ligatus.it

Con più di 24 miliardi di impressions al mese su oltre 1.100 siti partner Premium in nove Paesi, Ligatus è **il Network Native Premium più grande d'Europa**.

Parte al 100 per cento di Gruner + Jahr, controllata del gruppo Bertelsmann, la media company leader in Europa, Ligatus solo in Italia conta quasi 100 siti tra i quali i gruppi Citynews, FanPage, Italiaonline, Piemme, Populis, Sportnetwork e Tiscali. Utilizzando il proprio algoritmo di ottimizzazione per un posizionamento Native non intrusivo su network esclusivamente Premium, Ligatus consente ai propri clienti di posizionare i messaggi pubblicitari in modo da raggiungere gli obiettivi prefissati.

Ligatus offre inoltre l'intera gamma di strumenti di misurazione delle performance che consentono di ottimizzare le proprie campagne e la fatturazione dipende esclusivamente dal successo ottenuto.

Text-Link per l'acquisizione, il Content Marketing e il Retargeting sono le soluzioni a disposizione di Editori e Inserzionisti per campagne efficaci e di sicura monetizzazione.





Loviit

Via Cosimo del Fante, 10

20122 | Milano | MI

Telefono: +39 02 582131

Fax: +39 02 58431008

Beatrice Perazzi: beatrice.perazzi@loviit.com

www.loviit.com

Loviit: Smart Payments

Loviit è l'unico partner che fornisce un servizio completo per l'e-Payment.

- Pagamenti settimanali garantiti:

Loviit paga su base settimanale, indipendentemente dalla tipologia di pagamento scelta dal cliente.

- Disponibile un portfolio completo di modalità di pagamento: carta di credito/debito, PayPal, bonifico online e pagamento a rate concesso automaticamente sull'analisi real time del cliente.

- Un unico partner contrattuale: con Loviit non sarà necessario sottoscrivere alcun contratto supplementare con banche o provider di servizi di pagamento.

- Meno oneri e zero rischi: il cliente può focalizzarsi sul proprio business mentre Loviit gestirà l'emissione delle fatture in relazione a tutte le tipologie di pagamento ed effettuerà tutte le procedure di incasso e di recupero crediti.

- Internazionalizzazione: Loviit gestisce fatturazioni in tutti i paesi UE, Svizzera, Liechtenstein e Norvegia. In questo modo sarà possibile raggiungere facilmente più di 500 milioni di clienti finali.

- Completo controllo: grazie alla dashboard Loviit, è possibile monitorare costantemente l'andamento del proprio business.

Loviit non è solo un partner tecnologico, ma anche un vero e proprio partner finanziario e commerciale che contribuisce alla crescita del tuo e-commerce.



MagNews

Viale G.Marconi, 30/14

48018 | Faenza | RA

Telefono: +39 0546 066100

Fax: +39 0546 399913

Elisa De Portu: info@magnews.it

www.magnews.it

MagNews è una società specializzata in digital direct marketing (www.magnews.it). Dal 2000 sviluppiamo una **piattaforma tecnologica proprietaria**, per la realizzazione e la gestione di campagne multicanale (**email e mobile marketing**), a cui affianchiamo un team di esperti di digital marketing e analisti che si occupa di progetti strategici per la realizzazione di comunicazioni rilevanti e personalizzate.

- Follow Up e Conversioni (Automatismi, Promozioni, Recupero del Carrello Abbandonato)
- Customer Satisfaction (Sondaggi, After Sales Services)
- Email Transazionali, SMS
- Integrazioni per la profilazione del database e personalizzazione delle email (Prestashop, Magento, etc.)
- Lead Generation

Attualmente MagNews collabora con più di 500 clienti in **tutti i settori** (food, elettronica, automotive, fashion, GDO, finanza, retail, e-commerce etc.). Oltre la piattaforma, offriamo i seguenti servizi:

Full Service

Ci prendiamo cura del tuo progetto dalla configurazione del database, alla realizzazione e montaggio di HTML e di template, fino al servizio di assistenza.

Design e creatività

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

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

Arcaplanet, Banca Generali, BMW, Dove Conviene, Ducati, Diffusione Tessile, Fabi Shoes, Imetec Shop Online, Sportit.com



MailUp

Viale Francesco Restelli, 1
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 71040485
Fax: +39 0372 800725
www.mailup.it

MailUp (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 clic 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 clic 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. Ogni giorno in Italia e nel mondo, oltre 7.500 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 cento 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 clic

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

OVS, Dainese, Amnesty International, Yamaha, Korean Air, BPM





Marketing Informatico

Viale Perseo, 9

47923 | Rimini | RN

Telefono: +39 0541 54391

Fax: +39 0541 54391

Massimo Tegon: massimo.tegon@marketinginformatico.it

www.marketinginformatico.it

Vi aiutiamo a conoscere il mondo digitale, a comprenderne le logiche e ad adattare il vostro modello di business sui nuovi mercati, **realizzando progetti di successo su misura della vostra realtà,** per aumentare le vendite.

Siamo abituati a esaminare i dati e a misurarci su obiettivi, e ci impegniamo al massimo per garantirvi dei risultati motivando le persone a raggiungerli: i nostri clienti possono testimoniarlo.

Possiamo fornirvi esperienza, consigli, tecnologie, soluzioni, formazione e supporto quotidiano per aiutarvi a gestire nel miglior modo tutti gli aspetti necessari per adattare il vostro business al mondo digitale.

Seo, Web Marketing, E-Commerce, Mobile App, Sviluppi Web, Mail Marketing, Lead Generation, Hosting: conosciamo tutti i metodi, le logiche, gli strumenti, ed anche qualche piccolo trucco, necessari in questo nuovo mondo.

Sappiamo quali sono le tecnologie e le soluzioni più efficaci e diffuse, le abbiamo utilizzate e selezionate in anni di esperienza sul campo. **Siamo partner Google, specialisti Magento, partner Magnews,** ed esperti nello sviluppo di soluzioni web e mobile.

Contiamo su un gruppo di 25 persone, giovane, coeso, motivato, competente, capace di gestire tutti i diversi aspetti e le specificità dei vari mondi del digitale, e abituate ad imparare, consigliare, insegnare.

E la nostra storia, una storia di dieci anni di esperienza nel digitale e ventennale nella gestione aziendale, ci ha insegnato che sono le persone - le nostre, le vostre - il più importante fattore di successo.

PRINCIPALI CLIENTI

Maggioli Spa, Oroblu/Cagi/Lepel - CSP, International Spa, Viscount International Spa, Bose, Electronics, FreeShop, Linekit, Viaggi Sicuri, Solo Affitti, Terranova, Amica Farmacia



Maxpho Srl

Via G. Marconi, 20
37012 | Bussolengo | VR
Telefono: +39 045 6763020
Fax: +39 045 8538021
Alexia Gonzales: commerciale@maxpho.it
www.maxpho.it

Maxpho si afferma come una eCommerce Company specializzata in servizi e applicazioni-web per la vendita online. L'obiettivo è mettere al servizio dei Merchant uno strumento di vendita online efficace e visibile, che consenta di raggiungere il maggior numero di utenti grazie a una piattaforma costantemente aggiornata e multicanale.

Il core business è basato infatti sulla proposta di un'interazione automatica e sincronizzata completa con diverse piattaforme di vendita online. Dalla veloce pubblicazione delle inserzioni su più marketplace alla gestione unificata di giacenze e ordini da un unico pannello, Maxpho offre una piattaforma semplice e affidabile per la gestione del tuo business sui canali eCommerce, eBay, Amazon, Pixmania, Comparatori Prezzo e Social Network.

Con oltre 200 Clienti attivi che si sono affidati con fiducia al nostro Team, tra cui Euronics, Bata, Marco Polo e Unieuro, Maxpho è arrivata a possedere un'esperienza unica nel suo settore ed è oggi considerata una delle aziende italiane che guida lo sviluppo delle piattaforme multi canale!

PRINCIPALI CLIENTI

Unieuro, Bata, GASjeans, Euronics, Marcopolo, Sloggi

Maxpho Commerce



Sincronizza il sito eCommerce con eBay[™], Amazon[™], Pixmania[™] e comparatori di prezzo da un'unica applicazione-web a livello Nazionale e Internazionale.

ebay[™]

amazon[™]

PIXmania[™]

PayPal[™] Partner

Tutti i marchi sono di proprietà dei rispettivi possessori. Nessuno di questi marchi può essere utilizzato con riferimento ad altri prodotti o servizi così da generare confusione, svilire o discreditarli i proprietari. È pertanto proibita la copia anche parziale del materiale senza l'autorizzazione scritta di Maxpho

Copyright 2009-2015 Maxpho Srl



Mediarete

Via A. Milani, 5/A
37124 | Verona | VR
Telefono: +39 045 8890061
info@mediarete.it
www.mediarete.it

Mediarete è la **Web Agency di Verona** specializzata in progetti integrati di eCommerce e servizi di web marketing.

Siti internet, blog, portali, applicazioni web, campagne online, newsletter e content management sui social network:

per ottenere risultati, questi strumenti vanno gestiti e coordinati utilizzando precise strategie di marketing.

Ecco perché ti affianchiamo con un percorso di formazione mirato, per fare in modo che la tua presenza sul web non sia solamente un investimento, ma anche un'efficace risorsa aziendale.

PRINCIPALI CLIENTI

Michele Castellani, Borghesi, Ingenya, Enoticon, Lanzoni, Peugeot, Volkswagen

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

M



Meet Magento

Corte Europa, 12
33097 | Spilimbergo | PN
Telefono: +39 02 40042749
info@meet-magento.it
www.meet-magento.it

Meet Magento Association è l'associazione che promuove e supporta il consolidamento e l'espansione dell'ecosistema Magento e dell'eCommerce nel mondo.

L'associazione è presente in 15 paesi, tra Europa, Nord e Sud America e dal suo debutto ad oggi ha coinvolto più di 12.400 persone. Nel 2015 punta a raggiungere i 30 paesi, tra cui, l'India, la Cina e il Giappone.

Meet Magento riunisce partner, piccoli e grandi merchant, esperti del settore, sviluppatori, fornitori di servizi e agenzie e permette a questa vasta community di entrare in contatto per condividere esperienze e competenze su Magento e sull'eCommerce, condividendo idee, instaurando collaborazioni di successo e relazioni durature per il proprio business.

Meet Magento rappresenta il punto di partenza ideale anche per chi non utilizza ancora Magento e vuole avvicinarsi alla piattaforma eCommerce più utilizzata al mondo.

Twitter:

twitter.com/MeetMagentoIt

Facebook:

www.facebook.com/MeetMagentoIt

LinkedIn:

www.linkedin.com/groups?home=&gid=7449133

Google+:

plus.google.com/+MeetmagentoItaly

Youtube:

www.youtube.com/MeetMagentoIt



IVA solution nell'e-commerce

Meridian VAT Italia Srl

Via S. Lucia, 133
80132 | Napoli | NA
Telefono: +39 0817640461
Fax: +39 0817640587
www.meridian-vat.it

Il gruppo internazionale, Meridian Global Services, nasce nel 1990. Ha oltre 20 anni di esperienza in campo internazionale e gode di oltre 30 consulenti e tecnici in campo IVA internazionale, che lavorano insieme agli esperti presenti in ciascun stato membro, grazie ad un network globale. Il gruppo Meridian, già leader mondiale nel servizio di recupero IVA estera, oggi è anche conosciuto per i sistemi innovativi che sono stati introdotti nei servizi amministrativi, fornendo servizi di registrazione, conformità e consulenza IVA.

In particolare, nell'ambito del commercio elettronico, è inevitabile che sorga l'esigenza di aprire e gestire posizioni IVA in stati differenti, adeguandosi alle singole giurisdizioni nazionali. Il Gruppo Meridian è in grado di rispondere a questa esigenza.

Il nostro obiettivo è creare valore per i nostri clienti, facendo leva sulla qualità dei servizi offerti, mediante il nostro innovativo one-stop-shop denominato - **Platinum**. Grazie al vantaggio competitivo della forza del network internazionale del Gruppo Meridian, i nostri clienti possono beneficiare di un unico referente per la gestione della multi vat registration.

PRINCIPALI CLIENTI

Fnac, Clarks, Accessorize, Still4, E-volve, Dorothy Perkins

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



myVolantino

Corso Sempione, 11
20145 | Milano | MI
Telefono: +39 02 87198450
Fax: +39 011 8170792
Diego Rosso: diego.rosso@dmggroup.it
www.myvolantino.it

myVolantino è un'App per smartphone e tablet, fruibile anche via web, che permette di consultare i volantini pubblicitari di tutte i tipi di negozi e catene di diversi settori. Per avere tutte le offerte e le promozioni del momento sempre disponibili e non perdere mai l'occasione di risparmiare, evitando inutili sprechi di carta.

myVolantino include una serie di servizi semplici e immediati (es. volantini geolocalizzati, suddivisi per categoria, memorizzazione carte fedeltà, ricerca punti vendita, accesso a e-store di terzi, etc).

E' un prodotto di mobile commerce "di valore" che oltre alle opportunità di sconto (volantini e coupon digitali) offre esperienze d'acquisto coinvolgenti attraverso concorsi e promozioni; anche sul punto vendita!

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



neen

Via Mecenate, 76/20A
20138 | Milano | MI
Telefono: +39 02 45485420
Fax: +39 02 45485432
www.neen.it

neen è un'hosting company specializzata in servizi hosting fully managed, high availability e Cloud.

Abbiamo competenze e esperienza nell'hosting per e-commerce, in particolare sugli applicativi Magento, Prestashop, Drupal Commerce, Hybris, Virtuemart, Zen Cart, Oxid.

Perché scegliere neen:

Affidabilità

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.

Dimensionamento.

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

Flessibilità

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

Soluzioni fully managed

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.

Servizi 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 e hosting partner Zend per l'Italia.

neen
CDN
A CONTENT DELIVERY NETWORK
pensa al tuo sito.
immaginalo più veloce, ovunque.

- GLOBALE**
+150 PoP strategicamente distribuiti in oltre 35 paesi
- HIGH-PERFORMANCE**
Tutti i servizi utilizzano dischi SSD
- DNS ANYCAST**
Ogni utente accede al server geograficamente più vicino



E-COMMERCE CLOUD HOSTING

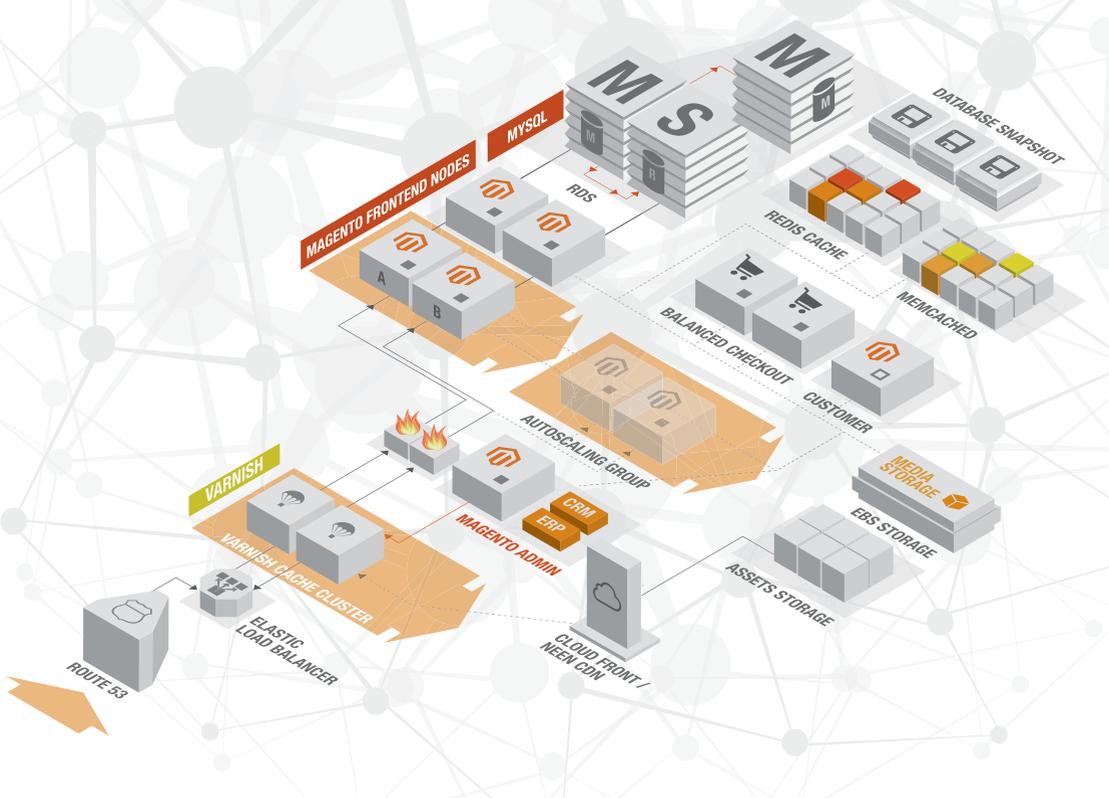
Scalable

Ultra fast

Secure

Fully managed

by Magento Expert Support





Nexive

Via Fantoli, 6/3

20138 | Milano | MI

Telefono: +39 02 50720011

Fax: +39 02 50720012

www.nexive.it

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. Nel 2014, TNT Post diventa Nexive ed esprime una nuova vision: **essere la piattaforma postale per eccellenza nel recapito della posta e dell'e-commerce**, punto di connessione per aziende e persone, documenti e merci. Oggi Nexive con oltre **5.500 addetti** e una rete di circa **700 filiali dirette, indirette e retail point** raggiunge circa l'**80%** delle famiglie ed è scelta quotidianamente da oltre 30.000 operatori business in Italia fra banche, compagnie assicurative, aziende dei settori media e tlc, utilities, PMI e numerosi Enti della PA. Alla base di tale successo, la capacità di **sviluppare servizi a elevato contenuto tecnologico** e una piena integrazione di tutte le fasi sottostanti la produzione e la distribuzione della corrispondenza.

Sistemi di Recapito Pacchi:

Sistema Completo, il servizio parcel specifico per gli operatori e-commerce e per chi vende a distanza. Tutti gli optional inclusi nella tariffa finale per il merchant;

Sistema Espresso, servizio di recapito b2c ideale per aziende che movimentano

grandi volumi di pacchetti e che desiderano coniugare rapidità e convenienza senza rinunciare all'efficienza; **Sistema Economy**, ideale per imprese che operano nel b2c per la consegna di pacchetti fino a 2kg, unendo l'estrema semplicità di utilizzo alla estrema convenienza senza rinunciare all'affidabilità.

Formule di recapito:

Formula Certa®, sistema brevettato di recapito a certificazione satellitare; **Raccomandata Classica**, le raccomandate tradizionali con valore legale e l'efficienza Nexive; **Sala posta multimediale**, per il controllo sistematico dello stato dei resi e delle cartoline; **Notificazioni**, gestione e invio a norma di legge delle notifiche; **Formula International**, la posta all'estero in modo sicuro e conveniente; **Formula Certa Direct** e **Formula Simply Direct**, i servizi per il Direct Mailing 'chiavi in mano'. Dalla stampa alla consegna, tutte le soluzioni produttive e di recapito necessarie a rendere efficace ed efficiente la comunicazione aziendale; **Formula Stampa**, stampa e produzione full service della posta.

Formule Digitali:

Formula Pec, la posta elettronica certificata; **Formula Ibrida**, la posta creata on-line e consegnata di carta; **MyPost**, il sistema per pagare la posta senza contanti.



nextperf

25, Rue de Choiseul

75002 | Paris | France

Telefono: +39 345 6929156

Fax: +0033 09 72270616

Deborah Durante: ddurante@nextperf.com

www.nextperf.com

Nextperf è un'azienda francese, nata nel 2009, che rappresenta la nuova generazione di retargeting dinamico. Siamo un'azienda leader a livello mondiale in ambito retargeting, con oltre 1000 clienti su più mercati, con una forte presenza in Europa, Brasile e Stati Uniti. Lavoriamo costantemente alla ricerca di innovazioni, con l'obiettivo di offrire ai nostri clienti nuovi prodotti ogni 2 mesi. Questo ci permette di migliorare costantemente le prestazioni delle campagne e la visibilità dei nostri clienti. Alcuni nostri prodotti:

Web to store: in aggiunta alla visualizzazione dinamica dei prodotti, mostriamo anche il negozio fisico più vicino all'utente (geolocalizzazione). Questa funzionalità è particolarmente utile per i nostri clienti che hanno, oltre l'attività di e-commerce, una diffusa catena di negozi fisici.

Skin retargeting: abbiamo sviluppato un nuovo formato di banner per aumentare la visibilità ed il posizionamento dei marchi, che abbiamo battezzato "Skin". La sua caratteristica e potenza è l'enorme visibilità ed il forte impatto sul branding. Nella parte alta troneggia il logo ed il messaggio promozionale, e nei laterali vengono visualizzati in maniera dinamica i prodotti. Questo formato risponde alle 2 principali esigenze dei clienti: branding e prestazioni.

Consumer reviews on banners: siamo in grado di integrare le recensioni dei clienti all'interno dei nostri banner. Grazie alla partnership con Bazaarvoice, leader mondiale in recensioni, siamo in grado di mostrare feedback e commenti di clienti sui prodotti di interesse del singolo utente.

Second screen retargeting: utilizziamo una tecnologia che permette l'analisi in tempo reale di spot televisivi, la cui potenza mediatica è senza confronti. Riusciamo così a proporre i banner ai vostri utenti che navigano su internet nello stesso istante in cui guardano il vostro Spot in TV. Second screen retargeting è un innovativo sistema di sincronizzazione multi-screen di enorme impatto sulle performance ed il branding.

Inoltre la nostra nuova segmentazione Utenti ci permette di raggiungere anche chi ha semplicemente visionato il vostro sito (Upper Funnel), e ciò aumenta il numero dei potenziali clienti. Offriamo inoltre retargeting **multi-device**, mobile ed in-app, e Facebook retargeting. I nostri clienti ci riconoscono la qualità del servizio e della nostra consulenza.

Nextperf è la nuova generazione di retargeting e la piattaforma più innovativa sul mercato.



nextperf

A.I. MARKETING PLATFORM

INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER GUIDARE LE VENDITE ONLINE

All'avanguardia nell'innovazione

“

*La nuova generazione
di retargeting*



✉ sales@nexperf.com

☎ +39 345 6929156

ONTT
MAGAZZINI
GENERALI

ONT SRL - Ecommerce Logistic

Via Triboniano, 103
 20156 | Milano | MI
 Telefono: +39 02 3027292
 Fax: +39 02 33404521
 Dino Rinaldi: magazzino@ontmilano.it
www.logisticamilanese.com

Società Logistica con 60 anni di esperienza sita all'ingresso di Milano ed a 2 minuti dall'EXPO 2015.

Siamo dotati di Mq 20.000 di Magazzini, Sezione Doganale Interna, Mq 100.000 di area operativa.

Magazzino Doganale allo stato estero, Deposito Iva, Magazzino UTF, Magazzino Accise.

Mezzi e dotazione tecnica: 20 Carrelli elevatori da 20 Q.li, 2 Carrelli Elevatori da 50 Q.li, Uno da 100 Q.li ed uno da 300 Q.li.

Possiamo ricevere Container da 20" e da 40" e scaricarli a terra con le ns. due Gru Belotti da 42 Tonnellate.

Trasporti Nazionali ed Internazionali, via terra, via mare e via aereo.

PRINCIPALI CLIENTI

Dyson, Volkswagen Group Italia, Renault Filiale di Milano, Barentz Spa, Makita, Sagam Spa, Porsche Haus Spa, PPG, Vaillant, Casasco & Nardi, Bayer, Aakon Polichimica



EXPERIENCE
60 YEARS
 ENTREPRENEUR

DATEMI UNA LEVA E VI SOLLEVERO IL MONDO

www.logisticamilanese.com

PROBLEMI DI TRASPORTO? - SPEDIZIONI INTERNAZIONALI?
 IMBALLAGGI? - PRATICHE DOGANALI? - DEPOSITO MERCE?
 PREPARAZIONE ORDINI? - DEPOSITO IMBALLI?

PROBLEMA?? SOLUZIONE!!

ONTT
 MAGAZZINI
 GENERALI

NUMERO VERDE **800 173 600**

PER MAGGIORI INFORMAZIONI SUI NOSTRI SERVIZI CONTATTARE
 MICHELE MOSCONI: MOBILE +39-348-88 63 574 - UFFICIO +39 02 3027292

Poste Italiane

Viale Europa, 190

00144 | Roma | RM

Telefono: +39 06 59581

www.poste.it

The logo for Posteitaliane, featuring the word "Posteitaliane" in a bold, blue, sans-serif font, centered within a bright yellow rectangular background.

Poste Italiane è la più grande, articolata e capillare infrastruttura del Paese. Con oltre 32 milioni di clienti, è attiva nel settore logistico-postale, nell'e-Commerce, nei servizi finanziari e di pagamento, nel risparmio e nelle assicurazioni.

Poste Italiane contribuisce alla competitività del Paese svolgendo il ruolo di motore dell'innovazione e dello sviluppo, con l'obiettivo di accompagnare cittadini, imprese e pubblica amministrazione verso l'evoluzione dell'economia digitale. Un compito per il quale il nuovo Piano Strategico ha programmato per i prossimi cinque anni investimenti per 3 miliardi di euro in tecnologia, ammodernamento di reti e infrastrutture e formazione.

Il settore della corrispondenza e delle spedizioni costituisce da oltre 150 anni l'identità e la missione di Poste Italiane, che svolge il Servizio Postale Universale e fornisce servizi di recapito, corriere espresso e logistica su tutto il territorio nazionale. Oggi l'intera filiera logistico-postale, dalla fase di lavorazione fino alla consegna, viene monitorata in tempo reale grazie a due sale di controllo digitali.

La diffusione su scala globale delle comunicazioni digitali ha favorito un incremento straordinario del commercio on-line, un fenomeno in crescita esponenziale che Poste Italiane ha colto come importante opportunità di sviluppo. Grazie alla sua presenza capillare sul territorio con oltre 13 mila uffici postali, ai suoi 30 mila portalettere, e alla sua infrastruttura tecnologica, Poste Italiane è in grado di presentare un'offerta imbattibile di servizi integrati per l'e-Commerce, studiata su misura per i privati, i professionisti e le imprese.



PrestaShop

Via Carlo Torre, 29

20143 | Milano | MI

Luca Mastroianni: luca.mastroianni@prestashop.com

www.prestashop.com

Fondata nel 2007, PrestaShop mette gratuitamente a disposizione della propria community una piattaforma di e-commerce sviluppata in open source. Il codice sorgente di PrestaShop è pubblico e accessibile a tutti in maniera da consentire a programmatori indipendenti di apportarvi modifiche. La community open source di PrestaShop conta più di 800.000 sviluppatori, web designer, commercianti e agenzie in tutto il mondo.

PrestaShop ha conquistato il People's Choice CMS Award 2014 per la Migliore Soluzione di eCommerce per PMI. Con sede in Francia e negli Stati Uniti, la società è finanziata da XAnge Private Equity, Seventure Partners e Serena Capital.

Per maggiori informazioni, consultare il sito: www.prestashop.com/it

PRINCIPALI CLIENTI

Slow Food, Bazzalia, Fontable, Tatters & co, Morandini de Castro, Croso Italia, WitaFood, Galione, Officine Concept, Casa Mia

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



PREZZU™

5, Rue des Suisses

75014 | Paris | Francia

Telefono: +33 420040040

Cristina Rampulla: cristina.rampulla@prezzu.com

www.prezzu.com

LA FORZA DELL'ANALISI PREDITTIVA PER OTTENERE DEI PREZZI INTELLIGENTI

Prezzu™ utilizza un approccio di pricing basato sull'analisi predittiva che sfrutta tutta l'informazione estrapolata dal comportamento d'acquisto osservato. Stimando come le quantità vendute reagiscono alle variazioni di prezzo e combinando questi dati con i prezzi dei concorrenti, l'analisi della stagionalità e l'obsolescenza dei prodotti, Prezzu simula e ottimizza le vostre strategie di prezzo.

PREZZU RISPONDE AI VOSTRI BISOGNI DI PRICING

Per ogni prodotto, Prezzu stima l'elasticità del prezzo, misurando la sensibilità delle vendite ai prezzi. Sulla base delle elasticità-prezzo, Prezzu massimizza il vostro profitto, il fatturato o le quantità vendute. Prezzu vi consente di:

- Simulare l'effetto sulle vendite delle variazioni dei vostri prezzi;
- Calcolare i prezzi ottimali che massimizzano l'obiettivo scelto dal venditore;
- Valutare l'impatto delle vostre promozioni e calcolare i prezzi scontati ottimizzati;
- Essere reattivi sulla base di un modello predittivo ad alta performance.

UNA SOLUZIONE SOLIDA E CHIAVI IN MANO PER I BIG DATA

Prezzu sviluppa un approccio scientifico del pricing, sofisticato e solido. L'interfaccia è utilizzabile in modo semplice. L'utilizzatore ha a disposizione delle scelte preimpostate ma dispone anche di una vasta scelta di filtri per perfezionare la sua analisi e adattarla alla sua strategia. Il motore di calcolo di Prezzu è ottimizzato per la gestione dei Big Data.

UN VANTAGGIO DECISIVO VERSO I CONCORRENTI

Le metodologie tradizionali di pricing come il "cost plus", l'allineamento sui prezzi dei leader di mercato o l'applicazione passiva dei prezzi pubblici al produttore sono vulnerabili agli attacchi dei concorrenti. Contrariamente a questi metodi, Prezzu sfrutta tutta l'informazione che si può estrapolare dal comportamento d'acquisto osservato.

PRINCIPALI CLIENTI

FNAC, OSCARO.com, Corsica Ferries, Télécommande Express



www.prezzu.com



PrimeWeb

Viale Cassala, 36
20143 | Milano | MI
Telefono: +39 02 499881
Fax: +39 02 499883
commerciale@primeweb.it
www.primeweb.it

PrimeWeb è la digital agency che rappresenta il core business di Marketing MultiMedia. La società può contare su un team di professionisti altamente qualificati e sulla profonda conoscenza della tecnologia maturata inoltre vent'anni di esperienza.

PrimeWeb offre soluzioni all'avanguardia per la realizzazione di siti web istituzionali e di prodotto, web application, e-commerce, gestione di database di marketing e creazione e invio di DEM e newsletter, e sviluppo di software di Digital Asset Management.

Con un approccio consulenziale e concreto, PrimeWeb offre soluzioni di qualità completamente personalizzabili in base alle esigenze del cliente.

PRINCIPALI CLIENTI

Alphabet Italia, BMW, Comieco, Elior, Famiglia Cristiana, Geomag, Ottimo Massimo, Piazza delle Arti, Pupa, Udisens, Unifor, Villa Arconati e tanti altri

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

P



prudsys

Via pietrasanta, 12
 20141 | Milano | MI
 Telefono: +39 02 45075241
 Fax: +39 02 47951824
 Andrea Allara: sales.italia@prudsys.it
www.prudsys.de/it

Il modulo prudsys RDE | Recommendations personalizza l'esperienza di acquisto senza intervento manuale. La gamma di soluzioni comprende raccomandazioni ottimizzate 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 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. Grazie a 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, questo sistema basato sull'analisi

in tempo reale figura tra le soluzioni di personalizzazione di maggior successo al mondo.

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

PRINCIPALI CLIENTI

Monclick, Neueuro, Evolve Group, Ausilium, ePrice, EPI, RCS, Patrizia Pepe, Liu Jo, The Luxer





PVS Services Italia S.R.L.

Piazzale Balestrieri, 31/A

43122 | Parma | PR

Telefono: +39 0521 776200

Luca Niccolai: niccolai@pvsservicesitalia.it

www.pvsservicesitalia.it

PVS Services Italia S.R.L.

www.pvsservicesitalia.it, è la filiale italiana di uno dei più importanti gruppi Tedeschi di Fulfillment (PVS FULFILLMENT SERVICES GMBH: www.pvs-ff.de) ed è specializzata in servizi Logistici e di spedizione per il settore e-commerce e nella fornitura di numerosi servizi specifici. La nostra azienda è in grado di offrire i seguenti servizi:

Stoccaggio della merce presso i nostri magazzini ubicati in tutta Europa, USA, Cina e Russia;

- **Logistica di magazzino** / Fulfillment (Pick and Pack, order management);
- **Spedizione in tutto il mondo**;
- **Gestione dei resi** attraverso i nostri magazzini;
- **Gestione forme di pagamento ecommerce** (COD);
- **Gestione di Customer Service** (telefono, email, fax, lettere, ecc.);
- **Gestione di numerosi servizi aggiuntivi specifici e dedicati alla clientela più esigente.**

PVSSERVICES ITALIA S.R.L. fa parte di un Importante Network Internazionale denominato Fulfillment-4-Europe (www.f4e-fulfillment.com/index.it.htm) e può vantare un magazzino di 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

Paola Zani - Responsabile Commerciale: pzani@rajapack.it
www.rajapack.it

Rajapack fa parte del gruppo RAJA, leader in Europa nella distribuzione di imballaggi alle aziende.

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.**

UN MODELLO DI BUSINESS UNICO

Il business Rajapack è basato sulla **vendita a distanza di sistemi e forniture di imballaggio alle aziende** attraverso una strategia multicanale. Lavoriamo attraverso: i cataloghi, i siti web, il telefono, i commerciali esterni.

LA PIÙ GRANDE SCELTA D'IMBALLAGGI

Con 4.000 prodotti in Italia, 10.000 in Europa reperibili in una settimana, **siamo il maggiore distributore europeo di imballaggi.** Offriamo la più ricca gamma con il maggior numero di formati sul mercato.

UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

45.000 clienti in Italia, 500.000 in Europa provenienti da tutti i settori di attività ripongono la propria fiducia in noi perché ci adattiamo alle loro esigenze, offrendo soluzioni personalizzate. Il portfolio clienti include imprese di ogni dimensione, **dalle**

maggiori multinazionali, alle piccole e medie imprese.

UNA MOLTEPLICITÀ DI SERVIZI CORRELATI

Da **60 anni** siamo focalizzati su: **qualità, disponibilità a stock, consigli professionali, consegna veloce e gratuita (multi-sito) in 24/48 ore, prezzi garantiti per sei mesi, prodotti personalizzati e su misura, ecc...**

Rajapack è certificata **ISO 9001** e **ISO 14001.**

PRINCIPALI CLIENTI

Adesiviamo.it, Adveo Italia Srl, Amarelli Fabbrica di Liquirizia, Amicafarmacia.com, Caldaie Murali Srl, Eataly.net, Geodis Logistics Spa, Leroymerlin.it, Magliettina.com, Neve Cosmetics Srl, Onlyhome.it, Onlywood.it, Photocity.it, PVS Services Italia Srl, Smokie's, SpesaSicura.com





Remintrex

Adalbertstr. 5

10999 | Berlino | Germania

Telefono: +49 30 69568083

Fax: +49 30 695680 83

Amedeo Fanelli: amedeo.fanelli@remintrex.net

www.remintrex.net

Remintrex offre soluzioni di **Retargeting Multicanale** in oltre **40 paesi** nel Mondo. Grazie alla sua avanzata tecnologia – unica nel mercato italiano – Remintrex permette di contattare i potenziali clienti che visitano il proprio sito, prim'ancora che abbiano deciso di registrarsi o che abbiano acquistato, e proporre loro tramite il canale più indicato offerte su misura, avendo così maggiori possibilità di trasformare le visite in acquisti. Remintrex quindi consente alle aziende di adottare una **strategia Retargeting** multicanale e di entrare in contatto con gli utenti, che hanno già mostrato un'attivo interesse all'offerta web, tramite e-mail, posta tradizionale, telefono e smartphone.

Con sede centrale a Berlino, il successo di Remintrex è evidente dai suoi primi numeri: nata solo nell'ultimo semestre del 2013, Remintrex vanta ad oggi un portfolio di più di **300 clienti** ed un reach costantemente in crescita con oltre **150 milioni** cookies grazie ad accordi con le più grandi banche dati al mondo.

L'offerta di Retargeting Multicanale di Remintrex comprende:

- **Email Retargeting:** il primo servizio Retargeting creato da Remintrex col quale è possibile analizzare il comportamento degli utenti sul tuo ecommerce ed inviare loro una DEM con contenuto altamente personalizzato.
- **Tele Retargeting:** con questa soluzione è possibile avviare un contatto telefonico per fornire più informazioni al tuo potenziale cliente affinché aderisca al tuo servizio.
- **Direct Retargeting:** il giusto mix tra una strategia online ed offline. Spedisci una cartolina personalizzata e rafforza il tuo Brand.
- **Mobile Retargeting:** hai una App? Remintrex ti aiuta a generare più download utilizzando il traffico retargeting del tuo sito.
- **Lead Retargeting Generation:** accresci il valore della tua base dati con le anagrafiche degli utenti che hanno già familiarità con il tuo brand ma non si sono ancora convertiti.

Le soluzioni Retargeting di Remintrex operano in perfetta armonia con la normativa vigente sul trattamento dei dati personali.



Reply

Corso Francia, 110
10143 | Torino | TO
Telefono: +39 011 7711594
Fax: +39 011 7495416
www.reply.eu

Reply 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.

www.reply.eu

R

Response Concepts

Premium lead generation

Response Concepts

Joan Muyskenweg, 140

1114AN | Amsterdam | Paesi Bassi

Telefono: +31203704424

Matteo Siniscalchi: matteo@responseconcepts.nl
responseconcepts.nl

ResponseConcepts è una agenzia di marketing online specializzata nella generazione lead premium. Generiamo lead di qualità premium per i propri clienti Italiani ed internazionali.

Generiamo potenziali clienti per attività di email marketing, sms marketing e telemarketing. I nostri punti di forza sono: qualità premium e alti volumi.

Tutte le pagine di raccolta attingono a sorgenti traffico premium, e i nostri sistemi di pulizia dati assicurano che i nostri clienti ottengono solo dati della massima qualità.

Con anni di specializzazione ed esperienza nella generazione lead, ResponseConcepts può assistere nell'ottimizzazione ed espansione della raccolta dati.

Con i nostri lead in co-registrazione e co-sponsorizzazione, aiutiamo il vostro business a generare più vendite e nuovi clienti.

Siamo attivi in Italia, Australia, Paesi Bassi, Belgio, Polonia, Regno Unito e prossimamente in Francia e Germania.

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

Q

R

S

T

U

V

W

X

Y

Z



Return Path

Return Path

171, Avenue Charles de Gaulle
92200 | Neully-sur-Seine | France
Telefono: +33 141 432980
Fax: +33 141 432980
www.returnpath.it

Return Path aiuta i brand a promuovere e a proteggere la propria immagine grazie a un modo migliore di usare i dati.

PRINCIPALI CLIENTI

Groupon, Renault, Flixbus, Citrix, American Express

Email Optimization è fondamentale per instaurare strette relazioni con il maggior numero di abbonati e aumentare il fatturato e per farlo è importante spedire il messaggio adeguato al momento giusto nella casella di posta appropriate. I preziosi dati presenti in Email Optimization permettono di migliorare la Deliverability e favorire le interazioni con i propri clienti.

Email Fraud Protection aiuta a proteggere la vostra società poichè il costo di un attacco non si misura solo in denaro, ma è un danno anche per l'immagine del brand. Email Fraud Protection utilizza tecniche avanzate di profilazione dei dati delle frodi per neutralizzare e prevenire più velocemente gli attacchi informatici.

Consumer Insight vi offre una visibilità senza pari poichè la casella di posta fornisce in tempo reale un quadro esclusivo sul comportamento degli utenti, dall'intesa con un brand al dettaglio degli acquisti. Consumer Insight dà visibilità sulle preferenze e le abitudini di acquisto di milioni di utenti in tutto il mondo permettendo di prendere decisioni più mirate e di ottenere migliori risultati economici.

Rödl & Partner

Rödl & Partner

Largo Donegani, 2
20121 | Milano | MI
Telefono: +39 02 6328841
Fax: +39 02 63288420
www.roedl.com/it

E-Commerce, Media e IT-Law

Privacy, cookies, diritti dei consumatori, diritti di proprietà intellettuale, IVA e fiscalità negli acquisti a distanza. Quanti sono i temi legali, tributari e doganali da considerare nella pianificazione e gestione di un business online? Come tutelare la creatività e la circolazione dei dati sul web? Come conciliare presidi normativi e obiettivi strategici di un e-commerce di successo?

Noi abbiamo la risposta. Rödl & Partner è uno dei maggiori studi multi - professionali del mondo, presente in 40 Paesi con 91 uffici e uno staff di oltre 3500 collaboratori in grado di offrire consulenza legale e fiscale, servizi di revisione legale e consulenza del lavoro senza confini. Siamo cresciuti a fianco di piccole, medie e grandi imprese, sia italiane che straniere, presenti in tutti i settori in cui l'innovazione e la tecnologia sono protagoniste. La forza del nostro Studio consiste nell'operare tramite team interdisciplinari in grado di sviluppare soluzioni innovative, integrate e originali, mettendo al servizio dei clienti sensibilità tecnico-legale ma anche forte spirito imprenditoriale e capacità di cogliere le innumerevoli opportunità legate all'economia digitale. Rödl & Partner vanta un team di professionisti specializzati nelle aree IT, IP, media ed e-commerce ove la comprensione delle tecniche e

prerogative dei nuovi media rappresenta un fattore strategico cruciale. Avvocati e commercialisti del nostro Studio mettono a disposizione le proprie competenze di diritto commerciale, amministrativo, diritto del lavoro, proprietà intellettuale e fiscalità internazionale, coniugandole con una forte cultura dell'innovazione ma anche con una conoscenza specializzata del quadro regolamentare in cui si muovono le industry presenti nel mondo del web: fashion, design, food & beverage, elettronica, advertising e marketing virale, viaggi e turismo, logistica, trasporti e mobilità, giochi online, smart cities, mobile ed e-payment. Rödl & Partner fornisce assistenza per la creazione e gestione di portali di e-commerce. Redige documenti legali e contrattuali per siti B2B e B2C. Conduce audit in materia di privacy, diritto della concorrenza e compliance 231 nel contesto dell'implementazione di siti internet, app e social network. Affianca i clienti nella protezione del diritto d'autore e dei diritti di proprietà intellettuale nel web. Offre consulenza a 360° nell'ambito della fiscalità internazionale.





RW CONSULTING srl

Via Vivaro, 25
12051 | Alba | CN
Telefono: +39 0173 229104
Fax: +39 0173 363065
Andrea De Giorgi: a.degiorgi@rwc.it
www.rwc.it

RW Consulting è una società di **consulenza direzionale** al servizio delle imprese. Nasce nel 1991 dallo spirito imprenditoriale di professionisti della consulenza aziendale e di docenti universitari.

Offre servizi di ristrutturazione aziendale, controllo di gestione, pianificazione finanziaria e business intelligence, con l'obiettivo di apportare sviluppo reale e tangibile alle imprese e al loro business. **Supporta le start-up tradizionali e di e-commerce.** Introduce inoltre strumenti tecnologici innovativi nelle imprese, tra i quali **Roambi™, strumento per l'analisi dei dati**, di cui è partner ufficiale per il mercato italiano.

A fianco di **RW Consulting** c'è **RW Comunicazione**, che si occupa di analisi strategica della comunicazione aziendale, declinata nei diversi canali (on line e off line).

Le due squadre hanno competenze specifiche e molto interconnesse.

PRINCIPALI CLIENTI

Il parco clienti RW Consulting è rappresentato da aziende (PMI e Grandi Imprese) appartenenti a diversi settori: manifatturiero, servizi, banche e assicurazioni, pubblica amministrazione, e-commerce.

Per maggiori informazioni:

www.rwc.it
roambi.rwc.it
www.rwcomunicazione.it



Roambi®

**L'APPLICAZIONE PER ANALIZZARE
TUTTI I DATI DEL TUO E-COMMERCE**



Roambi Analytics™



Roambi Flow™

“San Marino Mail,”
Easy deliveries. Easy business.

San Marino Mail Italia

Via Carlo Farini, 81

21059 | Milano | MI

Telefono: +39 02 662277 99

Fax: +39 02 6455569

Barbara Bersani: info@sanmarinomail.sm

www.sanmarinomail.sm

San Marino Mail Italia è specializzata nella consegna di colli B2C e B2B in Europa. L'attività è basata su un modello di business innovativo, che non prevede l'utilizzo di autisti né di magazzini di proprietà, studiato per rispondere alle moderne necessità distributive della consegna ai privati.

La consegna al destinatario viene infatti affidata ai distributori più competenti in ciascuna nazione e in ciascun mercato. La massima efficienza per il cliente è assicurata da un potente dipartimento IT interno e da un servizio di assistenza clienti determinato a ricercare e risolvere ogni criticità di consegna.

Grazie all'esperienza acquisita negli anni, alla profonda conoscenza delle normative internazionali, alla continua ricerca di sistemi distributivi innovativi, San Marino Mail Italia è in grado di selezionare, di volta in volta, il distributore più adatto alle specifiche esigenze di ogni cliente.

I trasporti vengono gestiti e seguiti attraverso un sistema informatico unico nel suo genere, sviluppato in proprio dall'azienda, che consente l'elaborazione remota dei codici a barre di tutti i distributori utilizzati oltre alla puntuale ricezione dei loro dati di tracking. I sistemi di San Marino Mail Italia offrono ai clienti molteplici possibilità

di track & trace attraverso il numero di spedizione o il numero d'ordine interno del mittente, oltre a query personalizzate sulla base di criteri di ricerca selezionabili.

La qualità del servizio è assicurata da una costante e quotidiana attività di assistenza che ha il fine di individuare con tempestività le anomalie del processo di delivery (ad es. indirizzo errato, destinatario assente ecc), intervenendo con efficienza per aumentare la quantità di ordini consegnati.

Un flessibile sistema di notifica e-mail, sms o vocale informa i destinatari sullo stato delle spedizioni e sulle criticità di consegna.

Una delle fasi fondamentali dell'attività di San Marino Mail Italia si colloca al termine della catena logistica: attraverso statistiche quantitative e qualitative, fruibili anche via web, l'analisi periodica dei fattori di qualità concordati (KPI) permette a San Marino Mail Italia di condividere con il proprio cliente il miglioramento dell'intero processo logistico.

PRINCIPALI CLIENTI

F.Ili Carli, Kiko Cosmetics, Giordano Vini, Vente Privée

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

Sendabox.it



Via Trieste, 16

20200 | Lainate | MI

Telefono: +39 02 235346245

Fax: +39 02 235346245

Francesca Toscano: info@sendabox.it

www.sendabox.it

Sendabox.it è una piattaforma on-line che compara e vende servizi con corriere espresso e postali. Inserendo luogo di ritiro e di destinazione, indicando peso e volume del pacco, l'utente potrà scegliere in modo semplice e trasparente il servizio di spedizione preferito.

L'algoritmo di Sendabox.it estrapola, sulla base delle informazioni ricevute, le migliori tariffe disponibili sul mercato abbattendo le barriere geografiche e rappresentando una concreta e conveniente alternativa alle poste tradizionali.

Lanciato ad inizio 2014 sul mercato italiano come semplice comparatore ha già raccolto oltre 30 mila clienti tra aziende, liberi professionisti e privati.

Oggi Sendabox.it sta evolvendo sia lato aziende che privati offrendo sempre più servizi tra cui raccomandate on-line, spedizioni in contrassegno e assicurate, pallet e tante altre funzionalità per rendere sempre più semplice il processo di spedizione. Inoltre, oltre ad essere completamente integrato sulla piattaforma Magento ed utilizzato da moltissimi piccoli e medi e-commerce, è diventato partner di alcuni dei più importanti e-commerce italiani offrendo soluzioni all'avanguardia per la gestione dei resi e per l'ottimizzazione dei costi di logistica.





Sevenlike

Via Ripamonti, 1

20136 | Milano | MI

Telefono: +39 02 47957058

Fax: +39 0158970140

Andrea Bortolazzi: andrea.bortolazzi@sevenlike.com

www.sevenlike.com

Sevenlike è un'azienda specializzata in progettazione, sviluppo e promozione di soluzioni eCommerce.

Affianchiamo le aziende che decidano di avviare o rafforzare una seria strategia di vendita attraverso il web. Abbiniamo l'esperienza del nostro team, alle migliori soluzioni tecnologiche e di marketing per portare risultati concreti al business dei nostri clienti. I nostri clienti sono seguiti puntigliosamente: rispettiamo gli impegni presi.

Ci concentriamo attentamente sullo studio preliminare dei progetti e pianifichiamo con cura le attività necessarie alla loro realizzazione.

Per ottenere risultati su Internet il codice non basta. E' necessario occuparsi di tutti gli aspetti legati a una nuova forma di business e modellarsi sulle sue logiche. Sevenlike fornisce supporto alle aziende e le accompagna nel mondo dell'online focalizzandosi sui risultati.

Sevenlike è partner ufficiale Magento per l'Italia. Questo garantisce una competenza verticale su di un prodotto tanto completo quanto complesso, che può essere il giusto strumento per un progetto di successo, solo se governato da un team qualificato.

PRINCIPALI CLIENTI

Maxi Sport (sport e moda):

www.maxisport.com

Kestile (arredamento e oggettistica):

www.kestile.com

Franklin & Marshall (abbigliamento):

www.franklinandmarshall.com

Ragno (intimo uomo): www.ragno.eu

Julipet (intimo uomo): www.julipet.it

Arcaplanet (vendita articoli per animali):

www.arcaplanet.it

Fantaztico (abbigliamento bambini):

www.fantaztico.com/it

MBT (vendita scarpe fisiologiche):

store.mbt.com

Burda Style (rivista di vendita cartamodelli): www.burdastyle.it

Angelico (abbigliamento uomo):

www.angelico.it/shop

Save The Children: (regali solidali):

desideri.savethechildren.it



Shock Wave Srl

Brescia | Italy

Telefono: +39 030 7776347

info@shock-wave.it



Shock-wave è il partner ideale per lo sviluppo del vostro nuovo e-commerce.

Offriamo un servizio completo dall'hosting, alla personalizzazione della piattaforma Prestashop fino all'attività di web marketing.

Adottiamo un approccio globale allo sviluppo del vostro business on-line: la pre-analisi che eseguiamo, valutando la brand loyalty dei marchi e dei prodotti trattati, ci consente di stabilire col cliente un dettagliato business plan che si concretizza nell'assistenza fornita durante la fase di scelta dei partner (spedizioni e pagamenti), nella personalizzazione della piattaforma fino ad una completa automazione dei processi.

L'esperienza decennale nell'impiego di importanti strumenti di statistica ed analisi (Google Analytics, Heat Maps e così via) ci permettono di migliorare costantemente la user experience favorendo i processi di conversione del vostro sito: ottimizzazione del codice, installazione di componenti aggiuntivi, sviluppo di componenti personalizzati.

Mentre la capacità di adottare il giusto mix di strumenti di promozione (SEO, Google Shopping, Google AdWords, Google AdSense, Facebook Adv) rappresenta un

fattore chiave per la crescita del vostro business e l'espansione sul mercato internazionale.

Shock-wave non è solo ecommerce.

Ci occupiamo dello sviluppo di applicazioni mobili, sia per il mondo Apple sia per il mondo iOS, sia per l'impiego aziendale (automazione dei processi di vendita, logistica, gestione magazzino) sia del consumer (sistemi di prossimità, digital in-store, applica mobile in genere).

Shock-sales è la nostra soluzione per l'automazione della forza vendita: sviluppata su piattaforma IOS, funzionante in modalità off-line ed integrabile con qualsiasi sistema ERP – www.shocksales.it: innoviamo costantemente il progetto arricchendolo di nuove funzioni e features, tra questa la firma grafometrica che rende gli ordini shocksales legalmente validi.

Il digital in-store è tramite cui espandiamo le potenzialità degli strumenti digitali per favorire l'aumento delle vendite nello store fisico andando al di là dei suoi limiti e migliorando anche in questo caso la user experience del cliente.

Shock-wave, energy for your business!



Skebbby

Via Melzo, 12
 20129 | Milano | MI
 Telefono: +39 02 40707240
 Fax: +39 02 87152937
 Claudio Zanaroli: claudio@skebbby.it
www.skebbby.it

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

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 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 29.000 aziende tra cui HSE24, QVC, Volagratis.it, Venere.it, Facile.it, Assicurazioni.it, ePrice, Saldi Privati, Uber, Prezzi Benzina, Madai, IBL Banca, MutuiOnline.it, Allianz Bank, Lombardia Informatica, Dylog, Reply, PA Digitale, Cemit Mondadori, Jakala, IISole24Ore, RAI, Focus, Meliconi, GLS, Philipp Morris, Boscolo, Manpower, Pricewaterhouse, Istituto Clinico Humanitas e tante altre realtà innovative.

Hai letto l'**SMS**? E' in arrivo il tuo pacco!



Con il servizio **SMS Alert** dai più valore ai tuoi clienti
Scopri come è facile comunicare con le soluzioni SMS Skebby

Perchè usare l'**SMS Alert**?

90% di chi ha il cellulare lo usa

98% degli SMS vengono letti entro 5 secondi

32% di chi riceve risponde e ha più probabilità di visita del sito/punto vendita

Vuoi saperne di più? vendite@skebby.com oppure 02.40707240

www.skebby.it





Skynet Worlwide Express

Via Lirone, 2

20068 | Peschiera Borromeo | MI

Telefono: +39 02 58010800

Fax: +39 02 58010716

Martino Pirovano: martino.pirovano@skynetitaly.it

www.skynetitaly.it

The Partnership that delivers

Questo è il motto che guida Skynet mentre consegna giornalmente decine di migliaia di spedizioni in tutto il mondo.

Naturalmente, questo richiede un network mondiale, Skynet ha uffici nelle principali città di oltre 180 paesi dove il nostro personale garantisce che la vostra spedizione sia consegnata con successo.

I collaboratori Skynet sono specialisti nelle soluzioni di trasporto, sentendosi personalmente responsabili di ogni spedizione gestita.

Da ormai più di cinque anni, Skynet si è specializzata nell'offrire soluzioni personalizzate per aziende che operano nell'e-commerce.

L'e-commerce infatti rivoluziona il modo di movimentare la merce per chi vende e per chi acquista, e per questo servono soluzioni specifiche di trasporto e consegna per un web senza limiti.

I costi di spedizione, le condizioni di vendita, quelle relative ai resi della merce, i tempi di consegna, sono tutti elementi che determinano l'affidabilità, e quindi il successo, di chi vuole vendere attraverso internet.

Ma esistono anche fattori tecnici che determinano la qualità di un servizio, come il confezionamento, lo stoccaggio e il calcolo della tariffa a peso o a volume.

Skynet è in grado di offrirti servizi che mirano a supportarti nell'innovazione dei tuoi processi di logistica risolvendo tutti gli aspetti organizzativi legati alla movimentazione dei prodotti venduti tramite internet.

La soluzione ideale sia per giovani start-up che si affacciano sul mercato digitale sia per grandi Brand internazionali come ASOS.

Con Skynet è possibile stoccare la merce, gestire l'imballaggio professionale, la preparazione dei documenti di viaggio e la spedizione tramite corriere espresso in Italia e nel mondo. Skynet ti invia periodicamente un report di riepilogo delle operazioni effettuate per permetterti di tenere tutto sotto controllo.

Il gruppo Skynet consegna tutto e ovunque, con la conoscenza delle regole locali e parlando la lingua dei propri clienti.

PRINCIPALI CLIENTI

Asos, Mh Way, Gfk Eurisko, Sky Box



SMC Consulting

Via Carlo Marx, 131/2

41012 | Carpi | MO

Telefono: +39 05 96227583

Stefan Ranger: s.ranger@smcconsulting.it

www.smcconsulting.it

SMC CONSULTING - INTERSHOP IMPLEMENTATION PARTNER

Esperti a 360° nel commercio elettronico

Smc Consulting è stata costituita nel 2011 da un gruppo di professionisti con quindici anni di esperienza nello sviluppo di soluzioni B2C e B2B per l'eCommerce su piattaforma Intershop.

Smc Consulting è la scelta migliore per le aziende che vogliono raggiungere nuovi clienti sfruttando le possibilità di un servizio omni-channel.

Smc Consulting può guidare le aziende attraverso tutte le fasi del progetto, dalla definizione della strategia per i diversi canali di vendita fino alla realizzazione su infrastruttura cloud.

PRINCIPALI CLIENTI

Trony, Breil, BreviniFluidPower,
GonzagArredi Montessori srl



SOFORT

Via Pietrasanta 12
20141 | Milano | MI
Telefono: +39 02 45075254
Fax: +39 02 39304183
Andrea Allara: sales.italia@sofort.com
www.sofort.com

SOFORT, con sede a Gauting vicino Monaco di Baviera (Germania), offre prodotti e servizi per l'acquisto sicuro di merci e prodotti digitali su Internet. La società è parte del gruppo Klarna, leader in Europa tra i provider di pagamenti on line. SOFORT comprende il metodo di pagamento SOFORT Banking, il sistema di verifica online SOFORT Ident e SOFORT Banking Paycode.

Grazie alla certificazione TÜV per SOFORT Banking, SOFORT è leader di mercato per i pagamenti sicuri con bonifico che operano tramite l'online banking. Il sistema di pagamento SOFORT Banking ha reso l'azienda leader di mercato per i metodi di pagamento diretti in Germania e Austria. SOFORT Banking opera come un pagamento anticipato automatico (tramite bonifico bancario). Il cliente seleziona SOFORT banking come metodo di pagamento, inserisce i dati del proprio online banking in maniera cifrata - senza che vengano memorizzati - e conferma il trasferimento inserendo un codice di conferma.

Il merchant potrà così elaborare immediatamente l'ordine grazie ad una notifica della transazione in tempo reale, una volta che il trasferimento è stato processato nell'online banking del cliente.

Ogni mese più di 30000 negozi online gestiscono oltre tre milioni di transazioni con SOFORT Banking. SOFORT è disponibile in 11 paesi: oltre che in Germania, anche in Austria, Svizzera, Paesi Bassi, Belgio, Polonia, Ungheria, Italia, Spagna, Francia e UK i web shopper usano SOFORT Banking.

PRINCIPALI CLIENTI

MSC Crociere, Alitalia, Pixarprinting, Ticketone, Moleskine, Dalani, Eataly, KLM, Intimissimi, Kiko Cosmetics, Twin Set, AcomeA





Tag Commander

12, Rue Vignon

75009 | Paris | Francia

Telefono: +39 3441217080

Carlo Baratti: carlo.baratti@tagcommander.com

www.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

Allianz, Intimissimi, Air France, Danone, Subito.it, Easyjet Holidays, Triboo Digitale, Pixartprinting, Arcaplanet, Meridiana Fly



TECNOLIFE

Via Portuense, 956
 00148 | Roma | RM
 Telefono: +39 06 6534735
 Fax: +39 06 92912132
www.tecnolife.com

Sul mercato da oltre 10 anni, proponiamo soluzioni tecnologiche privilegiando le tecnologie Open Source (J2EE e LAMP) per implementazioni custom-fit e verticalizzazioni quali eCommerce, SLAM e Business Intelligence.

Siamo **Magento Silver Partner**. La grande competenza di un team composto da sviluppatori certificati unito all'alta consulenza in ambito digital marketing, rappresenta il valore aggiunto in grado di rispondere ad ogni domanda circa la realizzazione, gestione ed ottimizzazione di un eCommerce basato su Magento.

Supportiamo il Cliente nell'intero ciclo della service creation, partendo dalla strategia di marketing e dall'analisi dei needs fino all'implementazione delle piattaforme tecnologiche con soluzioni innovative e personalizzate basate su Magento Community ed Enterprise Ed.

L'esperienza maturata a fianco di noti Top Client ci ha permesso di proporre un'offerta competitiva e ad alto valore aggiunto in ambito eCommerce anche per la small enterprise.

In ambito formativo eroghiamo corsi orientati alla vendita online, fra cui eCommerce strategies, eCommerce startup, Social Media Marketing, eMail Marketing, SEO optimization, Tecniche di utilizzo di Adwords, Analytics, Usability, Mobile Marketing.

Svolgiamo formazione sulle principali tecniche di utilizzo del back end Magento.

Siamo gli organizzatori dell'**eCommerce2day**, il primo evento formativo interamente dedicato al commercio elettronico a Roma.

PRINCIPALI CLIENTI

Accenture, Avanade, Aubay, Bip, BMO, CNEL, Gruppo Daman, Denaro Distribuzione, Diebold, Empire, Enel, Engineering, Enigen, Ferrero, Fiat, Flavia Padovan, H1 Holding, Iveco, Lambo, Mohd, Nexse, Nunalie, Oracle, Postecom, Poste Italiane, Posteshop, Telecom, Telecom Italia Digital Solutions.



TEMBO

Via Piffetti, 19
10143 | Torino | TO
Telefono: +39 011 7428185
Fax: +39 011 09652347
www.tembo.it

Tembo è un'agenzia di digital commerce e branding, nata nel 2005, che fa di collaborazione, esperienza e passione per il lavoro la propria forza.

Curiamo i progetti in ogni dettaglio fin dalle fasi di analisi preliminare, affiancando i nostri clienti nella definizione delle strategie di comunicazione e vendita più adatte al proprio modello di business. Mettiamo a disposizione un team multidisciplinare composto da graphic designer in grado di esaltare i valori del brand, web developer specializzati nello sviluppo di soluzioni ecommerce all'avanguardia e web marketing specialist capaci di pianificare e ottimizzare la comunicazione online per massimizzare le conversioni e aumentare il ROI.

Siamo Platinum partner di Prestashop, l'esperienza acquisita ci ha permesso di sviluppare decine di personalizzazioni sulle piattaforme ecommerce dei nostri clienti. Abbiamo realizzato ecommerce di vendite private (private sale), integrato operatori logistici (TNT, BRT, Teklog, PVS), dropshipper (Esprinet), software gestionali (2bit, Zucchetti, Navision), piattaforme di direct email marketing, marketplace e comparatori di prezzi.

Abbiamo inoltre realizzato diversi progetti di info-commerce integrando vari sistemi editoriali con la piattaforma Prestashop.

Tembo è il partner ideale per far decollare il tuo business online.

I nostri ultimi progetti:

bazzalia.com
estetica.it/eshop
labarbatella.net
pacopetshop.it
woonted.it
beautytag.it
vigliettisport.com
lorenzovinci.it
store.mashuphaircare.it

TERADATA®

Teradata | Marketing Applications

Via Pietro Orseolo, 12

20144 | Milano | MI

Telefono: +39 3087620

Fax: +39 02 3085541

Giorgia Bellato: giorgia.bellato@teradata.com
marketing.teradata.com

Stabilire solide relazioni con i propri clienti è fondamentale per migliorare l'attività di marketing aziendale e aumentare le revenue. **Teradata Integrated Marketing Cloud**, la suite in cloud e on-premise di **Teradata Marketing Applications**, consente di gestire da un'unica piattaforma integrata tutte le attività di marketing online e offline, senza costi aggiuntivi per l'acquisto di infrastrutture IT o di servizi di terze parti. Teradata Integrated Marketing Cloud è la soluzione di marketing data-driven tramite cui raccogliere e analizzare dati clienti e inviare su tutti i canali comunicazioni personalizzate e rilevanti aumentando customer engagement e loyalty. La soluzione di Teradata Marketing Applications comprende:

- **Marketing Resource Management** per supportare i marketer in fase di allocazione budget, gestione delle spese e delle risorse di marketing, creazione e gestione di campagne e creatività.

- **Omni-Channel Marketing** per consentire ai marketer di stabilire interazioni con i clienti sfruttando i dati provenienti sia dai canali digitali che da quelli tradizionali.
- **Digital Marketing Center** aiuta i marketer a creare, inviare e analizzare le performance delle campagne su email, mobile, social e web.
- **Marketing Analytics** permette ai marketer di comprendere il comportamento d'acquisto dei clienti e di prevedere le loro richieste. Vieni a scoprire il potere del marketing integrato sul sito marketing.teradata.com

PRINCIPALI CLIENTI

MaxMara, Furla, Conbipel, Twin-Set, Unieuro, Euronics, Ferrari, Fiat, Maserati, Bridgestone, Douglas, Mediaset Premium, Mediaset Infinity, COOP, Kijiji, Henkel, eDreams, Casa.it, Cartasi, SEA Aeroporti





Teradata | Marketing Applications presenta:
Digital Marketing Center

Push Notification, Marketing Analytics, SMS, Facebook Audience Onboarding, Landing Page, Social Listening, Newsletter? Una soluzione per ogni sfida: Digital Marketing Center. Scopri di più su marketing.teradata.com o vieni a trovarci allo stand A4.

TERADATA



TRADUCTA ITALY
OptilinguaINTERNATIONAL

Traducta Italy

Via Torino, 2

20123 | Milano | MI

Telefono: +39 800796097

Fax: +39 02 7254 6400

M. Frédéric Ibanez: milano@traducta.it

www.traducta.it

TRADUCTA ITALY è l'ufficio commerciale italiano del primo gruppo europeo di traduzione "OPTILINGUA", presente nella maggior parte dei paesi europei (Francia, Gran Bretagna, Belgio, Olanda, Lussemburgo, Germania, Danimarca, Austria, Svizzera, Italia, Spagna e Portogallo). Presenti inizialmente a Milano, in Via Torino 2, siamo a disposizione delle imprese italiane esportatrici e/o importatrici che hanno bisogno di traduzioni di qualità. Perché rivolgersi a uno dei leader europei della traduzione?

- Un'esperienza di oltre 30 anni sul mercato della traduzione che consolida un know-how affermato,
- Una presenza a livello internazionale in molti paesi che consente di reperire traduttori i quali lavorano esclusivamente nella loro lingua madre, spesso nello stesso paese d'uso della lingua, il che è garanzia di qualità linguistica,
- Una rete mondiale di oltre 3500 traduttori professionisti, specializzati per settore di attività,
- Una struttura organizzativa tra le più evolute in termini di personale, di materiale e di software, Serie referenze di clienti a livello internazionale.

La nostra gamma di servizi:

- Traduzione di documenti commerciali, tecnici, giuridici, finanziari e altri che richiedono l'intervento di specialisti della traduzione,
- Un servizio specializzato in richieste, urgenti che consente di restituire testi nel giro di qualche ora
- Una vasta gamma di combinazioni linguistiche,
- Traduzione di siti web con ottimizzazione per SEO e GOOGLE,
- Traduzioni ufficiali certificate conformi alle normative vigenti nei diversi paesi (Traduttori giurati), direttamente utilizzabili nei paesi di destinazione in cui siamo presenti,
- Impaginazione nei diversi alfabeti (latino, cirillico, asiatico, arabo, ...),
- Trascrizione di file audio con o senza traduzione,
- Doppiaggio voce e sotto-titoli.

Il sito WEB di un'impresa è la sua vetrina sul mondo. È importante che sia scritto nella lingua del cliente con una fluidità e una formulazione che solo un traduttore madrelingua può offrire. Spesso risulta necessario l'intervento aggiuntivo di una "redazione locale" al fine di ottenere un risultato perfetto che darà risalto all'azienda.

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



Twitter

twitter.com

Twitter is a global platform for public self-expression and conversation in real time.

By developing a fundamentally new way for people to consume, create, distribute and discover content, Twitter enables any voice to echo around the world instantly and unfiltered.

The service can be accessed at [Twitter.com](https://twitter.com), on a variety of mobile devices, and via SMS.

Available in more than 35 languages, Twitter has more than 284 million monthly active users.

For more information, visit discover.twitter.com or follow [@twitter](https://twitter.com).



Uniserv

Rastatter Straße 13
75179 | Pforzheim | BW - Germany
Telefono: +49 7231 9361255
Fax: +49 7231 9362500
www.uniserv.com

Uniserv è la più grande azienda in Europa specializzata nell'offerta di soluzioni di Data Quality Management con un portafoglio di prodotti software e servizi che garantiscono la qualità e l'integrazione dei dati provenienti da diverse sorgenti e canali.

Uniserv supporta i propri clienti nei progetti d'integrazione, migrazione, sincronizzazione e consolidamento dei dati nel contesto di applicazioni CRM, e-commerce, Direct Marketing e Database Marketing, Data Warehousing e Business Intelligence. Grazie alle migliaia d'installazioni effettuate in tutto il mondo, Uniserv si presenta con una soluzione a 360 gradi ottimale per l'intera durata di vita utile dei dati. Fondata in Germania nel 1969 conta oggi oltre 130 addetti.

Uniserv è posizionata da anni nel "Magic Quadrant" di Gartner Inc. per i Data Quality Tools.

LA SOLUZIONE PER L'E-COMMERCE

Convinta che informazioni corrette rappresentano l'asset aziendale fondamentale e generano business, Uniserv si presenta oggi agli **operatori e-commerce** con una soluzione innovativa, **Smart Customer MDM**, specialmente interessante in ottica multicanale.

La soluzione si collega semplicemente alle applicazioni in azienda senza modificare l'infrastruttura esistente ed elabora le informazioni presenti restituendo la "**Visione del cliente a 360°**", una risorsa di immenso valore non solo per il marketing ma anche per tutte le aree di Business in azienda. Un altro aspetto di grande importanza sono i brevissimi tempi d'implementazione.

I benefici per gli operatori e-commerce:

- Informazioni corrette e consistenti permettono una logistica efficiente e clienti soddisfatti
- L'arricchimento dei dati automatico e facile da implementare aumenta la possibilità di personalizzazione del messaggio e quindi l'efficacia delle campagne marketing
- Dati validi permettono di identificare il potenziale di Cross-Selling attraverso tutti i canali di vendita e quindi aumentare il fatturato.

PRINCIPALI CLIENTI

Oltre 900 clienti internazionali con 3.000 installazioni in tutto il mondo.
Alcuni clienti internazionali: Allianz, Amazon, Dell, eBay, Deutsche Bank, Fiat, Heineken, Lufthansa, Nectar, Nestlé, Postel, Reale Mutua Assicurazioni, Volkswagen



Webformat

Via Mecenate, 76
20138 | Milano | MI
Telefono: +39 02 40042749
www.webformat.com

Webformat è partner unico per l'Italia di Meet Magento, che con la sua presenza in 15 paesi nel mondo, rappresenta il punto di riferimento per tutta la community della piattaforma ecommerce. Dal 1998 attraverso una gamma completa di servizi enterprise per portali ed ecommerce, accompagna il cliente in tutte le fasi di realizzazione del progetto, con consulenza e pianificazione strategica, sviluppo tecnologico, integrazioni con tecnologie aziendali, formazione certificata e assistenza H24.

Webformat ha sviluppato la piattaforma integrata MAGENTO-TYPO3 che, integrata con ERP quali AS400, SAP o altre soluzioni aziendali, consente una gestione semplice e personalizzabile di tutti i siti ecommerce, una efficiente distribuzione dei contenuti in tutti i canali (mobile, desktop, marketplace, app smartphone, app smart-tv, ecc.) per perseguire una completa strategia omni-channel.

PRINCIPALI CLIENTI

Sky, Salmoiraghi & Viganò, AW LAB (Gruppo Bata), Wind, Polimoda, MareDiModa, Giunti Editore, Panini, Alpina, Repubblica e Cantone Ticino, Feltrinelli, Europcar, ISTAT, Politecnico di Milano, LaStampa.it





Zebestof

21, rue Auber

75009 | Parigi | Francia

Telefono: +39 02 94751317

Fax: +33 01 72704957

Giacomo Zampieron: gzampieron@zebestof.com

www.zebestof.com

Zebestof is now member of CCM BENCHMARK GROUP (Leading media group in FR with 23M unique visitors).

We deliver performance driven advertising across digital display, video, social media, mobile and reach customers on a greater scale than anyone else in the real time buying arena thanks to our data assets.

Our exclusive analytics platform evaluates over a billion audience interactions to present the right message, to the right audience, at the right time with the right price.

This enables both global brands and agencies to better identify and engage with their online customers to achieve greater success in more cost-effective ways.

Business & Services offering:

- Full service RTB platform
- Data management platform with both display, video and social DSP activation
- Dynamic Creative Solution with real time data injection
- Audience and Media data driven budget allocation based on KPIs
- Dynamic targeting based on product, content, CRM and weather feeds- Self serve DSP platform with enhanced Mastertag, Aderving, DMP and DCO.



PIATTAFORMA RTB DI MARKETING PROGRAMMATICO

**PREMIUM,
TECNOLOGICA
E 100% TRASPARENTE**



ECOMMERCE

VRM / PRM / CRM
RETARGETING
PRE-TARGETING
DRIVE2STORE



PERFORMANCE

TRAFFIC GENERATION
LEAD GENERATION
VENDITE
VIDEO VISTI



BRANDING & SPECIAL OPS

ESTENSIONE D'AUDIENZA
PUBBLICITÀ VIDEO
DIFFUSIONE MULTI SCREEN
SYNCHRO TV



TECNOLOGIE E SERVIZI

DATA MANAGEMENT PLATFORM
DEMAND SIDE PLATFORM
SELF SERVE PLATFORM
BANNER DINAMICI (DCO)



Zendesk

63-65 North Wharf Road

OX1 72T | Londra | UK

Telefono: +39 040 995 6745

Andrea Citta: acitta@zendesk.com

www.zendesk.it

Zendesk è la soluzione software basata sul cloud leader nel settore customer service. Con più di 48,000 aziende clienti, come Gilt Groupe, Box e Disney utilizzano Zendesk per abbassare i costi del supporto, aumentare la produttività ed aumentare la soddisfazione dei clienti.

Zendesk è amata sia dai team di supporto che dai suoi clienti finali, grazie alla sua interfaccia meravigliosamente semplice, Zendesk è facile da provare, comprare, implementare ed usare.

Puoi trovare più informazioni qua: www.zendesk.com

PRINCIPALI CLIENTI

Groupon, Uber, Gilt Groupe, Box e Disney



Zoorate

Via Sassari, 3
09123 | Cagliari | CA
Telefono: +39 02 87196398
Fax: +39 070 7040078
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.

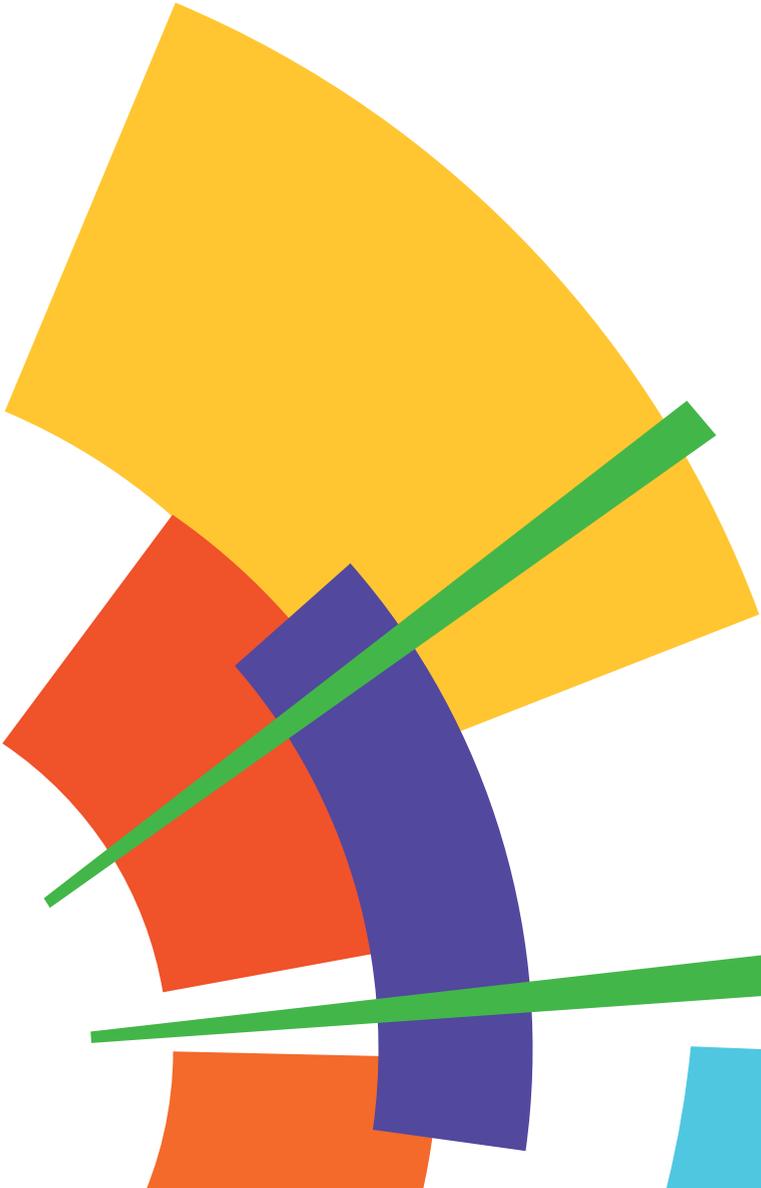
I servizi di Zoorate, erogati in modalità Software as a Service (SaaS) attraverso una piattaforma proprietaria, affiancano le aziende nel perseguimento dei principali obiettivi di business, sia attraverso servizi Enterprise personalizzati, che attraverso applicazioni "ready-to-use" come il servizio Feedaty.

PRINCIPALI CLIENTI

Consorzio Netcomm, Mondadori, Maxisport, Promod, AW-Lab, Bazzalia



START UP





AdMingle

Corso Milano, 19

35139 | Padova | PD

Telefono: +39 347 0661711

Fax: +39 049 8763388

Giampaolo Chiello: giampaolo@admingle.it

www.admingle.it

Cos'è adMingle

- adMingle è una Tecnologia di Social Amplification che abilita la condivisione di contenuti attraverso i social permettendo la creazione un market place tra gli Advertiser e i "nano-Publisher" (utenti registrati)

- adMingle permette di determinare un 'prezzo' per la condivisione social utilizzando KPI note al mondo pubblicitario: 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 Twitter traducendolo in un adMingle True Reach (social influence) ed un valore economico.

- Utilizzando adMingle gli Advertiser possono investire budget sui social media in maniera efficace, focalizzata e protetta attraverso Publisher segmentati in target ai quali proporre la condivisione dei propri contenuti, i quali, una volta accettato, si occuperanno di diffondere i messaggi su uno o più dei loro social guadagnando dalle proprie condivisioni.

- adMingle, abilita gli Advertiser con strumenti per la revisione e analisi approfondita delle campagne (correlati ai KPI) attraverso report approfonditi dotati di Sistema Anti Frode e di Tracciamento attraverso URL Shortener proprietario.

Prodotti e Servizi

- adMingle Media

- Acquisizione come Mezzo di Social e Personal Advertising di volumi di Click a una determinata landing
- Volumi di reach su Twitter attraverso le condivisioni fatte dai Publisher registrati in adMingle, selezionabili per demographic e aree di interesse.

- adMingle Digital PR Automation

- Acquisizione di azioni social da parte di profili identificati di influencers

- adMingle Technology

- Mingle Button - implementabile in siti di editoriali o di e-commerce in cui i visitatori o i clienti del sito possono essere ricompensati per condividere sui social l'esperienza con il brand o i prodotti del brand con un ritorno proporzionato ai clic, alla loro influenza social, ai lead o agli acquisti generati.

- White / Blue Label - Integrazione nei sistemi dell'Advertiser dell'intera piattaforma adMingle venduta come tecnologia a marchi di Retails, Gaming, Operatori mobili, piattaforme editoriali o di e-commerce, Team sportivi o terze parti per coinvolgere i propri utenti o clienti in azioni social, creare un programma di fidelizzazione e sviluppare programmi di value based marketing.



BROKERAD

71-75, Shelton Street, Covent Garden

WC2H 9JQ | London | UK

Telefono: +0044 20 32906190

Fax: +0044 20 32906190

Ufficio Marketing: marketing@brokerad.co

www.brokerad.net

- Libro: RE-TARGETING MANAGEMENT
- Professional Social Network: www.brokerad.net
- Corso online: eCommerce Marketing
- DSP 2.0: Piattaforma Self-Service

PRINCIPALI CLIENTI

Aziende eCommerce, Agenzie WEB, Centri Media Online, Web Marketing Managers, eCommerce Managers

Tutto in una unica community online: WWW.BROKERAD.NET, accessibile GRATIS da parte di ogni esperto e operatore nel eCommerce & Mobile Marketing.

Prenota la prima edizione del LIBRO presso lo STAND o dal sito internet e riceverai l'eBook della Pre Edizione Italiana e un accesso avanzato alla community online.

COMPETITOOR

TRACK YOUR COMPETITORS

COMPETITOOR

197, Brookscroft Road

E1 74JP | London | UK

Telefono: +39 3402434993

Davide Lugli: davide.lugli@competitoor.com
competitoor.com

Competitoor è la più avanzata piattaforma di benchmarking competitivo. Segue la tua reale concorrenza e ti avverte in caso di cambiamenti che possano influenzare il tuo business come il cambio di un prezzo o una promozione

commerciale. Attraverso la sorveglianza costante del tuo mercato di riferimento, migliori il fatturato, migliori la marginalità e risparmi il tempo speso nel controllo dei concorrenti.





Fermopoint srl

Via Roma, 56

24048 | Treviolo | BG

Telefono: +39 035 690901

Fax: +39 035 6224024

Alberto Luisi: luisi@fermopoint.it

www.fermopoint.it

Fermopoint è un network di negozi di prossimità già esistenti che si rendono disponibili a ritirare e conservare spedizioni conto terzi. Il servizio si rivolge a tutti coloro che amano fare acquisti online e poi hanno il problema di ritirarli perché non sono mai a casa o, più semplicemente, perché non amano vincolarsi nell'attesa. Costoro possono dirottare i propri acquisti sui nostri Fermo!Point che diventano il punto di ritiro che provvederà ad avvisarli con sms e mail dell'arrivo del proprio acquisto. **Fermo!Point in Italia conta già oltre 900 negozi** contrattualizzati per l'erogazione del servizio.

Fermo!Point rappresenta la soluzione ideale:

- per **CHI COMPRA ONLINE** che in questo modo sceglie dove e quando ritirare
- per **CHI VENDE ONLINE** che oltre ad arricchire il proprio e-commerce con un servizio utile ed innovativo elimina procedure e costi legati a mancate consegne, giacenze e riconsegne.
- per **CHI RECAPITA** i prodotti on line che ottimizza il numero di consegne per "punto fermata" e riduce le forti problematiche legate all'ultimo miglio del recapito verso i privati.
- per i **POINT** che in totale assenza di costi ottengono visibilità, remunerazione sui pacchi gestiti e aumento della

pedonabilità nel punto vendita. - per la **COLLETTIVITA'** visto il risparmio di CO2 derivante dal minor numero di giri a vuoto che i corrieri fanno per tentati e mancati recapiti.

Riconoscimenti anno 2014:

- Primi classificati alla **StartCup Milano-Lombardia**, prestigiosa competizione a cura degli atenei lombardi
- Primi classificati al **Premio Nazionale per l'Innovazione 2014 cat. ICT** tenutosi a Dicembre a Sassari
- Inseriti nella rosa dei candidati al **Premio Leonardo Start up 2014**, riconoscimento conferito dal Comitato Leonardo di concerto con il Ministero dello Sviluppo Economico e l'ICE Agenzia.

Referenze:

Soci Consorzio Netcomm, Convenzione attiva con AICEL, Ineriti nel programma Startup Town di Assolombarda

PRINCIPALI CLIENTI

Il nostro principale cliente è **chi vende on line** al quale forniamo il nostro servizio sotto forma di applicativo di facile inserimento nel proprio sito per offrire al proprio cliente un'alternativa al classico recapito a casa. Il merchant resta libero di scegliere chi lo recapiterà nei nostri Point e a quale prezzo vorrà rivenderlo al suo cliente.

Fermo!Point®

I punti di ritiro per i tuoi acquisti online

TROVA
UN NEGOZIO

TRACCIA
IL TUO PACCO

COMPRA
FERMO!TICKET



Dove vuoi ritirare il tuo pacco?

Cerca



Comprare su Internet non
è mai stato così comodo!
Anita, Milano



Facile, veloce, comodo.
Lo utilizzerò ancora!
Roberto, Napoli

Libera il tuo tempo dalle spedizioni

1000+ negozi

Sempre aperto

Ritiro sicuro

Qualità certificata



Business partners

e-motion
made4ecommerce

Hermes
Spedire diventa facile.

Qapla'
TRACK YOUR SHIPMENTS AND BOOST CUSTOMER SATISFACTION

Fermopoint srl • Via Roma, 56 - 24048 Treviolo (BG) Tel: +39 035 690901 - Fax: +39 035 6224024
www.fermopoint.it • info@fermopoint.it



Vincitore del primo Premio Nazionale
per l'innovazione nella categoria ICT



Garanteasy

Via Carlo Freguglia, 2
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 3284798045
Fax: +39 3284798045
Carmela Magno: carmela@garanteasy.com
www.garanteasy.it

In tutta Europa la legge prevede che sia il negoziante che ha effettuato la vendita ad occuparsi di riparazioni e sostituzioni in garanzia dei prodotti acquistati senza costringere il consumatore a rivolgersi a centri assistenza delle case produttrici.

Tale garanzia (chiamata legale) vale fino a 2 anni dall'acquisto. Gli scontrini che servono a far valere tale diritto vengono però persi o si usurano nel tempo. La foto dello scontrino vale come prova d'acquisto.

Alcune aziende nel mondo hanno saputo usare la garanzie come leva di marketing per diventare leader nel proprio mercato di riferimento.

IDEA IMPRENDITORIALE: trasformare un obbligo di legge (dare la garanzia per 2 anni) in un'opportunità di marketing creando un circuito internazionale di gestione della garanzia su modello VISA che offra servizi informativi, operativi e assicurativi a tutti gli attori della filiera coinvolti nella gestione della garanzia:

- Al consumatore uno strumento semplice e gratuito di archiviazione delle foto degli scontrini validi per la garanzia; ed, a pagamento, coperture assicurative di estensione della garanzia.

- Ai commercianti tradizionali un sistema facile ed efficace per acquisire i dati di contatto dei propri clienti, risparmiare parte dei costi di gestione delle garanzie grazie anche ad una copertura assicurativa sui danni o le spese non coperte dai produttori.

- Ai commercianti online un sistema per informare in modo corretto e sempre aggiornato il consumatore sui propri diritti e doveri in tema di garanzia legale.

- Ai produttori un sistema per entrare in comunicazione diretta con i consumatori finali dei propri prodotti sia a fini informativi generali sulla garanzia che commerciali.

PRINCIPALI CLIENTI

consumatore finale, commercianti tradizionali, commerciante online, produttori



Go Mobile. Maximize Sales

MXIMO

1 Habarzel St.

69710 | Tel Aviv | Israel

Telefono: +39 3356264858

Rubens Aschner: Rubens@mximo.com

www.mximo.com

MXIMO - MOBILE COMMERCE A 360°!

Mximo è una soluzione high-tech innovativa di Mobile Commerce.

Mximo è una piattaforma che consente ai Brand e Retailer di realizzare e lanciare App per vendere via mobile, con un modello di business legato ai risultati effettivi e non a costi di licenza fissi, integrando e-commerce e negozi tradizionali.

PRINCIPALI CLIENTI

Villeroy & Boch, Accessorize, Pretty Ballerinas, Lamaloli, Renuar, TFS e altri



myfoglio

Via Bocconi, 9
20136 | Milano | MI
Telefono: +39 02 30468644
info@myfoglio.com
www.myfoglio.it

myfoglio, è l'innovativo servizio di emissione e gestione delle fatture sviluppato per snellire e velocizzare l'attività amministrativa dei professionisti, delle imprese e dei loro commercialisti inserendoli al tempo stesso in un nuovo "professional network".

myfoglio non richiede alcuna installazione software e consente la fruizione dei dati e dei documenti personali in assoluta sicurezza, oltre ad essere compatibile con tutti i dispositivi informatici (pc, iPad e tablet) permettendo una completa disponibilità dei propri documenti in qualunque situazione.

myfoglio utilizza tecnologie e principi del cloud e dei social network per semplificare la gestione delle fatture. L'ufficio virtuale di myfoglio opera in modalità cloud e libera i professionisti e le piccole imprese dall'onere di investire capitali in tecnologia e in servizi di hosting oltre ad assicurare vantaggi nello snellimento e nella velocizzazione della propria attività amministrativa e contabile.

Sviluppato da un team italo-svizzero di professionisti del settore ICT, **myfoglio** punta a conquistare una grossa fetta delle oltre 6 milioni di Partite Iva attive nel nostro Paese, confrontandosi a livello internazionale con i maggiori players del billing on-line.

myfoglio già con la versione FREE consente inoltre di creare illimitatamente fatture e note di credito in formato FatturaPA in modo semplice e veloce.

Fornendo anche il servizio di Firma Digitale, trasmissione allo SDI e l'archiviazione a norma di legge in partnership tecnologica con Fast Invoice di ICBPI (Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane).





OOZONE

Via Induno, 20/A

10137 | Torino | TO

Telefono: +39 011 19503752

Fax: +39 011 19503778

Massimo Olivetti: info@oozone.it

www.oozone.it

OOZONE è una **startup** formata da professionisti che hanno una comprovata competenza in ambito di progettazione web.

OOZONE ha **progettato e realizzato una piattaforma** proprietaria **scalabile e modulare**.

La **SEO e il Marketing si integrano fortemente alle attività di sviluppo** per ottenere un piattaforma adattabile a qualsiasi realtà imprenditoriale.

Tutti i clienti hanno esigenze uniche e la nostra volontà è di realizzare un **prodotto su misura** per ognuno di loro.

La **consegna della piattaforma è solo l'inizio** della collaborazione che consentirà al cliente di sviluppare la sua idea di business in base alle sue esigenze attuali e future!

PRINCIPALI CLIENTI

Siamo partner di:

Amisano snc, Peraga srl, AF Ferrero Arredamenti, Austria Vacanze T.O., MFSD mediazione dispute domini, in collaborazione con ICANN, Air Dolomiti in partnership con TourGest e Austria Vacanze T.O., wedDreams in partnership con Alessi e EATItinerari



Qapla'

Borgo Sarchiani, 85
50026 | San Casciano in Val di Pesa | FI
Telefono: +39 055 3989925
Fax: +39 055 3989925
www.qapla.it

Qapla' permette di monitorare le spedizioni affidate ai corrieri in un unico pannello, controllare velocemente lo stato e trovare immediatamente quelle problematiche.

Qapla' permette di comunicare bidirezionalmente con i clienti per gestire eventuali problemi, aumentando la qualità del servizio post-vendita.

Con Qapla' i costi di giacenza e di gestione diminuiscono sensibilmente liberando risorse da dedicare al customer care.

PRINCIPALI CLIENTI

ClickForShop, Amarelli Fabbrica di Liquirizia, Luminial Park, Multipower Online, E-motion , LibroCo.

Recensioni Verificate



Recensioni Verificate™
By Net Reviews

18/20 Avenue Schuman

13002 | Marsiglia | Francia

Telefono: +39 02 94750298

Fax: +33 413258170

Paola Sgro: paola@recensioni-verificate.com

www.recensioni-verificate.com

Specializzata nella raccolta, moderazione e restituzione di recensioni clienti, Net Reviews SAS crea la soluzione di « Recensioni Verificate ». Fondata in aprile 2012, la nostra azienda ha saputo imporsi sul mercato francese e desidera adesso assicurarsi la notorietà all'internazionale, soprattutto in Italia, Germania, Spagna, UK, Stati Uniti.

Un processo già iniziato con l'apertura di una filiale a Miami e di due uffici a Madrid e a Londra, tre nuovi indirizzi venuti a rafforzare l'organico della sede di Marsiglia.

Contiamo oggi più di 2000 clienti in Europa e negli Stati Uniti tra cui numerosi grandi conti (Interflora, Allopneus, Carglass...) e facciamo parte delle rare società partner di Google e di Microsoft.

PRINCIPALI CLIENTI

Ochnersho, Biancheria24, Globalworkmobile, Klack, Bertaminishop, Asiamarket, Aversashoes, Pneuzilla, Miliashop, Doxbox, Cuoiera Fiorentina, Harpelite, Raiontech, Ecco-verde.it



The logo for Retail Rocket, featuring the word "retail" in a dark blue, lowercase sans-serif font, followed by "rocket" in a lighter blue, lowercase sans-serif font.

Retail Rocket

Usievicha str, 20 bld. 1,
"Sokol Plaza" Business Center
125190 | Moscow | Russia
Telefono: +39 3896547770
Francesco Concialini: fc@retailrocket.net
www.retailrocket.net

Retail Rocket è una piattaforma multicanale di personalizzazione per siti web di Ecommerce basata su grandi quantitativi di dati.

L'obiettivo di Retail Rocket è di identificare i bisogni del visitatore del webshop basandosi su analitiche predittive e algoritmi di apprendimento automatico; questo permette di offrire al momento giusto un'offerta personalizzata all'utente sui prodotti che più probabilmente potrà acquistare con il risultato finale di una crescita del tasso di conversione, del valore medio dell'ordine e del grado di fidelizzazione dei clienti.

La piattaforma offre una serie di strumenti per portare il tuo marketing online ad un livello superiore creando una esperienza di shopping davvero personalizzata.

Con Retail Rocket puoi personalizzare il tuo sito web così come il tuo marketing via email.

PRINCIPALI CLIENTI

Retail Rocket collabora con oltre 500 clienti tra CIS, Europa e Stati Uniti.

Tra questi Leroy Merlin, Auchan, Otto Group, Groupon, Love Republic e altri grandi marchi del commercio elettronico.

Salesupply Italia



Via Cesare Battisti, 3
21045 | Gazzada | VA
Telefono: +39 0332 1520019
Fax: +39 0332 464192
Iluna Courmadias: i.courmadias@salesupply.com
www.salesupply.it

Salesupply ha maturato esperienza e competenza a livello internazionale nei servizi di **internazionalizzazione** alle imprese di e-commerce, permettendo ad Aziende e Imprenditori che operano su internet di raggiungere una **crescita internazionale** in modo efficiente, veloce e con costi relativamente contenuti. Salesupply offre una gamma completa di soluzioni che vanno dall'**analisi di un nuovo mercato** e dei competitors presenti in quel momento alla definizione di un piano di **marketing on line**, della miglior **strategia** e degli investimenti necessari per proporsi in maniera vincente su un determinato mercato, all'effettiva **localizzazione** dei negozi online, attraverso un supporto operativo completo, servizi di **logistica**

e **customer service** internazionale, generazione di traffico e gestione del brand. Salesupply tra i suoi servizi propone anche il Servizio Clienti **Callsupply**. Si tratta di una soluzione flessibile e personalizzata per la gestione delle attività di **Customer Service** relative ai siti che offrono prodotti e servizi **sul mercato italiano**. Con Callsupply potete scegliere di delegare tutte o parte delle chiamate e delle email dei Vostri clienti.

PRINCIPALI CLIENTI

Oltre 200 aziende hanno scelto i servizi di Salesupply e sono soddisfatte del loro e-commerce internazionale, tra questi Adidas, Marks and Spencer, G-Star, O'moda.eu, Fonq.nl, Expresso Fashion, Imperocin, Sloggi, Ekosport, Unisport e molti altri.





Satispay

Corso Re Umberto, 1
10121 | Torino | TO
Telefono: +39 800926323
www.satispay.com

Satispay nasce per rivoluzionare gli scambi di denaro, rendendoli semplici, veloci e sicuri.

Satispay è l'applicazione per inviare e ricevere denaro dai tuoi contatti e pagare i tuoi acquisti. Sempre gratuitamente, zero costi!

L'app che sostituisce il contante nella vita quotidiana!

Satispay funziona come una prepagata automatica, collegata al tuo conto corrente bancario (o carta con IBAN).

Scarica l'app gratuitamente e iscriviti: alla fine del processo ti sarà chiesto di definire il tuo budget settimanale, cioè quanto desideri disporre settimanalmente su Satispay.

Il budget viene ripristinato ogni settimana, inviando o prelevando dal tuo conto corrente l'eventuale differenza tra la disponibilità effettiva e quella da te impostata.

Una volta settato il budget, sei pronto per **inviare e ricevere denaro dai contatti rubrica** iscritti al servizio e **pagare in negozi fisici o e-commerce convenzionati, usando il tuo smartphone, in modo istantaneo e assolutamente gratuito.**

Sei un libero professionista, un esercente o gestisci un e-commerce?

Ricevere pagamenti con **Satispay è gratuito per tutte le transazioni inferiori a € 10,00**. Per quelle superiori la commissione è fissa, pari a € 0,20, qualunque sia l'importo incassato.

Nessun canone mensile, costo di attivazione o commissione percentuale!

Puoi iniziare ad usare Satispay anche con il tuo smartphone o tablet personale, non è necessario l'acquisto di nessun dispositivo accessorio.

È sufficiente scaricare "Spot by Satispay", l'applicazione gratuita che ti permette di ricevere pagamenti da tutti gli utenti Satispay.

Non importa quale sia la banca a cui ti appoggi, Satispay funziona con qualsiasi istituto bancario. Ogni giorno riceverai, nel conto corrente bancario indicato in fase d'iscrizione, l'intero importo dei pagamenti ricevuti con Satispay il giorno precedente.

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



Squeezol

Corso Castelfidardo, 30/a

10129 | Torino | TO

Telefono: +39 348 6009388

Fax: +39 0165 234449

Troia Alessandro: alessandro.troia@squeezol.com

www.squeezol.com

Scopri l'innovativo metodo di pagamento Squeezol Split!

Dai ai tuoi utenti la possibilità di raccogliere i soldi per acquistare in gruppo, senza mai abbandonare il tuo sito! Espandi il tuo brand grazie alla diffusione virale degli inviti con Facebook, e-mail o gli altri strumenti social più diffusi.

Aderisci anche tu a Squeezol e implementa Split sul tuo e-commerce grazie alle API o ai plugin per CMS, tutto in modo facile e veloce.

Implementare il servizio è semplicissimo:

- Contatta il nostro referente commerciale tramite e-mail o telefono.
- Scegli se utilizzare le API o il plugin per cms.
- Prenota la tua integrazione con i nostri tecnici specializzati.

Squeezol Split è il servizio che i tuoi clienti cercano, perché è:

- Comodo. Acquistare in gruppo non è mai stato così facile e divertente. Nessuno sarà più costretto ad anticipare denaro e a perdere tempo per contattare i partecipanti!

- Veloce. Sono sufficienti 3 step: Crea, Invita e Paga.

- Modulare. Scegli se gestire con Squeezol tutti i pagamenti della tua piattaforma oppure se offrire Split in aggiunta ai metodi di pagamento che hai già.

Squeezol Split, il modo migliore per comprare assieme ad amici, colleghi e parenti!

PRINCIPALI CLIENTI

E-commerce, Software house



TocToc SRLs

Via Baldovinetti, 81 Palazzo R Scala C
00142 | Roma | RM

Telefono: +39 06 5030962

Fax: +39 06 5030962

Danilo Marini: danilo.marini@toctoc.me

www.toctoc.me

TocToc.me è una Start-up giovane e innovativa, attiva nel campo dell'IT particolarmente focalizzata nello sviluppo di soluzioni di web interaction. In questo ambito abbiamo realizzato una piattaforma di Live Video/Chat molto semplice e intuitiva:

- **per il merchant** con semplici azioni potrà configurare TocToc sul proprio portale;
- **per l'utente** sarà possibile migliorare la customer experience di navigazione sul sito internet.

TocToc.me è una soluzione interattiva, attraverso i propri strumenti consente alle aziende di poter entrare in contatto con gli utenti presenti sul proprio sito internet.

Le azioni di ingaggio con l'utente possono essere condotte in due modalità:

- **passiva:** attraverso banner accattivanti e dinamici, si spinge l'utente ad entrare in contatto con un operatore addetto alla vendita;
- **attiva:** l'operatore addetto alla vendita monitora, in ogni momento, le azioni degli utenti presenti sul sito e può decidere di contattarli attivamente. Possiamo compararlo a quanto avviene nei negozi tradizionali, dove un commesso si propone di affiancare il cliente nella scelta dell'acquisto.

Gli strumenti sono:

- **Chat testuale:** semplice ed efficace.
- **Video chat:** vedere un reale consulente commerciale rassicura il cliente che sta effettuando un acquisto e ne facilita la richiesta di informazioni.
- **Invio di file:** utile per inviare contratti da firmare, brochure, materiale informativo vario, ecc.
- **Chiamata VoIP:** TocToc.me può generare una chiamata VoIP direttamente al call center dell'azienda. Con un semplice click il cliente chiamerà, gratuitamente, dal proprio computer il customer Care.
- **Call back:** in caso di assenza dell'operatore, il cliente potrà compilare un form per poter essere ricontattato.

TocToc.me si installa velocemente, una volta registrati si genereranno semplici righe di codice, che andranno inserite all'interno del proprio sito internet.

PRINCIPALI CLIENTI

Gabiano S.r.l, Macbel.it, Wincom S.r.l, Acskills S.r.l, Tecnoflife S.r.l, Vetrya S.p.a, Wallet-e S.r.l, Reparalia (Spagna), elettrodomex.it, netlab.it, fastera.com, sacchettiapiropolvere.it, shopclima.it, assistenza-elettrodomestici-milano.it

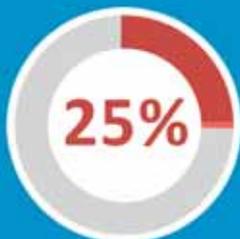
Perchè i miei utenti
non completano
l'acquisto?



COSTI DI SPEDIZIONE
INASPETTATI O TROPPO ALTI



CARENZA DI INFORMAZIONI
SUL PRODOTTO



ASSISTENZA ONLINE
LENTA O MANCANTE

Dialoga in Tempo Reale con i Visitatori del tuo Sito Web



Video-Chat Instant Messaging Chiamata VOIP

TOCTOC srls

Via Alessio Baldovinetti 81/83

00142 Roma

Tel. + 39 06 5030962

info@toctoc.me - www.toctoc.me

TriggMine

TriggMine

7/1 Obolonskaya Naberezhnaya Street
02411 | Kiev | Kiev
Telefono: +38 093 5534474
triggmine.com/en

Triggered Messaging Solutions for E-commerce. TriggMine is crafted to actually convince your website visitors into becoming your Best Buyers. TriggMine is something crucial for every business but there are more than 95% of online stores that don't use a similar system. And those who actually use one – spent months and tens of thousands of dollars on developing it. The idea of TriggMine had risen after we've spent 14 months & thousands of dollars on our other project to create business processes in the CRM system for active clients, automative emails and tasks depended on them.

After receiving very pleasing results – we thought that it would be awesome to create a service that would allow online stores (including small business) to save tons of money and get a running business process in just a few hours. There's no need to hire any advanced online marketers. You don't need to get developers involved to finalize the CMS. Getting started just takes a few steps. You simply use our plugins to help you integrate, add your logo, contacts and activate the triggered campaigns.

PRINCIPALI CLIENTI

E-commerce, Booking services, SaaS, XaaS

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



UnFraud

Piazza Duomo, 17

83031 | Milano | MI

Telefono: +39 02 21118239

Fax: +39 02 21118239

Andrea Puzo: andrea.puzo@unfraud.com

www.unfraud.com

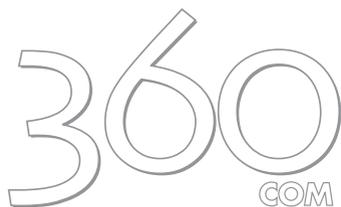
UnFraud aiuta i business presenti online a prevenire le frodi prima del pagamento del bene, determinando la rischiosità di una transazione online. UnFraud fornisce dati fruibili per individuare e prevenire le frodi on-line sugli ordini e sugli utenti registrati degli eCommerce. Per ogni transazione inviata ad UnFraud viene assegnato un punteggio di rischio, ovvero la probabilità che la transazione sia fraudolenta. Le aziende semplicemente usano il punteggio di rischio per stabilire se accettare, rifiutare o manualmente rivedere le transazioni.

PRINCIPALI CLIENTI

eCommerce Marketplace Merchant Online
PSP

MEDIA PARTNER





360com

Via Gustavo Fara, 25

20124 | Milano | MI

Telefono: +39 02 53598301

Fax: +39 02 53598330

Ivano Moro: ivano.moro@growingcm.com

www.360com.it

Growing Consulting & Media Srl è editore di 360com Netforum e Mediaforum, e società di consulenza per il media business.

360com, quotidiano digitale, si propone di affermare una modalità nuova per l'informazione di settore proponendo una lettura agile e al contempo completa di fatti, tendenze e scenari del mercato della comunicazione e del marketing.

Netforum, mensile di advertising, marketing e media business in rete.

Mediaforum, magazine della comunicazione fondato nel 1970, propone inchieste approfondimenti, interviste ai protagonisti del settore, nonché accurate analisi sul trend dei mezzi.

Partner commerciale per la raccolta pubblicitaria delle iniziative editoriali di Growing C&M è **Ediforum srl**.



ADC Group

Via Copernico, 38

20125 | Milano | MI

Telefono: +39 02 49766300

Cristina Concari: commerciale@adcgroup.it

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.

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.

BANCAFORTE

innovation key

Bancaforte

Via delle Botteghe Oscure, 4
00186 | Roma | RM
Telefono: +39 06 6767565
bancaforte@bancaforte.it
www.bancaforte.it

BANCAFORTE, LA TESTATA GIORNALISTICA DELL'ABI SULL'INNOVAZIONE IN BANCA E SUI SUOI PROTAGONISTI, MEDIA PARTNER DELL'E-COMMERCE FORUM 2015

Bancaforte nasce nel 1996 come Magazine bimestrale dell'**Associazione Bancaria Italiana** e per 15 anni ha accompagnato i **professionisti di Banche, Aziende, Società di consulenza e Associazioni di categoria** nella conoscenza e nell'approfondimento delle tematiche di maggiore attualità nel mondo dell'**Innovazione**, dei **Pagamenti**, della **Sicurezza** e delle **Tecnologie**.

Nel 2011 nasce Bancaforte.it (www.bancaforte.it), la testata giornalistica dell'ABI dedicata all'innovazione in banca e ai suoi protagonisti, **Media Partner dei Convegni ABI-ABIEventi**, tra i quali **Dimensione Cliente, Banche e Sicurezza, HR – Banche e Risorse Umane, Basilea 3, SPIN, Costi & Business, CARTE, Credito al Credito, Dimensione Social**.

Ampia e diversificata l'offerta per i lettori:

- **Videointerviste** e **fotogallery** con gli opinion leader del mondo bancario, finanziario, politico e accademico
- **Articoli, news** e **Speciali** per essere sempre aggiornati sui trend e le novità del mondo bancario, con un'attenzione particolare ai temi core di Bancaforte.

Interviste esclusive ai più autorevoli rappresentanti di banche, imprese e istituzioni.

- **Comunicati Stampa** della banche italiane pubblicati nell'esclusivo servizio di aggregazione **BancheNews**
- **Newsletter** per essere aggiornati e informati periodicamente sulle ultime novità del mercato bancario e sugli eventi di cui Bancaforte è media partner
- Canali social: **Linkedin, Facebook, Twitter, YouTube**
- Infine, per alimentare il dibattito sui temi di frontiera dell'innovazione e del business digitale, Bancaforte ha istituito i suoi **Workshop**, preziosi momenti di approfondimento e di networking dedicati alla community degli innovatori e dei professionisti del digital nel mondo bancario e finanziario

Bancaforte mette inoltre a disposizione delle **Aziende Partner** contenuti esclusivi e **una ricca gamma di strumenti pubblicitari e comunicazionali** attraverso i quali **valorizzare ulteriormente il proprio brand, far conoscere i propri prodotti e servizi, attivare nuove opportunità di business**, raggiungendo un target privilegiato e selezionato appartenente al mondo bancario e finanziario.



DailyNet

Via Gustavo Fara, 25

20124 | Milano | MI

Telefono: +39 02 53598411

Fax: +39 02 53598431

Ermilia Mancini: emancini@ediforum.it

www.ediforum.it/HomePageDailyNet.asp

Newsco Multimedia srl è una società editoriale puramente digitale leader di settore.

Attualmente pubblica due quotidiani digitali: DailyNet e Daily Media

DailyNet è il quotidiano dedicato all'informazione sulla comunicazione, il marketing e il media business in rete.

Daily Media è la prima agenzia informativa del settore della comunicazione del marketing e del media business, uno strumento che si rivolge in particolare ad aziende, mezzi, agenzie di pubblicità, centri media e concessionarie.

Partner commerciale per la raccolta pubblicitaria di Newsco Multimedia è **Ediforum srl**

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z

ENGAGE

Via Andrea Maria Ampere, 30
20131 | Milano | MI

Telefono: +39 02 45390792

Vania Camillozzi: vania.camillozzi@edimaker.it
www.engage.it

EDIMAKER SRL è la casa editrice di ENGAGE, piattaforma editoriale multicanale pensata per informare aziende, operatori e professionisti del settore pubblicitario sui fatti e le principali tendenze del mercato.

Il sistema Engage si distingue nel panorama editoriale specializzato grazie a una serie di caratteristiche uniche e combinate: multicanalità (carta, web, mobile e, dal 2015 eventi), assenza di canone abbonamento focus editoriale sul digital e sui new media.

Un brand, 3 declinazioni:

- **il sito** Engage.it è una piattaforma di real-time news costantemente aggiornata che raccoglie, elabora e approfondisce tutti gli avvenimenti e i trend più rilevanti nell'ambito della comunicazione di marketing nazionale e internazionale.

Attualmente, Engage.it è visitato da oltre 110 mila utenti mensili.

- **La newsletter “Engage La Prima”**

E' un canale “push” di divulgazione che permette a Engage di entrare quotidianamente in contatto con un database profilato di oltre 26 mila utenti qualificati iscritti al servizio, con tassi di apertura superiori al 30%.

- **Il magazine Engage mag**

Una pubblicazione ricca di approfondimenti, focus e interviste dedicati alla cronaca e alle tendenze di mercato. Per il “mag” è prevista una distribuzione cartacea in occasione di convegni, fiere e tutti gli altri eventi del settore.

- Novità: **Programmatic Italia**

A ottobre 2014 Edimaker ha dato vita a Programmatic Italia, la prima testata giornalistica italiana finalizzata a informare e favorire lo scambio di conoscenze sul Programmatic advertising.

Il sito Programmatic-Italia.com viene aggiornato quotidianamente con notizie, interviste e approfondimenti verticali dall'Italia e dall'estero.

Accanto al sito, la proposta editoriale di Programmatic-Italia è completata da una newsletter settimanale e da un magazine cartaceo distribuito ai principali eventi di settore.



ICT4Executive

Via Durando, 39
20158 | Milano | MI
Telefono: +39 02 36578869
www.ict4executive.it

ICT4Executive è il primo progetto culturale italiano per gli Executive di Business focalizzato sull'impiego strategico delle tecnologie digitali.

In uno scenario caratterizzato da una sorta di paradosso - da un lato, un riconoscimento di un ruolo sempre più rilevante dell'ICT come fonte di vantaggio competitivo e di innovazione organizzativa, dall'altro una crescente complessità e difficoltà a capire, da parte del Management, cosa realmente può creare valore per la singola impresa - ICT4Executive si pone come fonte primaria di riferimento autorevole e chiara sull'effettivo valore delle tecnologie per il business, avvalendosi della collaborazione di analisti e docenti fra i massimi esperti italiani ed internazionali del settore.



iPress

Podere Mirandola Cangelasio, 201

43039 | Salsomaggiore Terme | PR

Telefono: +39 0524 503027

Fax: +39 0524 503027

Marisandra Lizzi: marisandra@ipresslive.com

www.ipresslive.it

iPress, la Digital Control Room per il mondo dell'informazione e della comunicazione

#SOCIALNEWS:

CONDIVIDERE PER INFORMARE

I Social Network come arena per massimizzare la ripresa delle notizie online e offline. Dallo spam al cloud avanzato di notizie. iPress è la piattaforma che consente di gestire notizie e social network, minimizzando i lavori time consuming e a basso valore aggiunto, migliorando le potenzialità di comunicazione e di engagement con gli influencer rilevanti nei settori di proprio interesse.

iPress Filter. Communicate. Engage.

Il concept di iPress nasce nel 2000 da Marisandra Lizzi, che nel 2010 incontra lo sviluppatore, Stefano Ubaldi. Nel 2010, insieme ad altri due founder, nasce la prima versione della piattaforma e nel 2012 viene incubata in Silicon Valley per un periodo di mentoring che apre un nuovo corso alla startup. iPress diventa la soluzione per social fatigue, information overload e spamming nell'ambito della comunicazione e dell'informazione. La piattaforma si presenta come una sorta di cerniera fra media digitali e analogici, in grado di integrare queste realtà in un unico ambiente online. Dallo spam al cloud avanzato di notizie. iPress è la piattaforma che consente di gestire notizie

e social network, minimizzando i lavori time consuming e a basso valore aggiunto, migliorando le potenzialità di comunicazione e di engagement con gli influencer rilevanti nei settori di proprio interesse. Da radio, tv, carta e web filtriamo gli influencer giusti per ogni settore di interesse, consentendo di inviare loro notizie e fare engagement mirato. Stiamo lavorando a un indice di influenza che unisce digitale e reale. L'influenza non può essere valutata solo online. Nel 2014 è ultimato il market test in Italia, nel 2015 iPress avvia il suo sviluppo internazionale, partendo da Lugano.

PRINCIPALI CLIENTI

Marketing e Agenzie di PR, Marketing Manager, Web content manager e Social Media expert.

Sono clienti attivi: Amazon, Amadeus, ANRA, Showroomprive, Netcomm, Italia Startup, Università Cattolica del Sacro Cuore, Osservatori.net Digital Innovation del Milan Politecnico di Milano, Decisyon, Netcomm Suisse, Progetto Marzotto, Tannico.it, Internet Motors, MySecondScreen, Mirandola Comunicazione, Smau, Festival Internazionale del Giornalismo (#IJF15), State of the Net.

Largo Consumo

Largo Consumo

Via Giambattista Bodoni, 2

20155 | Milano | MI

Telefono: +39 02 3271646

Fax: +39 02 3271840

Giorgio Garosci: prosvi@largoconsumo.it

www.largoconsumo.info

Primaria 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 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 con oltre 2000 visualizzazioni al mese (www.youtube.com/largoconsumo);

Largo Consumo offre uno sguardo documentato sulla concorrenza intra settoriale e proveniente da mercati e canali attigui: Alimentare, Grocery non alimentare, Abbigliamento, Calzature e Pelletteria, Beni durevoli.

L'IMPRESA

RIVISTA ITALIANA DI MANAGEMENT

GRUPPO **24** ORE

L'IMPRESA

Via Monterosa, 91
20149 | Milano | MI
Telefono: +39 02 30221
limpresaonline.net

L'Impresa, Rivista Italiana di Management, è il magazine del Sole 24 Ore, dedicato a diffondere cultura e consapevolezza nella gestione delle organizzazioni.

Si rivolge ai professionisti del management: imprenditori, top manager, studiosi e consulenti strategici, oltre a tutti coloro che amano seguire l'evoluzione della gestione d'impresa nell'era digitale.

Raccoglie le firme più importanti a livello nazionale e internazionale per aggiornare, suggestionare, ispirare.

L'Impresa è anche un sito Internet, www.limpresaonline.net, che offre alla business community un punto di riferimento esclusivo.

La rivista è disponibile anche in versione digitale.



MARK UP

Mark Up

Via Eritrea, 21
20157 | Milano | MI
Telefono: +39 02 929841
Fax: +39 02 929841
www.mark-up.it

Le sezioni: l'Intervista, uomini e donne che contribuiscono al cambiamento e all'innovazione.

La Copertina, i temi caldi del momento: Expo2015, lavoro, liberalizzazioni, consumi, 2.0. Il Marketing, i nuovi linguaggi, il social marketing. Real Estate, con focus sull'internazionale, I Protagonisti, nel mondo del retail e dell'industria, MARK UP Lab, gli indici esclusivi di MARK UP.

Approfondimenti di scenario e di mercato, su temi e settori di particolare rilevanza, con dati economici e di mercato, redditività, format di successo, sviluppi e prospettive del mondo della distribuzione e dell'industria, come ad esempio lo Speciale Frutta & Verdura.



PAGAMENTI:igitali

PagamentiDigitali.it

Via Durando, 39

20158 | Milano | MI

Telefono: +39 02 36578869

www.pagamentidigitali.it

PagamentiDigitali.it è il progetto editoriale online dedicato al tema dell'innovazione nel mondo dei pagamenti, nato per iniziativa di ICT&Strategy, la più innovativa media company italiana operante sul mercato B2b, che pubblica tra le altre le testate ICT4Executive e Wireless4innovation.

Obiettivo dell'iniziativa è fornire a **tutti gli stakeholder (esercenti, telco, banche, istituti di pagamento e di moneta elettronica, circuiti internazionali, PA, service provider, system integrator, technology provider e enabler, utenti finali)** un punto di osservazione, confronto e aggiornamento chiaro, autorevole e indipendente, che aiuti il lettore a comprendere al meglio il mondo dei pagamenti digitali in Italia.

Il portale Pagamentidigitali.it vuole essere **un luogo virtuale di incontro e confronto** sui temi di riferimento tra interlocutori di business, esperti e appassionati delle nuove tecnologie digitali. Le tematiche trattate includono fra le altre:

- pagamenti online (eCommerce)
- pagamenti attivati da cellulare (Mobile Payment & Commerce)
- identificazione elettronica (e-ID) e servizi online trusted
- carte di pagamento e altri sistemi innovativi per il retail
- servizi di supporto al processo commerciale e servizi a valore aggiunto (ad es. couponing, loyalty, discount & offers, deal driven initiative, ...)
- normative



Smart Money

Telefono: +39 02 39664510

SmartMoney è la testata italiana sul Fintech.

Racconta i progetti, le storie e le idee delle startup e l'evoluzione del settore fra le mosse delle realtà tradizionali, banche e istituti di credito, e quelle dei nuovi attori, si tratti delle giovani imprese o di colossi come Apple e Samsung che si fanno tentare dalla gestione degli scambi di denaro.

Non solo: SmartMoney è anche il punto di incontro per la community Fintech italiana con eventi organizzati mensilmente per scambiarsi idee e ascoltare contributi di personaggi di riferimento per l'ecosistema delle startup.

A

B

C

D

E

F

G

H

I

J

K

L

M

N

O

P

Q

R

S

T

U

V

W

X

Y

Z

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
X
Y
Z



Tech Economy

Via Ottaviano, 42
00199 | Roma | RM
www.techeconomy.it

Tech Economy è il portale di informazione, nato nel 2012, per rispondere 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.



TVN Media Group

Corso Magenta, 85

20123 | Milano | MI

Telefono: +39 02 4300901

Fax: +39 02 43981287

Roberto Folcarelli: roberto.folcarelli@tvnmediagroup.it

www.tvnmediagroup.it

TVN Media Group è un gruppo editoriale multimediale e internazionale, protagonista del settore della pubblicità, del marketing e dei new media, con un forte know how nell'ideazione, nello sviluppo e nella gestione di comunicazione su media differenti: dal cartaceo al web, dal mobile alla tv.

Publishing

È l'editore delle testate:

- **Pubblicità Italia**
- **AdV strategie di comunicazione**
- **Today Pubblicità Italia**
- **L'Annual**

TVN Media Group sin dal 2001 è il punto di riferimento dei marketing consultants con il portale MyMarketing.Net, il più autorevole magazine online italiano dedicato al marketing con oltre 35.000 utenti iscritti.

Del gruppo fa parte Televisionet.tv, la prima web TV italiana completamente gratuita, caratterizzata da un'informazione giovane, accattivante e internazionale.

Events

TVN Media Group è l'editore e organizzatore dei **Premi** internazionali di riferimento del mondo della comunicazione, della pubblicità e della brand creativity, tra i quali:

- **International GrandPrix Advertising Strategies**
- **Brand Identity GrandPrix**
- **International Events & Relational Strategies GrandPrix.**

INDICE SPONSOR

ANALYTICS

BLACKBEE WEBDATA SOLUTIONS	43
PREZZU™	96
RW CONSULTING SRL	106
UNFRAUD	148

CUSTOMER EXPERIENCE

BLUEKNOW	44
BLULAB	45
FACT-FINDER	61
PRUDSYS	98
RECENSIONI VERIFICATE	140
TEMBO	118
TERADATA	119
ZENDESK	127
ZOORATE	128

E-PAYMENT

2PAY	34
BANCA SELLA	42
CARTASÌ	51
EVO PAYMENTS INTERNATIONAL GMBH	59
HIPAY	69
LOVIIT	77
MYFOGLIO	137
SATISPAY	143
SOFORT	115
SQUEEZOL	144

LOGISTICS

BRT CORRIERE ESPRESSO	47
-----------------------	----

FERMOPOINT	133
FIEGE LOGISTICS ITALIA	62
GLS CORRIERE ESPRESSO	65
NEXIVE	90
ONT SRL - E-COMMERCE LOGISTIC	93
POSTE ITALIANE	94
PVS SERVICES ITALIA S.R.L.	99
SAN MARINO MAIL ITALIA	107
SENDABOX	108
SKYNET WORLWIDE EXPRESS	113

MARKETING

BORASO.COM	46
BROKERAD LTD	131
CIAO	52
CONTACTLAB	53
EFFINITY	56
EGENTIC	57
FIND / SEARCH DRIVEN MARKETING	63
GARANTEASY	135
GATE2000.COM	64
HIGHSTREET.IO	68
LENGOW	75
LIGATUS	76
MAGNEWS	78
MAILUP	79
MARKETING INFORMATICO SRL	80
NEXTPERF	91
REMINTREX	101
RESPONSE CONCEPTS	103
RETAIL ROCKET	141

RETURN PATH	104
TAG COMMANDER	116
TOCTOC.ME	145
TRIGGMINE	147
TWITTER	122
ZEBESTOF	125

MOBILE

CRITEO	54
FACEBOOK	60
JUMIO	73
MYVOLANTINO	87
MXIMO	136
SKEBBY	111

SERVICES

7PIXEL	36
ALPENITE	38
ARTERA.IT	39
BUSINESS FRANCE	49
CALICANTUS	50
COMPETITOOR	132
E-MOTION	58
GREATCONTENT	67
ICECAT	71
MAXPHO	81
MEDIARETE	83
MERIDIAN VAT ITALIA SRL	85
QAPLA'	139
RAJAPACK ITALIA	100
RODL & PARTNER	105
SALESUPPLY ITALIA	142
SEVENLIKE	109
TRADUCTA ITALY	121
SHOCK-WAVE	110

TECHNOLOGY

ACCENTURE	37
ADMINGLE	130
B2X S.R.L.	40
HYBRIS SOFTWARE	70
INTERSHOP COMMUNICATIONS AG	72
KEROS DIGITAL	74
MEET MAGENTO ITALY	84
MIRAKL	86
NEEN	88
OOZONE	138
PRESTASHOP	95
PRIMEWEB	97
REPLY	102
SMC CONSULTING	114
TECNOLIFE	117
UNISERV	123
WEBFORMAT	124

MEDIA PARTNER

360COM	150
ADC GROUP	151
BANCAFORTE	152
DAILYNET	153
ENGAGE	154
ICT4EXECUTIVE	155
IPRESS	156
LARGO CONSUMO.....	157
L'IMPRESA	158
MARK UP	159
PAGAMENTIDIGITALI.IT	160
SMARTMONEY.....	161
TECH ECONOMY	162
TVN MEDIA GROUP	163

SPONSOR





TECHNICAL SPONSOR



START UP



MEDIA PARTNER





www.consozionetcomm.it

Via Pantano, 9

20122 | Milano | MI

Tel: +39 02 58370580

info@consozionetcomm.it

ORGANIZZAZIONE EVENTO

Digital Events Srl

Viale Cassala, 36

20143 | Milano | MI

Tel: +39 02 499888

info@digitalevents.it

www.digitalevents.it

REALIZZAZIONE CATALOGO

Grafica e coordinamento editoriale:

Digital Events Srl

Copyright 2015: Consorzio Netcomm

Stampa: Àncora Arti Grafiche