ROBERTO LISCIA
Presidente Netcomm
Executive Board Member Ecommerce Europe

netcomm
IL CONSORZIO DEL COMMERCIO ELETTRONICO ITALIANO

WELCOME

e-Commerce Forum è come sempre un'ottima occasione per soffermarsi a riflettere sull'anno trascorso. È importante ripercorrere i principali avvenimenti di business, soffermarsi su come stia evolvendo il mercato ma, in maniera ancora più rilevante, è fondamentale riflettere con una visione d'insieme su quali siano veramente i cambiamenti chiave che stanno dando vita alla pluralità di novità che vediamo e viviamo ogni giorno da uomini di business.

È indubbio che l'e-commerce non è più il mercato del futuro ma il contesto di business più strategico per le aziende di oggi. Non fare e-commerce e non perseguire una strategia digitale già oggi significa vedere il futuro della propria azienda in maniera miope, minando fortemente sia le opportunità di crescita ma anche la vita stessa dell'azienda.

Se il mercato cresce anno su anno a doppia cifra e se il consumatore BTC e BTB adotta comportamenti omnicanale con una pluralità di device tecnologici, come è possibile non considerare il canale digitale come un chiaro fattore critico di successo per la propria azienda?

Se tutto questo è ormai indubbio, ciò che può spiegare in maniera più profonda i cambiamenti che stiamo vivendo è forse il fatto che l'e-commerce non è più solo un canale ma un elemento cardine della strategia aziendale e della sua competizione di successo nel contesto competitivo.

Fare e-commerce non significa più solo avere un canale digitale da offrire ai propri clienti e dove svolgere attività di comunicazione e marketing. Fare e-commerce significa innanzitutto aver capito la rilevanza del digitale non solo nel breve ma anche nel medio-lungo termine. Fare e-commerce significa avere compreso che per generare la digitalizzazione dell'azienda non è solo sufficiente aprire un canale online ma è anche necessario utilizzare le prassi, le opportunità e il know how legato a questo canale per far evolvere l'intera azienda.

Fare e-commerce significa in ultima battura aver compreso che il digitale può guidare l'intera evoluzione dell'impresa, portando nel tessuto aziendale competenze, cultura e processi in grado di incidere in maniera effettiva sul successo competitivo della propria impresa.

In Italia tutto ciò è in parte stato compreso. I consumatori, come monitoriamo ormai da anni, hanno comportamenti omnicanale, utilizzano con fini e tempi diversi una pluralità di device e sono sempre più aperti a sperimentare nuove proposte d'acquisto online, al punto da andare a ricercare all'estero ciò che il mercato italiano ancora non offre.

E questo è il punto chiave sul quale riflettere per lo sviluppo dello scenario italiano: perché le aziende italiane e quindi anche il mercato italiano sono ancora in ritardo rispetto agli standard europei e mondiali?

Un primo elemento può sicuramente essere imputato alla cultura di business: fare e-commerce richiede competenze e capacità non così semplici da reperire o da implementare in azienda, ma soprattutto richiede un cambio di mindset che vada dall'imprenditore al singolo impiegato.

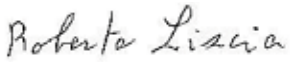
Lo sviluppo dell'e-commerce in Italia potrà perciò avvenire solo se le aziende in primis, con il supporto delle istituzioni e degli enti come Netcomm, saranno in grado di portare in azienda e far propria la cultura digitale, facendo così evolvere le proprie competenze, i processi e le strategie di crescita.

Un secondo elemento alla base del ritardo italiano è ravvisabile nel contesto legale e fiscale: l'Italia soffre di una disarmonia nella regolamentazione dell'e-commerce rispetto ad altri paesi dell'Europa ma, soprattutto, di normative nazionali non adatte ai tempi del digitale. Questo rende l'operato delle aziende italiane più farraginoso e quindi meno efficace rispetto alle realtà straniere.

Temi quali le regole in materia di IVA, le accise sui vini e la ormai vecchia normativa sui concorsi e le manifestazioni a premio sono esempi di come l'Italia debba evolversi per essere alla pari in Italia e all'estero con i player stranieri.

Netcomm, con le sue diverse iniziative, continuerà a perseguire lo sviluppo armonico del settore, supportando imprese e legislatore affinché l'eccellenza aziendale italiana e i consumatori italiani possano trarre appieno le opportunità del digitale.

Buon Netcomm e-Commerce Forum a tutti!



CONSORZIO NETCOMM

Netcomm è il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, punto di riferimento in materia di e-commerce nel panorama nazionale e internazionale. Nato nel 2005, Netcomm annovera tra i suoi consorziati più di 200 aziende che rappresentano sia società internazionali, che piccole e medie realtà di eccellenza.

Netcomm è tra i paesi fondatori dell'Associazione Europea del Commercio Elettronico, Ecommerce Europe, nata con lo scopo di stimolare lo sviluppo del commercio elettronico a livello europeo.
Il Consorzio si pone l'obiettivo di promuovere iniziative che contribuiscano alla conoscenza e alla diffusione del commercio elettronico, generando valore per l'intera filiera del settore. Attraverso un insieme di iniziative congiunte di diversa natura, Netcomm supporta le imprese nella loro evoluzione digitale a vantaggio dei consumatori e di tutto il sistema paese.

Tutto questo viene realizzato

- Stimolando la collaborazione tra le imprese e le istituzioni, attraverso un'attività di rappresentanza a livello nazionale e internazionale
- Promuovendo, autonomamente o in collaborazione, tutte le iniziative che possano contribuire alla conoscenza e alla diffusione delle tematiche, dei servizi e delle tecnologie connesse al commercio online
- Supportando la creazione di un contesto regolamentare che faciliti lo sviluppo del mercato digitale
- Operando presso i media per una corretta comunicazione sulle tematiche del settore
- Definendo le modalità di riconoscimento della qualità dei servizi offerti dagli operatori di e-commerce, sia per valorizzare le migliori prassi, che per supportare il consumatore nel suo processo d'acquisto

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE NETCOMM

Presidente: Roberto Liscia
Consiglieri: Francesca Benati, Lucio Carli, Walter Devenuto, Angelo Ghigliano, Edoardo Giorgetti, Benedetto Lavino, Edoardo Loewenthal, Karen Nahum, Eugenio Trombetta Panigadi, Riccardo Porta, Andreas Schmeidler, Valentina Visconti
Permanent Invited Board Member: Nicola Gasperini, Andrea Panconesi, Giuseppe Tamola
Segretario generale: Giulio Finzi

CONSORZIO NETCOMM

Via Pantano, 9 | 20122 | Milano, Italia
Tel: +39 02 58370580
Fax: +39 02 58370588
Mail: segreteria@consorzionetcomm.it
Sito: www.consorzionetcomm.it
Twitter: @ConsNetcomm
LinkedIn: Netcomm E-commerce Italia

SERVIZI NETCOMM

Netcomm supporta tutti i principali stakeholder dell'e-commerce attraverso un insieme di attività e iniziative che a vario titolo stimolano lo sviluppo armonico del settore. Sia merchant che business partner, piccole e media imprese, ma anche affermate multinazionali possono trovare nei servizi offerti da Netcomm un interessante sostegno allo sviluppo delle proprie attività di business. Netcomm inoltre collabora con le istituzioni e si impegna nella tutela dei consumatori, occupandosi delle tematiche regolamentari e culturali legate al mercato dell'e-commerce.

SIGILLO NETCOMM

Netcomm ha ideato il Sigillo di qualità per dare a chi compra online sicurezza, chiarezza e trasparenza. Il Sigillo può essere esposto sul sito dopo un processo di assegnazione, una volta appurato l'impegno dei merchant a offrire un servizio di qualità, trasparenza e affidabilità al consumatore finale. Chi ottiene il Sigillo Netcomm può apporre accanto a esso il Sigillo Europeo Ecommerce Europe Trustmark, promosso da Netcomm e Ecommerce Europe con l'obiettivo di stimolare l'e-commerce transnazionale attraverso una migliore protezione di consumatori e venditori. I soci Netcomm che vendono online possono accedere gratuitamente al Sigillo Netcomm, mentre i soci che si occupano di servizi legati all'e-commerce possono ottenere il Sigillo business partner.

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 e Ecommerce Europe.

I report analizzano il mercato italiano e internazionale dell'e-commerce, offrendo viste d'insieme sul settore e approfondimenti su specifiche tematiche verticali e orizzontali.

EVENTI

Netcomm promuove annualmente una rosa di workshop ed eventi per approfondire le ultime tematiche legate all'e-commerce e creare occasioni di formazione e di scambio professionale. Accanto a eventi annuali quali l'e-Commerce Forum e il Global Ecommerce Summit, Netcomm propone momenti di approfondimento su specifiche industry e aree funzionali di business. I soci possono usufruire dell'accesso agli eventi a porte chiuse e di agevolazioni per gli eventi pubblici di Netcomm.

BUSINESS MATCHING

Il confronto sull'andamento del mercato, lo scambio di esperienze e la ricerca di opportunità di business sono attività centrali sia per le società che vendono online che per quelle che offrono servizi legati all'e-commerce. A questo proposito Netcomm propone annualmente delle iniziative di business matching, che a seconda delle occasioni possono essere aperte al pubblico o dedicate ai soci.

TAVOLI DI LAVORO

Netcomm si fa portavoce delle istanze del settore nei principali tavoli regolamentari europei e italiani. Accanto ai gruppi di lavoro europei permanenti sulla regolamentazione, sui pagamenti e sulla logistica, Netcomm partecipa e promuove tavoli di lavoro che analizzano le primarie industry dell'e-commerce e le tematiche funzionali più rilevanti, coinvolgendo aziende e altre associazioni di categoria.

SUPPORTO LEGALE E FISCALE

Netcomm mette a disposizione dei propri soci un insieme di strumenti per supportarli nelle loro attività legali e fiscali. Tutti i soci possono avvalersi di una prima assistenza telefonica gratuita per quesiti inerenti alla normativa nazionale, comunitaria e internazionale, grazie a un pool di esperti legali di Netcomm.

I soci, tramite l'area a loro riservata, possono inoltre accedere ad aggiornamenti periodici sugli sviluppi normativi dell'e-commerce nazionale ed europeo (ad esempio, il Monitoring Report mensile sullo scenario europeo e la newsletter bimestrale sulle principali novità legislative e sulle indicazioni che le Authority rivolgono agli operatori dell'e-commerce).

Inoltre per i soci sono previsti cicli di seminari legali tramite webinar nel corso dei quali, oltre ad approfondimenti su specifici argomenti, viene offerta la possibilità di porre quesiti sui temi trattati.

Netcomm ha infine istituito un tavolo regolamentare al quale siedono i consorziati per discutere e condividere le riflessioni sull'evoluzione normativa del settore, elaborando così la posizione ufficiale del Consorzio sulle querelle giuridiche più attuali.

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Netcomm supporta il digital export delle imprese italiane e del Made in Italy attraverso un insieme di attività che possano fornire strumenti e opportunità di business alle aziende che desiderano internazionalizzarsi attraverso i canali digitali. Accordi di settore, dati sull'e-commerce nel mondo ed eventi su specifici mercati nazionali sono solo alcune delle iniziative promosse da Netcomm per il digital export.

FORMAZIONE

La diffusione della conoscenza e delle competenze in ambito e-commerce è uno dei pilastri per lo sviluppo del settore. A tal fine Netcomm si fa promotore, tramite iniziative autonome o in collaborazione con importanti istituzioni, centri di formazione e imprese, di diffondere la cultura del digitale.

CONSULENZA

Netcomm supporta concretamente le aziende nello sviluppo delle proprie strategie digitali attraverso una serie di iniziative.

Tra queste, l'Ecommerce Benchmark, 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, sviluppato da Netcomm in collaborazione con Ecommerce Foundation.

Netcomm inoltre si rende disponibile a sostenere in maniera personalizzata le aziende nella definizione e nello sviluppo della propria strategia digitale.

COMUNICAZIONE

Netcomm, attraverso un insieme di iniziative di comunicazione, contribuisce alla conoscenza e alla diffusione delle tematiche di mercato, dei servizi e delle tecnologie connesse al commercio elettronico.

Oltre ai player di settore, Netcomm si rivolge anche ai consumatori, offrendo loro strumenti per comprendere meglio come effettuare con facilità e sicurezza gli acquisti online, piuttosto che iniziative di stimolo all'e-commerce, quali la Crazy Web Shopping.

I soci Netcomm hanno inoltre a disposizione una rassegna stampa giornaliera veicolata tramite la piattaforma Ipress, una newsletter settimanale a livello europeo e altre forme di comunicazione per essere costantemente aggiornati sulle tematiche più interessanti legate al mercato e-commerce.

INIZIATIVE PER I CONSUMATORI

Al fine di supportare la diffusione dell'alfabetizzazione digitale e, più in generale, i consumatori nei loro acquisti online, Netcomm ha sviluppato una serie di iniziative:

- il Sigillo Netcomm, per segnalare ai consumatori i siti che si impegnano a offrire un servizio facile, conveniente e sicuro e a rispettare le regole per chi vende e offre servizi online;
- guide e materiali informativi per formare i consumatori sulle buone prassi per effettuare acquisti online con facilità e sicurezza;
- la conciliazione paritetica sviluppata in accordo con le associazioni italiane dei consumatori, che offre una modalità di risoluzione alternativa delle controversie facile, veloce e completamente gratuita.

QUALITÁ, SICUREZZA E FIDUCIA PER IL MERCATO DELL'E-COMMERCE

Netcomm ha individuato quattro diverse tipologie di Sigillo che possono aiutare gli e-commerce italiani a costruire una solida reputazione e a incrementare la fiducia del negozio online. Il Sigillo nasce per attestare che i siti che lo espongono si sono fortemente impegnati a rispettare tutti gli obblighi di legge e a fornire un servizio di qualità che venga incontro soprattutto alle esigenze del consumatore.

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 comunicare 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 identifica i siti di e-commerce che hanno superato i controlli di qualità individuati dal Consorzio e l'impegno del merchant di offrire ai clienti un servizio di e-commerce di qualità.

Questo impegno si concretizza nella verifica dell'adeguatezza del sito di e-commerce alle norme e alle leggi vigenti. Con il supporto di esperti legali si verifica, attraverso un'analisi di 80 specifici parametri, che sul sito siano presenti tutte le informazioni e le clausole obbligatorie relative ai beni o servizi venduti.

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 continua 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 rappresentare 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 recensioni 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.

ECOMMERCE EUROPE TRUSTMARK

Netcomm, in collaborazione con Ecommerce Europe, ha sviluppato e lanciato l'Ecommerce Europe Trustmark: il Sigillo Europeo.
Ecommerce Europe è una vasta rete a cui aderiscono le varie associazioni nazionali di e-commerce europee e che riunisce 25.000 negozi online, di cui oltre 10.000 certificati da un sigillo nazionale analogo al Sigillo Netcomm.

Ecommerce Europe Trustmark ha l'obiettivo di stimolare l'e-commerce transnazionale, incrementando la fiducia dei consumatori che vogliono acquistare prodotti su siti online europei, e testimoniare l'affidabilità dei siti che lo espongono dando una maggior protezione ai consumatori e venditori.

I soci e i merchant che hanno ottenuto il Sigillo Netcomm possono aggiungere l'Ecommerce Europe Trustmark al proprio negozio online, richiedendolo gratuitamente fino al 30 novembre 2016.

SIGILLO BUSINESS PARTNER

Il Sigillo Business Partner è stato pensato per tutti gli associati Netcomm che offrono soluzioni e servizi per l'e-commerce, ma non vendono direttamente online.

I Business Partner di Netcomm spaziano dalle agenzie media agli operatori logistici, dai payment provider alle società di servizi tecnologici.

Esporre il sigillo Business Partner di Netcomm vuol dire far parte di una vasta business community di e-commerce sia italiana che internazionale, e consente di poter accedere a tutti i servizi e alle iniziative periodicamente promosse dal Consorzio, e ai dati di mercato rilasciati periodicamente dall'Osservatorio Netcomm.

Per poter esporre il sigillo basta diventare soci Netcomm e non è necessaria alcuna verifica.

VANTAGGI PER LE AZIENDE

- Identifica immediatamente chi lo espone come una società trasparente e affidabile
- Migliora l'ottimizzazione dei motori di ricerca
- Aumenta il tasso di conversione
- Fidelizza i clienti
- Fa crescere la reputazione del sito e dei suoi prodotti
- Incrementa la fiducia dei consumatori verso gli acquisti online
- Raccoglie e visualizza le recensioni degli acquirenti reali

CONSORZIO NETCOMM

Via Pantano, 9
20122 | Milano | MI | Italia
Tel: +39 02 58370580
Mail: sigillo@consorzionetcomm.it
Sito: www.consorzionetcomm.it
Twitter: @ConsNetcomm
LinkedIn: Netcomm E-commerce Italia

CRAZY WEB SHOPPING

Crazy Web Shopping, la nuova iniziativa promossa da Netcomm dedicata al commercio elettronico in Italia, nasce dall'esperienza e dal successo di All Night Shopping, la "notte bianca" dello shopping online realizzata dal Consorzio nel 2015.

Quest'anno l'evento dedicato allo shopping online si terrà sul sito www.crazywebshopping.it **dalle 18:00 dell'11 giugno 2016 alla mezzanotte del 12 giugno 2016**.

In questo periodo di tempo limitato, i consumatori avranno accesso a opportunità di acquisto a prezzi imperdibili da parte di **centinaia di merchant qualificati**.

Crazy Web Shopping è **una vetrina per i merchant aderenti**, che potranno pubblicare offerte e sconti che gli utenti utilizzeranno negli e-shop delle aziende.

Grazie alla ricerca per **categorie merceologiche**, l'utente di Crazy Web Shopping comprenderà immediatamente quali sono i prodotti e i marchi di proprio interesse che partecipano all'iniziativa.

Le 11 categorie sono:

- Viaggi ed esperienze (Coupon)
- Food&Wine
- Elettrodomestici, elettronica di consumo e ufficio
- Cosmetica e benessere
- Prodotti e servizi per animali
- Abbigliamento e accessori
- Mondo bimbi
- Arredamento e Oggettistica
- Giardino e fai da te
- Sport e tempo libero
- Auto, Moto e Accessori

Per Crazy Web Shopping sono state predisposte delle **iniziative di comunicazione e promozione massive**. In particolare, l'iniziativa avrà una presenza significativa sui **social network** e si avvarrà dei più efficaci strumenti di **comunicazione online**.

Per ulteriori informazioni sul progetto e le modalità di adesione, visita aderenti.crazywebshopping.it

CONTATTI

Crazy Web Shopping
Sito: www.crazywebshopping.it
Mail: info.cws@consorzionetcomm.it
Facebook: Crazy Web Shopping
Twitter: @CWS_Netcomm

ECOMMERCE EUROPE

Ecommerce Europe è l'Associazione Europea del Commercio Elettronico cofondata da Netcomm, che riunisce le Associazioni Nazionali del Commercio Elettronico di vari paesi europei (Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Norvegia, Olanda, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Spagna, Svizzera e Ungheria).

Con oltre 25.000 aziende rappresentate tramite le principali associazioni nazionali, Ecommerce Europe intende stimolare lo sviluppo dell'e-commerce a livello transnazionale, attraverso attività di lobbying, momenti di confronto tra i principali stakeholder di settore e studi di mercato sull'e-commerce in Europa e nel mondo.

Ecommerce Europe è promotrice del Global Summit E-Commerce, un grande appuntamento internazionale per le imprese, le istituzioni europee e tutti coloro che operano nel settore dell'e-commerce.

Netcomm, insieme a Ecommerce Europe, ha creato l'Ecommerce Europe Trustmark, il sigillo di qualità europeo, allo scopo di stimolare il commercio elettronico tra stati europei, favorendo una maggior trasparenza e promuovendo un e-commerce di eccellenza. Solo chi ha già ottenuto il sigillo Netcomm può esporre anche l'Ecommerce Europe Trustmark.

LE ASSOCIAZIONI NAZIONALI ADERENTI A ECOMMERCE EUROPE

Belgio, *Becommerce*, www.becommerce.be
Danimarca, *FDIH*, www.fdih.dk
Finlandia, *Finnish Commerce Federation* www.kauppa.fi
Finlandia, *Internet Industry Finland*, www.verkkoteollisuus.fi
Francia, *FEVAD*, www.fevad.com
Germania, *Händlerbund e.V.*, www.haendlerbund.de
Grecia, *GRECA*, www.greekecommerce.gr
Irlanda, *Retail Excellence Ireland*, www.retailexcellence.ie
Italia, *Netcomm*, www.consorzionetcomm.it
Lussemburgo, *Luxembourg E-commerce Association*, www.ecom.lu
Norvegia, *Virke eHANDEL*, www.virke.no
Olanda, *Thuiswinkel.org*, www.thuiswinkel.org
Polonia, *e-Commerce Polska*, www.ecommercepolska.pl
Portogallo, *ACEPI*, www.acepi.pt
Repubblica Ceca, *APEK*, www.apek.cz
Spagna, *Adigital*, www.adigital.org
Svizzera, *NetComm Suisse*, www.netcommsuisse.ch
Ungheria, *SzEK.org*, www.szek.org

CONTATTI

Ecommerce Europe AISBL
Rue de Trèves 59-61,
B-1040 Brussels, Belgium
Sito: www.ecommerce-europe.eu
Twitter: @Ecommerce_EU

SOCI NETCOMM

@Mediaservice.Net
3M Italia
6sicuro
Accenture
Ad Spray
Amadeus
Amazon Italia Service
Amicafarmacia
Aproweb
Armah
Arnoldo Mondadori Editore
Aroundigital.com
Arredatutto
Artera
Attrezzi&Utensili.it
B2commerce
B2x
Bakker Italia
Banca Sella
Banzai
Beautybit
Big Hunter
Bon Prix
Borgione Centro Didattico
Bottega Verde
Brt
Business France
CartaSi
Cdp Immobiliare
Chase Paymentech
Citypost
Connexity Italia
Contactlab
Cortilia
Cribis
Csp International Fashion Group
De Agostini Libri
De Agostini Publishing Italia
Decathlon
Deghishop
Demandware
Dep
Dhl Supply Chain Italy
Diennea
Docdata Italy
Doralab
Doyouwine
Eataly Net
Editrice Bibliografica
Edreams/Odigeo
E-Food
Else Corp Srl
Eprice
Eure Internet Marketing
Euronics Italia
Every Pack
Expedia Italy
Expoitalyweb
FACT-Finder
Farmacia Zaccariello Raffaele
Fater Spa
Fermo Point
Fifty
Filoblu
Fratelli Carli
G.F. Narcisi
Gamestop
General Logistics Systems Italia (Gls)
Giordano Vini
Google Italy Srl
Gruppo Sinergia
Hachette Fascicoli
H-Farm Industry
Hipay
Hse24
Human Higway
I-Advize
Ibs.it - Internet Bookshop Italia
Idealia Group
Illy
Imetec
In Data Processing - Sap Italia
Infogroup
Intarget Group
Internet Bookshop Italia
Interporto Rivalta Scrivia (Katoen)
Intesa Sanpaolo
Italian Angel For Growth
Italian Shoes
Jusan Network
Kamiceria
Kiko
Kodicebagno
Lanieri - Natural Gentlemen
Lml Company
Locker Inpost Italia
Lovethesign
Loviit
Luisa Via Roma
Luminal Park
Made In Design
Marketing Multimedia
Maxi Sport
Maxpho
Milano Cucina
Mobile Solution (Skebby)
Modomodo (Mm Strategy Srl)
Moreschi
Motoabbigliamento
Musement
N.P. Pharma
Neologistica
Nexive
Noovle
Officina Idee
Omikron Data Quality Gmbh
Packlink
Paypal Italia
Photobox
Pixartprinting
Portalech Reply
PosteMobile
Prestashop
Preta
Privalia Vendita Diretta
Pro-Commerce
Profumeria Ditano
Promod
Purple Ocean
Pvs Services
Qvc
Rajapack
Saldiprivati.it
San Marino Mail
Sarenza
Sas Kiabi
Sconto Digitale
Sda Express Courrier
Seat Pagine Gialle
Sevenlike
Showroomprive.com
Sia
Sibicom (Pacopet)
Sidi
So.Ge.I.Com (Gruppo Basso)
Sofort
Splio
Squeezol.Com
Synesthesia
Tembo
Teradata
Terashop
The Boston Consultin Group
Theitalianfoodshop
Ticketone
Tooeasy
Torino In
Tum Italia
Unicredit
Unieuro
Var Digital
Ve Interactive
Vente-Privee.Com
Vestiaire Collective
Vin.Ci Srl
Webformat
Webgriffe
Wish Days
Ww E-Services Italy (Dalani)
Zalando
Zerouno
Zoorate

SITI VERIFICATI NETCOMM

Abbigliamento Intimo Atena
AgriStore di Cosenza V.
All-Batteries
Arredatutto.com
Attrezzi&Utensili.it
Autoparts-RdC
Bakker Italia
BaristaItaliano.com®
Bazzalia
BEAUTYPRIVE'.it
Bellearti online
bonprix Italia
Borgione Centro Didattico
Bottega Verde
Brazilian Bikini Shop
Brico Bravo
Bricofer
BuyBeauty
BuyDifferent.it
Bytecno.it
Caldaie Murali
Cardgame-Club
Climatecstore.com
ClimaWay
Comodo.it - il Portale dei preservativi
Cortilia
D'ACQUASPARTA
Dalani Home & Living
De Agostini Libri
De Agostini Publishing
Deghi Shop
Detectalia Italia
Detergenti Wagner
DomesticShop
Douglas Profumerie
Doyouwine
dudubags
Eataly Net
eDreams
eFarma.it
E-food
ePRICE
Eurofides
Farmacia Loreto Gallo
Farmaplanet
FarmaQuick
Farmaspeed
Farmavillage
Fifty S.r.l.
Fine Arts Mart
Fischiettomania
FloraQueen
Foxcar
Fratelli Carli
Futurartshop
G.F. Narcisi
GameStop Italy
Giordano Vini
Hidrobrico
Holiday Depilatori
HOME IDEA ITALIA
Hse24
IAFSTORE
IBS.IT – Internet Bookshop Italia
Il Giardino dei Libri
Il Pescatore Online
Imetec
Italiaboxdoccia.com
Italian Shoes
i-Vanity.com
Jocando
Kamiceria.it
Kiabi
Kiko
Kodicebagno
Lanieri
Lavagnebianche.it
L'Avvocato.com
Lesara
Lines Shop
Lovetaly
LOVEThESIGN
Luminal Park
made in design
Marina&Silvia Cosmetici Naturali
Marionnaud
Masoni Online
Maxi Sport
Mediterranea
Mondadori Retail - Mondolibri
Mondadori Store
Moreschi
Motoabbigliamento
Motoblouz.it
Musement
My Luxury Pet
My Mellin Shop
myboutique.it
nanarossa
Offertecartucce.com
Oromoda
Otticanet
OVS
Packlink.it
Paco Pet Shop
Prezzoforte.it
Privalia
Profumeria di Tano
ProfumeriaWeb
Promod
QVC ITALIA
Rajapack
Ricambigiusti.it
Rikorda
SaldiPrivati
Salmoiraghi & Viganò
Sarenza
Sconto Digitale - 3ND S.R.L.
Sexyfollie
Shoolit
ShoppingDONNA
Shopty
Showroomprive.it
SicurezzaPoint.com
siQuri.com
Skebby
Sky Italia
Sms hosting
Smsitaly.com
Sorelle Ramonda
Sorgente Natura
Sportshock
Stampa Dal Web
Sutor Mantellassi
Svinando
Tempo di Sconti
Tempur
TicketOne
Tifoshop
TocTocShop
Travelbird.it
Ufoody
Unieuro
vente-privee.com
Vestiaire Collective
vidaXL
VINO75® - 3ND Srl
Vitamaker
Wish Days
Wolters Kluwer Italia
Woonted
Zalando GmbH
Zygoshop

IL PREMIO DEDICATO ALL'ECCELLENZA ITALIANA NEL COMMERCIO ELETTRONICO

V edizione

netcomm E-COMMERCE AWARD 2016

Eccellenza Italiana

www.netcomm-award.it

AGENDA

18 MAGGIO

In collaborazione con

tvn media group

Partner

Bing · nexive · ORACLE · Posteitaliane

Media Partner

Advertiser · Marketing.Net · Largo Consumo

Si ringrazia

DIGITALEVENTS

AGENDA

SALA SILVER

18 MAGGIO
PLENARIA

L'E-COMMERCE GUIDA LA DIGITAL TRANSFORMATION

9.15 - 11.00

E-COMMERCE.
UNA STRAORDINARIA OPPORTUNITÀ PER LA TRASFORMAZIONE DIGITALE DELLE AZIENDE E PER IL SISTEMA PAESE

Roberto Liscia
Presidente Netcomm & Executive Board Member di e-Commerce Europe

L'ECOMMERCE B2C IN ITALIA.
LE PRIME EVIDENZE PER IL 2016

Alessandro Perego
Direttore Scientifico degli Osservatori Digital Innovation – School of Management del Politecnico di Milano

IL DIGITAL SINGLE MARKET PER LA CRESCITA EUROPEA

Roberto Viola
General Director of DG CONNECT, European Commission

THE DIGITAL TRANSFORMATION IMPERATIVE – NO ACTION IS NO OPTION

Just Schuermann
Senior Partner & Managing Director, The Boston Consulting Group

COMPETENZE, MANAGEMENT E PROCESSI PER COMPETERE CON SUCCESSO NEI NUOVI MERCATI DIGITALI

16.30 - 18.00

Moderatore

Andrea Cabrini
Direttore, Class CNBC

PEOPLE BASED MARKETING AT SCALE

Emmanuel Dolle
Regional Director of Sales & Client Solutions for Southern Europe, Facebook

SAFILO DIGITAL TRANSFORMATION
Intervento promosso da **Accenture**

Massimo Pozzetti
Global General Manager Carrera Eyewear & Head of Digital, e-Commerce & Media, Safilo

INTERSPAR DIGITAL VISION - COME E PERCHÉ UN RETAILER TRADIZIONALE, LEADER NEL MERCATO EUROPEO, SCEGLIE IL DIGITALE COME UNO DEI PRINCIPALI DRIVER DEI SUCCESSI FUTURI
Intervento promosso da **Reply**

Michael Bermadinger
Manager e-Commerce International, Interspar Gmbh

18 MAGGIO
PLENARIA

AGENDA

SALA SILVER

E-COMMERCE, MOBILE E BIG DATA
L'ESPERIENZA DELIVEROO – CARTASI
Intervento promosso da **CartaSi**

Giovanni Zezza
Head of Marketing, Deliveroo Italy

INTERMEDIAZIONE DEI PROCESSI LOGISTICI ALL'INTERNO DI UN MARKETPLACE
Intervento promosso da **Poste Italiane**

Giovanni Fiorilli
Head of Shipping EEC, eBay Italia

INTERVENTO A CURA DI YOOX NET-A-PORTER GROUP E IBM

AGENDA

SALA ROSSA 1

18 MAGGIO
WORKSHOP NETCOMM

11.30 - 13.00

ITALIAN LIFESTYLE

Moderatore

Marc Sondermann
Direttore & A.D., Fashion Magazine

Relatori

Benedetto Lavino
AD & Managing Director di Bottega Verde & Consigliere Netcomm

Marco Catena
Partner, McKinsey & co

Simone Maggi
CEO & Co-founder, Lanieri

Giuseppe Tamola
Head of Italy, Spain and Poland, Zalando

Tiziano Pazzini
Founder, Lovli

Marco Realfonzo
e-Commerce Sales Director, Geox

14.00 - 15.15

COME IL DIGITALE STA TRASFORMANDO IL MONDO DEL TURISMO? COSA CAMBIA DAL LATO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Moderatore

Remo Vangelista
Direttore Editoriale, TTG

Relatori

Francesca Benati
Amministratore Delegato & Direttore Generale Amadeus Italia & Consigliere Netcomm

Daniela Mastropasqua
Industry Lead, CE&CC Travel & Hospitality, GFK

Marco Ficarra
Destination Italia, CEO

Gabriele Burgio
Presidente & AD, Gruppo Alpitour

Alexander D'Orsogna
Country Manager, Vueling Italia

15.15 - 16.15

NUOVE FRONTIERE DELL'INNOVAZIONE

Moderatore

Armando Garosci
Giornalista, Largo Consumo

Relatori

Luca Mastroianni
Country Manager Italy, PrestaShop

Andrea Bortolazzi
Strategic Business Coordinator, Triboo Group

Valentina Pavan
Parcel Development & Retail Director, Nexive

Manuel Furlotti
Country Manager, Frosmo

AGENDA

SALA ROSSA 2

18 MAGGIO
WORKSHOP

CUSTOMER EXPERIENCE

11.30 - 12.00

FACT-FINDER

L'AGO NEL PAGLIAIO, RICERCA PRODOTTI E NAVIGAZIONE NE LAFELTRINELLI.IT

Marino Casucci
Country Manager, FACT-Finder

Davide Surace
Chief Digital Officer Effe 2005, Gruppo Feltrinelli

12.00 - 12.30

TELEPERFORMANCE + EBAY

L'IMPORTANZA DEL FATTORE UMANO PER LA CUSTOMER EXPERIENCE. L'ESPERIENZA DI EBAY CON TELEPERFORMANCE

Filippo Neri
Business Development Senior Manager, Teleperformance Italia

Vittorio Maddalena
LOB Country Lead, Italy & Geo Global Service Delivery, ECC eBay

12.30 - 13.00

WECHAT

VENDERE IN CINA. DALLA COMUNICAZIONE ALLA VENDITA, PASSANDO PER L'ENGAGEMENT. COME SFRUTTARE AL MEGLIO LA MESSAGING APP PIÙ DIFFUSA IN CINA

Andrea Ghizzoni
Country Director, WeChat Italia

14.00 - 14.30

IBM

NUOVI MODELLI DI INGAGGIO - DALLA PERSONALIZZAZIONE AL COGNITIVE, DAL B2B E B2C AL CUSTOMER TO BUSINESS

Piero Ponteggia
Senior Solution Architect, IBM Commerce

14.30 - 15.00

TERADATA

CASO INFINITY. COME AUMENTARE IL TASSO DI CONVERSIONE E IL CUSTOMER ENGAGEMENT

Marco Binda
Sales Marketing Director, Infinity - Mediaset

15.00 - 15.30

SPLIO

SEPHORA. QUANDO LA CUSTOMER EXPERIENCE È MULTICANALE

Hermeline Ythier
CRM & Social Media Manager, LVMH Italia, Sephora

Giulia Sansone
CRM Specialist, LVMH Italia, Sephora

Fabio Maglioni
Country Manager, Splio Italia

15.30 - 16.00

DEMANDWARE

DIGITAL COMMERCE HAS INCREASED BY 26% IN 2015. IS YOUR E-COMMERCE STRATEGIES DELIVERING ITS FULL CAPACITIES?

Maurizio Capobianco
Italy Sales Director, Demandware

AGENDA

SALA BLU 1

18 MAGGIO
WORKSHOP

MARKETING

11.30 - 12.00
MAGNEWS
COME VENDERE DI PIÙ CON L'EMAIL MARKETING AUTOMATION. BELLISSIMA.COM UN CASO DI SUCCESSO
Emiliano Vismara
Web Sales & Digital Marketing, Tenacta Group S.p.A.
Claudia Temeroli
Marketing Manager, MagNews

12.00 - 12.30
TRIBOO
STORIE DI MARCA, STORIE DI PERSONE. DALLO STORYTELLING ALLO STORYSELLING
Davide Scodeggio
CEO, Bootique S.r.l.

12.30 - 13.00
CRITEO
PEOPLE-CENTRIC MARKETING. COME FOCALIZZARE LA TUA STRATEGIA SULLE PERSONE
Alberto Torre
Managing Director Italy, Criteo
Simone Cornelio
Marketing Manager, Bakeca.it

14.00 - 14.30
BORASO
CONVERSION MARKETING. COINVOLGERE IL CONSUMATORE PER ACCELERARE I RISULTATI DI VENDITA
Paolo Morgandi
Commerce Strategist

14.30 - 15.00
KIWARI
IL MARKETING AUTOMATION PER VENDERE DI PIU'
Marco Rivosecchi
Presidente & Fondatore, Kiwari

15.00 - 15.30
ACCENGAGE
COME INCREMENTARE LE PERFORMANCE DELLE VOSTRE APPLICAZIONI MOBILI E DEI VOSTRI SITI WEB GRAZIE ALLE PUSH NOTIFICATIONS. FOCUS SUI TIPS, BEST PRACTICES E CUSTOMER CASE STUDIES!
Salvatore Signorelli
Country Manager

15.30 - 16.00
CONTACTLAB
EMAIL TRANSAZIONALI COME TRASFORMARE LE COMUNICAZIONI DI SERVIZIO IN PREZIOSE OPPORTUNITÀ
Laura Gioia
Digital Strategist

AGENDA

SALA BLU 2

18 MAGGIO
WORKSHOP

TECHNOLOGY

11.30 - 12.00
PRESTASHOP
PRESTASHOP 1.7 È IN ARRIVO
Luca Mastroianni
Country Manager Italy, PrestaShop
Luigi Massa
PrestaShop Ambassador

12.00 - 12.30
TWENGA
HOW TO WIN WITH GOOGLE SHOPPING
Giuliano Cini
Country Director Italy, Twenga Solutions
Lorenzo Calcagni
Country Manager Italy, Made.com
Gianluca Olivieri
Strategic Partner Manager Southern Europe, Google

12.30 - 13.00
TRADELAB
SMART VALUE. IL MODELLO DI ATTRIBUZIONE A MISURA DI E-COMMERCE
Gaetano Polignano
Country Manager

CUSTOMER EXPERIENCE

14.00 - 14.30
CARTASI
NUOVE MODALITÀ DI DIGITAL ENGAGEMENT DEL CLIENTE A SOSTEGNO DELL'E-COMMERCE
Laura Torini
Responsabile Loyalty e Vas, CartaSi

14.30 - 15.00
PRUDSYS
PRUDSYS, DALLA PERSONALIZZAZIONE DELL'ESPERIENZA DI ACQUISTO ALL'ABBANDONO DI CARRELLO PASSANDO PER IL DYNAMIC PRICING
Giuseppe Manno
Sales Consultant & Project Manager, Prudsys Italia

15.00 - 15.30
SITECORE
HOW TO USE CONTEXT. DRIVEN CUSTOMER EXPERIENCES TO DELIVER OUTSTANDING COMMERCE RESULTS?
Cecilie Sofie Anker Andersen
Sales Manager, Sitecore

15.30 - 16.00
AVANADE + ORCKESTRA
L'UNIFIED COMMERCE NELL'ERA DEL "PHYGITAL" STORE
Kais Makhlouf
VP, Global Partners & Alliances, Orckestra
Roberto Chinelli
Chief Technology Innovation Officer, Avanade Italy

AGENDA

SALA GIALLA 1

18 MAGGIO
ACCENTURE PAVILLION

Vi informiamo che, durante tutto l'arco della giornata, all'interno del Pavillion Accenture sarà possibile accedere ad un percorso interattivo per capire come le aziende possono attuare strategie omnicanale di trasformazione digitale.

Scaricando "AIB Accenture Interactive Boutique", l'app ufficiale realizzata da Accenture Interactive per l'e-Commerce Forum, potrete interagire all' interno dello stand con le ultime innovazioni.

11.15 - 12.15

FASHION OMNICHANNEL - IL DIGITAL RIDEFINISCE LA RELAZIONE DEL CLIENTE DEL LUSSO CON IL BRAND

Federico Gasparotto
e-Commerce Strategy Lead, Accenture

Antonio Tranchida
Founder & CEO, Tfour

Massimo Fubini
Founder & CEO, Contactlab

12.30 - 13.00

INCLUSIVE DESIGN. LA RIVOLUZIONE DEL DESIGN PER FAR CRESCERE IL CONVERSION-RATE (ANCHE SU MOBILE)

Fabrizio Lo Presti
Ux Manager, Accenture Media Agency

Marianna Castellan
Omnichannel Strategy & e-Commerce Manager, Accenture Interactive

14.00 - 15.00

DIGITAL EXPORT - NUOVI MODELLI DI BUSINESS PER RILANCIARE LE VENDITE

Alan Rhode
Director, Taxmen.Eu, Tax & Legal for e-Commerce

Giuseppe Calabi
Senior Partner, Studio Legale Cbm & Partners

Max Parri
Ecommerce Senior Business Architect, Accenture Interactive

Bruno Ceccaldi
Country Manager España, Business Development Southern Europe, MetaPack

15.15 - 16.00

L'ERA DEI LIVING SERVICES. COME LE ASPETTATIVE LIQUIDE E LA DIGITALIZZAZIONE DI TUTTO CAMBIA LE ESPERIENZE

Ashley Benigno
Business Design Director, Fjord

AGENDA

SALA GIALLA 2

18 MAGGIO
WORKSHOP

MOBILE

11.30 - 12.00

MARKETING INFORMATICO

SHOPPING CON UN DITO - HO GIÀ UN SITO MOBILE FRIENDLY, PERCHÈ DOVREI SPENDERE PER UNA APP?

Giorgio Bignozzi
Direttore Tecnico

12.00 - 13.00

CARTASI

SOLUZIONI DIGITALI DI PAGAMENTO COME MOTORE DI BUSINESS

Vincenzo Epifani
Account Corporate, CartaSi

Alessandra Musicco
Responsabile Acquiring Products & Services, CartaSi

CUSTOMER EXPERIENCE

14.00 - 14.30

GLS

INCREMENTARE LA COMPETITIVITÀ CON I SERVIZI BTOC DI GLS

Matteo Pioggia
Division Sales Manager

Giovanni Daminato
Division Sales Manager

14.30 - 15.00

ORACLE

ESPERIENZE UNICHE E PERSONALIZZATE. NASCE LA NUOVA GENERAZIONE DI E-COMMERCE VELOCE, AGILE E SEMPLICE

Massimo Bedoni
e-Commerce Solution Specialist, Oracle

15.00 - 15.30

VE INTERACTIVE

INTERAGISCI CON I TUOI UTENTI PER AUMENTARE LE CONVERSIONI ONLINE

Luca Mecca
Managing Director, Ve Interactive Italia

Mattia Zara
Commercial Director Ve, Interactive Italia

PAYMENT

15.30 - 16.00

SOFORT

SOFORT, IL BONIFICO ONLINE DIRETTO SU DECATHLON.IT

Stefano De Lollis
Sales Manager, SOFORT Italia

Alessandro Vivo
IT Omnicommerce Project Manager, Decathlon Italia

AGENDA

SALA GIALLA 3

18 MAGGIO
REPLY

REPLY ECOMMERCE EXPERIENCE
UN ECOSISTEMA COMPLETO, AGILE E INNOVATIVO PER REALIZZARE L'ECOMMERCE CHE STATE PENSANDO.
In programma una serie di incontri con nuove tecnologie e importanti player di settore alla scoperta di una dimensione dell'ecommerce sempre più avanzata e performante, improntata a una Mobile User Experience Omnicanale, alla connessione efficace tra shop fisico e digitale, alla gestione del contenuto come vero driver d'attenzione e alla crescita costante e del conversion-rate come obiettivo strategico della Marca. Durante le due giornate di evento, Reply Ecommerce Experience sarà tangibile, reale e sperimentabile: all'interno della area espositiva, dove saranno presenti postazioni LIVE DEMO di applicazioni e soluzioni innovative realizzate per l'ecosistema ecommerce.

- *DESIGN YOUR EMOTIONAL 3D SHOPPING ON ANY DEVICE*
- *TALKING VIDEO*
- *UNIVERSAL ECOMMERCE USER EXPERIENCE*

11.15 - 11.45
MASS CUSTOMIZATION COME EMPOWERMENT DEL PROCESSO D'ACQUISTO
Intervento a cura di **Protocube Reply**

12.00 - 12.30
MACHINE LEARNING NEL PROCESSO DI RECOMMENDATION NELL'ECOMMERCE
Intervento a cura di **Reply**

12.45 - 13.30
AGILE UX DESIGN: PROGETTARE E RIASSEMBLARE L'ESPERIENZA IN FUNZIONE DELL'EVOLUZIONE DEI BISOGNI
Intervento a cura di **Triplesense Reply**
con partecipazione Cliente

14.30 - 15.00
COMMERCE ACCELERATOR.QUANDO IL BUSINESS GUADAGNA IN PERFORMANCE ATTRAVERSO TECNOLOGIE ABILITANTI, PROGETTI AGILI, ORGANIZZAZIONI PIÙ EFFICIENTI
Intervento a cura di **Portaltech Reply**

15.15 - 15.45
IL NUOVO CUSTOMER JOURNEY TRA FISICO E DIGITALE: UN'ESPERIENZA AVVOLGENTE PER FIDELIZZARE I PROPRI CLIENTI
Intervento a cura di **Square Reply**
con contributo di **Oracle Italia**

16.00 - 16.30
CLOUD COMPUTING, SCALABILITÀ ED NTEGRAZIONE PER I SISTEMI DI ECOMMERCE: I SERVIZI A VALORE AGGIUNTO DI REPLY PER LA ORACLE CLOUD PLATFORM
Intervento a cura di **Technology Reply**
con contributo di **Oracle Italia**

SPEED CIRCLE

18 MAGGIO

TEATRO ARANCIONE

MATTINA

11.30 - 11.45
SOFORT

11.45 - 12.00
EXPERTAIL

12.00 - 12.15
QAPLÀ

12.15 - 12.30
WEBFORMAT

12.30 - 12.45
CONNEXITY

12.45 - 13.00
APROWEB

POMERIGGIO

14.00 - 14.15
SMC CONSULTING

14.15 - 14.30
4DEM.IT

14.30 - 14.45
GREATCONTENT

14.45 - 15.00
MERIDIAN VAT

15.00 - 15.15
KOOOMO

15.15 - 15.30
DORALAB

15.30 - 15.45
OOZONE

15.45 - 16.00
MARKETIZATOR

16.00 - 16.15
CLERK.IO

AGENDA

19 MAGGIO

AGENDA

SALA SILVER

19 MAGGIO
PLENARIA

COMPORTAMENTI DIGITALI DEL CONSUMATORE GLOBALE

9.15 - 11.00

IL POTERE DELLE PERSONE

Francesco Morace
Presidente, Future Concept Lab

DISRUPTIVE INNOVATION IN THE NEW TECHNOLOGICAL PARADIGM

Yihyun Lim
Senior Research Associate, Mobile Experience Lab, Massachusetts Institute of Technology, Boston

ROBOTICA UMANOIDE E INTERNET DELLE COSE

Giorgio Metta
Vice Direttore Scientifico, Istituto Italiano di Tecnologia

AGENDA

19 MAGGIO
WORKSHOP FACEBOOK

SALA SILVER

11.30 - 13.00

MOBILE ED E-COMMERCE. DALL'AWARENESS ALLA CONVERSION

Andrea Lai
Sales Manager Italy & Spain, Facebook

Laura Milani
Head of Luxury, Retail & Fashion, Facebook

Cristian Racioppi
Client Partner, Media & Entertainment & Retail, Facebook

Roberto Acquaviva
Head of e-Commerce Italy, Facebook

Roberto Scatena
Client Solutions Manager, e-Commerce, Facebook

Alessandra Melchionda
Manager, Client Solutions Management Team, Facebook

Fabien Magalon
Head of Publisher Adtech, Southern Europe, Facebook

AGENDA

SALA ROSSA 1

19 MAGGIO
WORKSHOP NETCOMM

11.30 - 13.00

FOOD E DIGITALE. TUTTO DA INVENTARE

Moderatore

Aldo Pecora
Managing Editor Smartmoney, Startupitalia

Relatori

Gianluca Nardone
Industry Lead, Consumer Goods Retail, HORECA GFK

Lucio Carli
Consigliere di Amministrazione Fratelli Carli S.p.A. & Consigliere Netcomm

Marco Magnocavallo
CEO, Tannico

Marco Porcaro
Fondatore & CEO, Cortilia

Matteo Sarzana
General Manager, Deliveroo

Andrea Casalini
CEO, Eataly Net

Gian Luca Ranno
CEO, Gnammo Srl

13.00 - 14.00

LE SFIDE DELLA SICUREZZA NELL'E-COMMERCE

Moderatore

Gabriele Faggioli
Giurista & Presidente, Clusit

Relatori

Roberto Liscia
Presidente Netcomm

Alessandro Bocca
Head of Online Payments, Banca Sella

Daniele Poma
Amministratore unico, Mediaservice.net S.r.l.

14.15 - 15.15

E-COMMERCE B2B. MODELLI E CASI DI SUCCESSO A CONFRONTO

Moderatore

Mario Bagliani
Partner, Netcomm Services

Relatori

Lorenza Zanardi
Direttore Regionale, Rajapack Italia

Gianluca Borsotti
CEO & Founder, Attrezzi&Utensili.it

Sara della Corte
B2B Store Manager & Web Marketing Specialist, Antony Morato

Andrea Pizzola
Sales & Marketing Director, Pixartprinting S.p.A.

15.15 - 16.45

DIGITAL CHINA. IL NUOVO MODELLO OMNICANALE COME BENCHMARK MONDIALE

Moderatore

Mariangela Pira
Anchor & Reporter, Class Cnbc, Cnbc Italy

Relatori

Giulio Finzi
Segretario Generale, Consorzio Netcomm

Christina Fontana
Senior Manager Business Development, Alibaba

Andrea Ghizzoni
Country Director, WeChat Italia

Alessandro Santamaria
General Manager, Italiantouch

Franco Bianco
Founder, Equilibra

AGENDA

SALA ROSSA 2

19 MAGGIO
WORKSHOP

MARKETING

11.30 - 12.00

IBM

IBM WATSON, CUSTOMER BUYING JOURNEY E MARKETING MULTICANALE

Maximiliano Ardigò
Consulente di Trasformazione Digitale

12.00 - 12.30

BORASO

CONVERSION OPTIMIZATION LE 7 ARMI DELLA CONVERSIONE CHE TRASFORMANO I TUOI UTENTI IN CLIENTI AFFEZIONATI

Rossella Cenini
CRO Specialist

12.30 - 13.00

ADROLL

RETARGETING STRATEGICO

Giuseppe Fresu
Brand Specialist, Adroll Italia

AGENDA

SALA BLU 1

19 MAGGIO
WORKSHOP

CUSTOMER EXPERIENCE

11.30 - 12.00
BORASO
TU NON SEI I TUOI UTENTI! UX DESIGN, CAPIRE I BISOGNI REALI DEGLI UTENTI E SODDISFARLI CON ESPERIENZE MEMORABILI
Debora Bottà
Head of UX Design

12.00 - 12.30
ADABRA
PERSONALIZZAZIONE E CUSTOM AUDIENCE. OFFRIRE UN ESPERIENZA OMNICHANNEL COERENTE E PERSONALIZZATA AD OGNI UTENTE GRAZIE AI BIG DATA E ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE
Gian Mario Infelici
CEO, Adabra

12.30 - 13.00
TABOOLA
DALLO STORYTELLING ALLA PERFORMANCE. 5 REGOLE PER INCREMENTARE LE VENDITE DEL PROPRIO E-COMMERCE
Luca Gurrieri
Direzione Commerciale Radio e Digital

14.10 -15.00
BANCA SELLA
L'APP ENIPAY IL NUOVO MODO DI FARE RIFORNIMENTO DI CARBURANTE
Massimo Prastaro
Retail Innovation & Development Project
Alessandro Bocca
Head of Online Payments, Banca Sella

AGENDA

SALA BLU 2

19 MAGGIO
WORKSHOP

MARKETING

11.30 - 12.00
DORALAB
UX REPORT 2016. 6 PILASTRI DELLA USER EXPERIENCE CHE AUMENTANO IL BUSINESS DIGITALE
Alberto Mucignat
CEO & Founder, Doralab

12.00 - 12.30
TWITTER
#TWITTER4 PERFORMANCE
Federico Paderni
Sales Manager, Twitter Italia
Francesco Buccino
Account Manager, Twitter Italia
Nicola Summa
Account Executive, Twitter Italia

12.30 - 13.00
ARTURAI - AKAMAI
CUSTOMER EXPERIENCE INNOVATIVA: COME RAGGIUNGERLA
Alessandro Rivara
Major Account Executive, Akamai

14.00 -14.30
MIRAKL
IL FUTURO DELL'E-COMMERCE? LA REDDITIVITÀ. INTRODUZIONE AD UN MODELLO INNOVATIVO ADOTTATO DA GRANDI RETAILER INTERNAZIONALI
Antonio Contursi
Sales Manager South of Europe, Mirakl

AGENDA

SALA GIALLA 1

19 MAGGIO
ACCENTURE PAVILLION

Vi informiamo che, durante tutto l'arco della giornata, all'interno del Pavillion Accenture sarà possibile accedere ad un percorso interattivo per capire come le aziende possono attuare strategie omnicanale di trasformazione digitale.

Scaricando "AIB Accenture Interactive Boutique", l'app ufficiale realizzata da Accenture Interactive per l'e-Commerce Forum, potrete interagire all' interno dello stand con le ultime innovazioni.

11.30 - 12.00

IL DIGITAL PORTA TRAFFICO ALLO STORE - I NUOVI CONCEPT OMNICANALE TRA TOUCHPOINT E CONTENUTI

Gianmarco Loreti
Senior Retail Expert, Accenture Interactive

Max Cremonini
Content Strategy Lead, Accenture Interactive

12.15 - 13.00

B2B, B2C, B2B2C, MARKETPLACE. TUTTE LE SFUMATURE DELL'ECOMMERCE PER CREARE VALORE SUI DIVERSI CANALI

Davide Verdecchia
e-Commerce Senior Delivery Lead, Accenture

14.30 - 15.00

PSD2, INSTANT PAYMENTS E L'EVOLUZIONE ATTESA DEI PAGAMENTI ONLINE, IN-STORE E P2P

Giorgio Andreoli
Managing Director, Accenture Digital

15.15 - 16.15

DATA-DRIVEN-MARKETING. LA NUOVA FRONTIERA DEL DIGITAL-MARKETING SEMPRE PIÙ PROGRAMMATICO, EFFICIENTE E OTTIMIZZATO

Federico Gasparotto
e-Commerce Strategy Lead, Accenture

Fabio Nalucci
Managing Director, Accenture Analytics

Giovanni Lorenzoni
Ceo, Bitbang

Paolo Zagaria
Senior Enterprise Account Manager, Adobe

AGENDA

SALA GIALLA 2

19 MAGGIO
WORKSHOP

TECHNOLOGY

11.30 - 12.00

SITECORE

THE ART OF COMMERCE IS DRIVEN BY THE EXPERIENCE

Thomas Romanoff
Commerce Sales Manager, EMEA

12.00 - 12.30

SAP HYBRIS

DIGITAL CONSUMER BEHAVIOR. LA TECNOLOGIA AL SERVIZIO DEI CLIENTI DIGITALI

Ivano Fossati
Business Development Director, EMEA SAP Hybris

AGENDA

SALA GIALLA 3

19 MAGGIO
REPLY

REPLY ECOMMERCE EXPERIENCE
UN ECOSISTEMA COMPLETO, AGILE E INNOVATIVO PER REALIZZARE L'ECOMMERCE CHE STATE PENSANDO.
In programma una serie di incontri con nuove tecnologie e importanti player di settore alla scoperta di una dimensione dell'ecommerce sempre più avanzata e performante, improntata a una Mobile User Experience Omnicanale, alla connessione efficace tra shop fisico e digitale, alla gestione del contenuto come vero driver d'attenzione e alla crescita costante e del conversion-rate come obiettivo strategico della Marca.
Durante le due giornate di evento, Reply Ecommerce Experience sarà tangibile, reale e sperimentabile: all'interno della area espositiva, dove saranno presenti postazioni LIVE DEMO di applicazioni e soluzioni innovative realizzate per l'ecosistema ecommerce.

- *DESIGN YOUR EMOTIONAL 3D SHOPPING ON ANY DEVICE*
- *TALKING VIDEO*
- *UNIVERSAL ECOMMERCE USER EXPERIENCE*

11.15 - 11.45
INTERNET DELLE RELAZIONI. LEAD GENERATION OPTIMIZATION
Intervento a cura di **Like Reply**

12.00 - 12.30
INCREMENTARE IL CONVERSION RATE ATTRAVERSO L'EXPERIENCE DRIVEN ECOMMERCE
Intervento a cura di **Cluster Reply**
con contributo di **Sitecore**

12.45 - 13.15
DIGITAL PAYMENT EXPERIENCE
Intervento a cura di **Pay Reply**

14.00 - 14.40
UN CONTENT MANAGEMENT PIÙ EFFICACE PER COINVOLGERE L'UTENTE E MIGLIORARE LA CONVERSIONE
Intervento a cura di **Aktive Reply**
con contributo di **Adobe**

15.00 - 15.30
OTTIMIZZAZIONE DEL SALES FUNNEL
Intervento a cura di **Blue Reply**

15.45 - 16.15
DAM REPLY, FRAMEWORK MULTIMEDIALE PER UNA STRATEGIA DIGITALE ON-LINE E IN-STORE
Intervento a cura di **Discovery Reply**
con partecipazione Cliente

SPEED CIRCLE

19 MAGGIO

TEATRO ARANCIONE

MATTINA

11.30 - 11.45
FACT-FINDER

11.45 - 12.00
PRUDSYS

12.00 - 12.15
SKEBBY

12.15 - 12.30
TWENGA

12.30 - 12.45
SKYNET

12.45 - 13.00
EFFINITY

POMERIGGIO

14.00 - 14.15
LIGATUS

14.15 - 14.30
ARTERA.IT

14.30 - 14.45
ACCENGAGE

14.45 - 15.15
GLS

ESPOSITORI

360.COM	G7
4DEM - EMAIL E SMS MARKETING	C17
7PIXEL	D9
ACCENGAGE	A3
ACCENTURE	GIALLA 1
ADABRA	B3
ADC GROUP	G6
ADROLL	D12
ADSALSA	F12
ADVERTISE ME	B13
ALPENITE	A7
APROWEB	A12
ARTERA.IT	A10
ARTURAI	F5
AVANADE	D24
B2X SRL	E4
BANCA SELLA	D17
BANCAFORTE	G9
BLULAB	C4
BOOKSHOP EGEA	G4
BORASO	C29
BRT CORRIERE ESPRESSO SPA	C9
BUSINESS COMPANY	S9
CARTASI	AREA LOUNGE
CATAPUSH	S2
CIAO!	C8
CIPPEST	A13
CLERK.IO	D20
CLOUDITALIA TELECOMUNICAZIONI	D19
COMPETITOOR	F13
CONNEXITY	F2
CONTACTLAB	D13
CRITEO	A2
DAILYNET	G7
DELIVEROO	G5
DEMANDWARE	B1
DIGITAG CONSULTING	D25
DOOFINDER	D5
DORALAB	A28
EBUSINESS CONSULTING	F9
EFFINITY	C10
E-MOTION | MADE4ECOMMERCE	C2
ENGAGE	G8
EURE WEB	D6
EVO PAYMENTS	B6
FACEBOOK	AREA LOUNGE
FACT-FINDER	A20
FASHION MAGAZINE	G2
FERMOPOINT	C16
FIEGE LOGISTICS ITALIA	C23
FIND - SEARCH DRIVEN MARKETING	B19
FROSMO	B10
GATE2000	F8
GLS CORRIERE ESPRESSO	B8
GREATCONTENT	A1
GROWISH	S11
GSPED	D27
HIGHSTREET.IO	D14
HIPAY	B4
HYPHEN	S10
IADVIZE	B7
ICECAT	C19
INFLUMETER	S8
INTERSHOP	A14
INTESYS	F10
IOSPEDISCO	S6
JUSAN	A13
KIWARI	D26
KOOOMO	A19
LARGO CONSUMO	G3
LENGOW	A6
LIGATUS	F1
LOCKER INPOST 24	F4
LOVIIT	E7
MAGNEWS	B12
MAILUP	C3
MARKETING INFORMATICO®	A9
MARKETIZATOR	A16
MELASCRIVI	F14
MERIDIAN VAT ITALIA SRL	C12
MERLIN WIZARD	C7
MIRAKL	E6
MM ONE GROUP	A4
MONDOESALAZIO - QUISTA	F6
NEEN - HIGH PERFORMANCE HOSTING	A24
NEXIVE	A15
NUOVA LOGISTICA SRLS	F15
ONT MAGAZZINI GENERALI S.R.L.	D21
OOZONE	D8
ORCKESTRA	D24
OVH ITALIA	A17
PAYMOVE S.P.A.	S7
PERTIMM	C6
POSTE ITALIANE	B11
PRESTASHOP	A13
PRIME WEB	F11
PROCOMMERCE	S1
PRONESIS	A13
PRUDSYS	A18
PVS SERVICES ITALIA S.R.L.	E5
QAPLA'	C14
RAJAPACK	B14
RECENSIONI VERIFICATE	A5
REPLY	GIALLA 3
RESPONSE CONCEPTS	A8
SAN MARINO MAIL ITALIA	D30
SAP HYBRIS	A26
SCANCUBE	D2
SENDABOX	S4
SEOCHEF	A13
SHOCK-WAVE	F7
SHOPPING FEED	D3
SITECORE	C13
SKEBBY	C21
SKYNET WORLWIDE EXPRESS	D18
SLIMPAY	S3
SMC CONSULTING SRL	A14
SOFORT	A22
SPLIO	E3
SPRING - GLOBAL DELIVERY SOLUTIONS	D28
TABOOLA	D4
TAGCOMMANDER	B15
TARGET2SELL	D22
TECNO ACCISE	F3
TECNOLIFE	C7
TEMBO	B5
TERADATA MARKETING APPLICATIONS	A23
TRADELAB	D7
TRIBOO	B9
TUNDA	A21
TVN MEDIA GROUP	G1
TWENGA SOLUTIONS	C5
VE INTERACTIVE	S5
WEBFORMAT	B17
WEBTREKK	B2
WIRECARD	D1
XSELLCO SOFTWARE	D23
ZEBESTOF	D16
ZERO11	D31
ZOORATE	A11

4Dem.it - Email e Sms marketing

MARKETING

C17

Corso San Martino, 1
10122 | Torino | TO
Telefono: +39 011 7653100
Fax: +39 011 19837035
Paolo Paccassoni: commerciale@4dem.it
www.4dem.it

4Dem.it è da oltre 10 anni la soluzione professionale per Email e Sms marketing senza limiti di banda, con oltre 3000 utenti attivi in Italia e nel mondo.

Una Direct Marketing Company giovane e dinamica dotata di una piattaforma tecnologicamente all'avanguardia, con funzionalità avanzate di **Marketing Automation, Analisi statistica e Profilazione del target** che consente al segmento e-commerce di:

- Migliorare i propri risultati di business
- Rafforzare il rapporto con i clienti esistenti
- Coinvolgere i prospect con comunicazioni personalizzate
- Risparmiare tempo per dedicarsi alle cose più importanti

Il successo di 4Dem.it deriva dall'estrema semplicità di utilizzo e da strumenti potenti come l'editor drag&drop DRAGO integrato per creare campagne email bellissime; le funzionalità di marketing automation per migliorare il customer engagement (Email di benvenuto, recupero carrelli abbandonati, comunicazioni personalizzate e strumenti di lead nurturing).
4Dem.it è un partner ancor prima che un fornitore di servizi.

I nostri clienti ci scelgono ogni giorno per la costante innovazione sulla console, la tempestività di risposta alle loro necessità tecniche e commerciali, con tutta l'expertise di un team che lavora in questo settore da oltre un decennio.

PRINCIPALI CLIENTI

Oltre 3000 utenti attivi in Italia e nel mondo. Le aziende che usano 4Dem.it sono grandi e piccole realtà nazionali e multinazionali.

Tra queste: Lavazza, Ferrero, Audi Zentrum Alessandria, Astidental, E.n.a.i.p, Università popolare di Torino, Università popolare di Roma

4Dem.it
Le tue email non aspettano

4Dem.it

Solo Email Intelligenti

La piattaforma multicanale per Email e SMS Marketing

E-commerce
- Integrazioni
- Email Personalizzate
- Cross Selling

Strumenti potenti
- Consegna Email in 1 ora
- Statistiche davvero utili
- Personalizzazione Template
- Landing Page Builder
- Supporto Tempestivo

Automation
- Flussi Email
- Goal Tracking
- Lead Nurturing
- Email di Insegnamento

Behavioral Targeting
- Email Booster
- Tag Comportamentali
- Profilazioni Intelligenti

PROVALO GRATIS
20% di sconto
se decidi di passare a 4Dem
usando il codice promo
4Dem2016

+10 anni di esperienza

+3.000 utenti attivi in Italia e all'estero

+15 MLD email inviate all'anno

www. 4dem.it commerciale@4dem.it 011 76 53 100

7Pixel

SERVICES

D9

Via Felice Casati, 1/A
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 90090634
Fax: +39 02 700563712
Chiara Baggini: commerciale@trovaprezzi.it
www.7pixel.it

7Pixel, società appartenente al Gruppo MutuiOnline, è un'azienda leader nel mercato italiano nell'ambito della comparazione prezzi e tra le principali realtà del settore nel mercato spagnolo.

La società è editrice e proprietaria dei motori di comparazione prezzi quali Trovaprezzi.it, Shoppydoo.it, Drezzy.it, e dei marketplace Kirivo.it e Misshobby.com e degli alter ego spagnoli come Encuentraprecios.es, Shoppydoo.es e Drezzy.es.

7Pixel nasce nel 2002 e promuove un nuovo stile per fare impresa basato sul rispetto della qualità dell'ambiente di lavoro, sul benessere dei propri collaboratori e sull'ecosostenibilità.

PRINCIPALI CLIENTI

3000 negozi sono già affiliati ai siti di 7Pixel, tra i principali clienti elenchiamo Redcoon, ePrice, Amazon, Zalando, MediaWorld, Trony, Euronics, Stockisti e molti altri

A3

Accengage

MARKETING

31, Rue du 4 Septembre
75002 | Paris | France
www.accengage.it

Accengage é il leader europeo della Push Notification Technology per applicazioni mobili e websites e invia 3 miliardi di Push Notifications al mese a più di 300 clienti internazionali.

Disponibile come soluzione self-service, Accengage si distingue per le sue funzionalità:

- Il più vasto panel di formati: Notifiche Push, Rich-Push, AlertBox, Interstitials, Inbox, Push Web…
- Uno strumento di targetizzazione che permette di creare segmenti dinamici
- Un'interfaccia di geomarketing real-time
- La personalizzazione dinamica
- L'automatizzazione in tempo reale
- Una interconnessione facilitata grazie a un protocollo aperto all'insieme degli strumenti CRM esterni e dei dati non mobili (Adobe campaign, Unica, Siebel…)

NOVITÀ: Le Web Push Notifications sono disponibili su Desktop & Mobile!

PRINCIPALI CLIENTI

Più di 300 clienti internazionali tra cui Zalando, vente-privee.com, DoveConviene, BNP Paribas, Meetic, Europcar, Club Med, eDarling, Leroy Merlin, KLM, Nestlé, Privalia, Carrefour, Rocket Internet, Decathlon, Air France, Le Monde, SNCF, Universal Music…

Accenture

TECHNOLOGY

GIALLA1

Accenture Interactive
Part of Accenture Digital

Via M. Quadrio, 17
20159 | Milano | MI
Telefono: +39 02 77758284
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 ed e-commerce.
Accenture Interactive collabora con i suoi clienti per aiutarli ad aumentare i profitti, l'efficienza, ridurre i costi e accrescere il valore del brand.
Accenture Interactive, parte di Accenture Digital, lavora con oltre 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

Accenture
Accenture è un'azienda leader a livello globale nel settore dei servizi professionali, che fornisce una vasta gamma di servizi e soluzioni nei settori strategy, consulting, digital, technology e operations.
Combinando un'esperienza unica e competenze specialistiche in più di 40 settori industriali e in tutte le funzioni aziendali - sostenuta dalla più ampia rete di delivery center a livello mondiale – Accenture opera all'intersezione tra business e tecnologia per aiutare i clienti a migliorare le proprie performance e creare valore sostenibile per i loro stakeholder. Con oltre 358.000 professionisti impegnati a servire i suoi clienti in più di 120 paesi, Accenture favorisce l'innovazione per migliorare il modo in cui il mondo vive e lavora.
Visita il sito www.accenture.it

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

B3

ADABRA

MARKETING

C/o Innovation Building
Via Spallanzani, 23
52100 | Arezzo | AR
Telefono: +39 05 75489663
Fax: +39 05 75489663
Gian Mario Infelici: gianmario@adabra.com
www.adabra.com

Adabra è una piattaforma web che permette di incrementare le performance di ogni sito web.

Basata su learning machine, gli algoritmi proprietari, permettono grazie ad una sofisticata architettura di intelligenza artificiale di ottimizzare la comunicazione incrementando il roi, le pagine viste, i lead e le vendite.

Adabra offre ai visitatori un'**esperienza di shopping personalizzata** e piacevole analizzando i loro comportamenti e mostrando i prodotti più rilevanti per ciascun utente.

Come riesce a fare tutto questo?
La piattaforma Adabra utilizza un insieme di tecnologie proprietarie in grado di raccogliere dati provenienti da molteplici sorgenti. I dati provenienti da questi canali, vengono raccolti, aggregati e normalizzati così da renderne possibile l'utilizzo.
Si tratta di dati inerenti le azioni rilevanti che gli utenti effettuano navigando sul vostro sito web, informazioni riguardanti il vostro catalogo prodotti, le interazioni svolte dagli utenti con i canali pubblicitari su cui state investendo e molte altre informazioni per loro natura disomogenee.

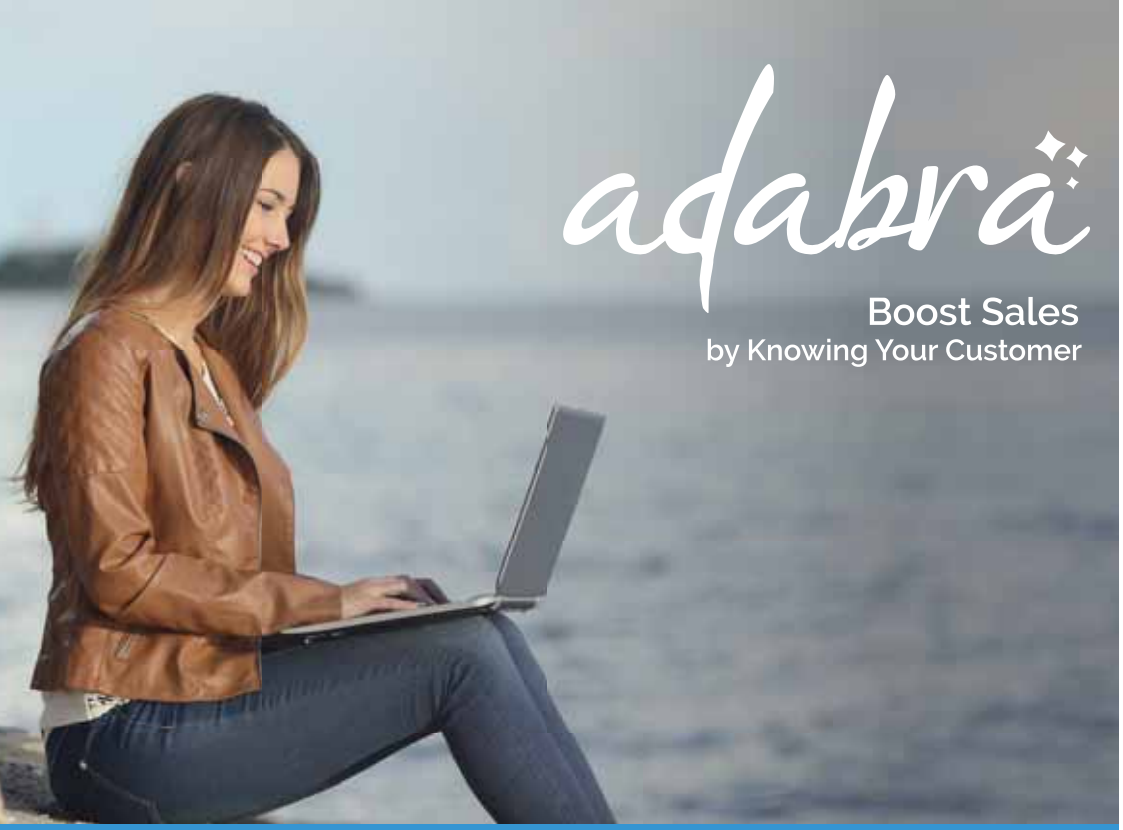
Grazie alla propria tecnologia Adabra riesce a seguire il cliente:
- su ogni canale (cross channel)
- attraverso ogni device (cross device)

Riuscendo a proporre un'esperienza coerente durante l'intero journey.

Propone un set di moduli che automatizzano le attività di engagment dell'utente:
- Web site personalization: behavioral messages, product recommendations
- Trigger: email, sms, push notification, facebook push notification custom audience
- Customer service: strumenti per coadiuvare gli operatori del customer service
- On-line: interazione con CRm, registratori di cassa

Adabra propone plugin per le più diffuse piattaforme e-commerce ma è strutturata al fine di poter offrire un perfetto livello di integrazione anche con piattaforme custom.

Adabra rientra a pieno titolo tra le più importanti piattaforme di Marketing Automation, User Experience Personalization, Trigger actions, Predictive Advertising.



AUMENTA LE VENDITE
DEL TUO **E-COMMERCE**

Adabra permette ad ogni
e-commerce di offrire
un'esperienza
di shopping personalizzata
analizzando i comportamenti dei
propri utenti ed automatizzando le
azioni di **Re-Engagement**

Marketing Automation | Personalization | Triggers System | Cloud Platform | E-mail Intelligence

Artificial Intelligence | Recommendations Engine | Predictive | Omnichannel | User Experience

www.adabra.com

D12

AdRoll

MARKETING

Level 6, 1 Burlington Plaza, Burlington Rd
Dublin 4 | Dublin | Irlanda
Telefono: +39 06 94809202
Giuseppe Fresu:
giuseppe.fresu@adroll.com
www.adroll.com

AdRoll è la piattaforma di retargeting e prospecting più utilizzata al mondo con oltre 25.000 clienti.

E' specializzata in performance marketing per aziende in diversi settori tra cui e-commerce, B2B, finanza, viaggi, education, e media e attraverso una tecnologia proprietaria analizza i dati di più di 1 miliardo di utenti anonimi su desktop, mobile e tablet.

AdRoll ha stretto partnership con le le migliori aziende di Tech e Media tra cui Google, Facebook, Twitter, Instagram e Apple, in congiunta a milioni di altri siti e mobile apps creando il centro di opt-in data co-op più grande al mondo.

AdRoll ha l'obiettivo di mappare gli intent data di tutto il mondo ed utilizzarli per ogni inserzionista del mondo.

AdRoll ha sede a San Francisco, con uffici a New York, Tokyo, Londra, Dublino, e Sydney. E' stata finanziata da Foundation Capital, IVP, Accel Partners, Merus Capital, Peter Thiel, e altri investitori d'eccezione. Per ulteriori informazioni, www.adroll.com.

PRINCIPALI CLIENTI

Moda e abbigliamento, Finanza e assicurazioni, B2B, Lead Generation, Viaggi, Education, Retail

AdSalsa

MARKETING

F12

Via Roma, 16
20091 | Bresso | MI
Telefono: +39 02 47921660
Fax: +34 965334672
Daiana Gronchi: marketing@adsalsa.com
www.adsalsa.com/it

AdSalsa è una multinazionale specializzata nella fornitura di servizi per il direct marketing. Con un database di proprietà composto da quasi 3 milioni di anagrafiche in Italia e circa 30 milioni in tutto il mondo, adSalsa è un'azienda leader nel campo della lead generation. Attraverso uno studio approfondito del target di riferimento del cliente e del prodotto o servizio offerto, si programmano campagne di direct marketing ad hoc utilizzando diversi canali di comunicazione. Tra i servizi offerti ci sono infatti:

- Database per telemarketing, email e postale
- Lead generation
- Email marketing
- Raccolta di target specifici tramite online survey
- Campagne SMS

Il database è segmentabile in oltre 20 variabili di segmentazione sempre attive tra cui sesso, data di nascita, CAP e provincia di residenza, interessi, professione (anche con partita IVA), composizione del nucleo familiare, dati auto, etc.. In alternativa è possibile raccogliere un target personalizzato attraverso una o più domande specifiche. Sono due i punti di forza che caratterizzano tutte le campagne di adSalsa: qualità e rispetto della privacy. Alla base di ogni singola lead c'è infatti un lavoro di controllo complesso e articolato. Oltre ad utilizzare filtri sempre aggiornati per l'acquisizione degli utenti, il database viene ricontrollato costantemente attraverso una verifica periodica delle email e dei numeri di telefono inattivi. In adSalsa, inoltre, vengono monitorati costantemente tutti i passaggi che i dati personali attraversano all'interno del sistema: dalla raccolta del consenso fino alle misure di sicurezza, dalle modalità di utilizzo del cliente finale fino alla creazione di un servizio di costumer service che garantisce una risposta all'utente entro 48 ore.

PRINCIPALI CLIENTI

Acea, Actionaid, Agos, Amplifon, Axa Assicurazioni, Bottega Verde, Deutsche Bank, Eni, Focus, Fratelli Carli, Giordani Vini, Hachette, Kiabi, Linear, Mediaset Premium, Pierre & Vacances, Telecom, TravelBird, Vodafone, Wall Street English

B13

Advertise Me

MARKETING

Via A. Costa, 3
20131 | Milano | MI
Telefono: +39 02 87197761
Ivano Russo: irusso@advertise-me.it
www.go-ads.it
www.advertise-me.it

ADVERTISE ME è un'agenzia digitale che sviluppa tecnologie innovative e dispositivi digitali a performance.
Composta da 25 specialisti della rete, l'agenzia vanta più di 700 clienti che accompagna su più Paesi europei, soprattutto Italia e Francia.

La qualificata scelta di soluzioni disponibili risponde alle necessità di ogni tipo di inserzionista, e-commerce e non. Le campagne che realizziamo hanno obiettivi di conversione chiaramente definiti e sono principalmente remunerate a performance (CPC, CPL,CPA).

L'agenzia fa leva su un approccio personalizzato ai propri clienti grazie a un serivizio di consulenza mirato e puntuale che accompagna i nostri inserzionisti dalle scelte strategiche più performanti fino alla completa realizzazione delle soluzioni individuate, potendo contare su sistemi tecnologici innovativi ed esclusivi:

- **ADV Perf**: Soluzioni emailing a performance e Data Banner
- **GOADS**: il display di nuova generazione (pre-targettizzazione) e soluzione di conversione sul sito
- **COREG FEED** : Soluzioni di coregistrazione media, coregistrazione semantica e retargeting
- **PUBLISHING TOOLS**: Polo editoriale e banche dati internazionali di proprietà
- **STUDIO**: Studio di creazione grafica specializzato

PRINCIPALI CLIENTI

Sarenza, Novasol, Royal Carribean, Qatar Airways, Kallèis, Douglas, Bottega Verde, Estée Lauder, Aveda, Clinique, DMC Shop, Arredatutto, SiglaCredit, Hello Bank, Treccani, Metro, Svinando, LIDL, LoveTheSign, Lanieri

Alpenite

SERVICES

A7

Via delle Industrie, 23/d
30175 | Venezia Marghera | VE
Telefono: +39 348 2456060
sales.it@alpenite.com
www.alpenite.com

Alpenite supporta la digital trasformation dei processi marketing e sales (Digital Engagement, e-Commerce, e-Crm, Omni-Channel) di top brands worldwide attraverso l'utilizzo delle tecnologie più innovative.

Alpenite ha il suo pedigree sia nella conoscenza dei processi organizzativi e nei sistemi informativi di aziende worldwide-class che nella competenza delle più fresche tecnologie digital, creando un DNA unico e di distintivo valore per i propri clienti.

Alpenite fornisce le capacità tecniche di una società di system integration, il design creativo di una digital agency e la conoscenza dei processi sales e marketing di una consulting firm, creando sistemi in grado di soddisfare gli obiettivi di business con un impatto diretto sul risultato economico dei propri clienti.

Alpenite sostiene la propria rapida crescita e progetti di alta complessità grazie alla adozione "no ifs or buts" di metodologie allo stato dell'arte di project e service management, che permettono un flusso di delivery continuo di alta qualità e fortemente scalabile.

Composta da una squadra di leader di pensiero, consulenti, tecnologi, designer digitali, Alpenite mette in campo professionalità, con un mix di competenze costantemente aggiornate e di solide esperienze, che permettono di fornire valore ai propri clienti.

Le relazioni con le principali università e centri di ricerca europei, permettono ad Alpenite partecipare a iniziative che creano cultura ed innovazione nell'Information Technology.

Con una presenza wolrdwide (che parte da Vienna, per arrivare a Shanghai ed a New York, passando per Milano, Venezia, Roma, Londra, Monaco e Parigi) Alpenite garantisce una copertura senza limiti geografici che permette di supportare i propri clienti nei percorsi di digital transformation in tutto il mondo.

Tieniti costantemente informato su Alpenite visitando il nostro sito www.alpenite.com

A12

Aproweb

MARKETING

Via Junipero Serra, 13
70125 | Bari | BA
Telefono: +39 080 2377072
Fax: +39 080 2377072
Rutigliano Daniele: rutigliano@aproweb.it
aproweb.it

YOUR ECOMMERCE MANAGERS

Aproweb è l'e-Commerce agency, guidata da Daniele Rutigliano, con sede a Milano, Vienna e Bari, specializzata nello sviluppo di piattaforme web e nel marketing per il commercio elettronico. Dal 2005 supporta le aziende con:

- analisi e studio di fattibilità di progetti e-Commerce;
- consulenza manageriale nel commercio elettronico;
- formazione del personale interno;
- personalizzazione di CMS (Magento, Prestashop, WooCommerce, ecc...);
- SEO per e-Commerce (posizionamento organico su Google, Yandex e Baidu);
- SEA per e-Commerce (posizionamento a pagamento con Google AdWords e Google Shopping);
- assistenza sui marketplace (eBay, Amazon, Alibaba, ecc...);
- vendita online tramite social network (Facebook, Pinterest, Blooming, Etsy, ecc...);
- test di usabilità per semplificare il processo di acquisto online e aumentare il numero di vendite (CRO);
- attività di email marketing (newsletter e DEM);
- definizione delle KPI, monitoraggio e analisi dei risultati.

Aproweb è partner certificata PayPal, Prestashop, MultiSafePay, ContactLab e Clerk. E' iscritta al Consorzio Netcomm, ad Assintel Confcommercio, a Confindustria, ed è sostenitrice del progetto SonoSicuro di AICEL.

PRINCIPALI CLIENTI

Artissimaluce, Confindustria Bari e BAT, Edilceram, Max1980, Elettrosa, AIMS Accademia Italiana Medici Specializzandi Rospetto, Valcoop, SIDEL

Artera.it

SERVICES

A10

Via Regina Margherita, 6
22075 | Lurate Caccivio | CO
Telefono: +39 031 391500
Fax: +39 031 492467
Roberto Mumolo: robertomumolo@artera.it
www.artera.it/it

Artera è un **distributore di servizi internet** professionali, multipiattaforma e totalmente personalizzabili, che vanno dall'hosting ai server dedicati, dallo sviluppo di siti vetrina ed ecommerce alle soluzioni di web marketing più efficaci. Tutti i servizi web di Artera sono di alta qualità e dedicati alle aziende e ai professionisti del settore.

Grazie ad un'infrastruttura che si basa sulla interconnessione di 4 server farm posizionate in Italia e in Svizzera, Artera è in grado di **garantire elevati standard** di connettività, di affidabilità e di prestazioni a livello di servizi hosting e server.

La **realizzazione di siti internet** vede la sua massima espressione nella creazione di portali ecommerce. Il team tecnico specializzato sviluppa negozi online basati sui software più avanzati: Magento, il CMS per ecommerce più diffuso, e PrestaShop, piattaforma più giovane dalle grandi potenzialità.

In virtù dell'esperienza e della competenza acquisita nell'ambito della vendita online, Artera si propone come "partner completo" per chiunque desideri intraprendere un'**attività di vendita sul web**. Artera fornisce infatti supporto per ogni aspetto relativo alla produzione e al lancio di un ecommerce: dall'infrastruttura allo studio grafico, dalla programmazione tecnico funzionale al marketing.

F5

Arturai-Akamai

MARKETING

www.arturai.com

Arturai è un'azienda leader nei servizi e consulenza IT, ed è partner di Akamai dal 2001.

Assieme ad Akamai, offre servizi per ottimizzare la fruizione di contenuti, applicazioni, video online e garantire transazioni sicure su qualsiasi dispositivo e da qualsiasi luogo.

Nucleo centrale dell'offerta dell'azienda è la Akamai Intelligent Platform™, una piattaforma altamente distribuita, composta da oltre 210.000 server localizzati in più di 120 Paesi, che gestisce quotidianamente fino al 30% del traffico web globale.

Akamai ha trasformato internet in un mezzo migliore per informare, intrattenere, comunicare, interagire e collaborare.

Le tecnologie Akamai garantiscono esperienze online ottimali agli utenti connessi da desktop e da mobile e permette alle aziende di sfruttare i vantaggi del cloud in tutta sicurezza.

Per maggiori informazioni visita www.arturai.com e www.akamai.com

Avanade

TECHNOLOGY

D24

Via Roberto Lepetit, 8/10
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 760491
Fax: +39 02 76049235
www.avanade.com

Avanade nasce a Seattle nell'aprile del 2000, aprendo la sua prima filiale italiana a settembre dello stesso anno.
Oggi, a 16 anni di distanza, vanta una rete di 28.000 professionisti connessi tra loro in oltre 23 Paesi, che mettono a disposizione dei clienti le migliori soluzioni attraverso una cultura aziendale collaborativa che rispetta la diversità e la società nella quale operiamo.

A livello italiano, Avanade conta circa 750 dipendenti in 6 sedi: Milano, Roma, Firenze, Siena, Cagliari e Torino. Nata come joint venture tra Accenture e Microsoft, l'azienda unisce l'eccellenza di entrambe le realtà, ossia le competenze consulenziali di Accenture e quelle tecnologiche di Microsoft.

Avanade è leader nella fornitura di servizi digitali innovativi, soluzioni di business ed esperienze incentrate sul design, che fanno leva sul potenziale umano dei dipendenti e sull'ecosistema Microsoft. Il nostro team unisce alle competenze in ambito tecnologico una profonda conoscenza del mercato, per poter offrire ai clienti, e alla loro stessa clientela, vantaggi competitivi in termini di business.

L'azienda può inoltre contare su un'ampia rete di centri tecnologici: oltre alla Global Delivery Network, costituita da più di 19.000 esperti in tecnologie Microsoft, Avanade ha recentemente aperto, insieme ad Accenture, un nuovo centro di competenze tecnologiche a Cagliari, con l'obiettivo di supportare le imprese con applicazioni innovative, infrastrutture IT e servizi digitali, per dare nuovi impulsi alla propria crescita.
Il centro di Cagliari è dedicato allo sviluppo di progetti per aziende di tutti settori e conta su un pool di risorse altamente specializzate nelle tecnologie e nei servizi di punta, quali ad esempio Digital Interactive, Digital Analytics, Business Intelligence e Microsoft.

Avanade è stata riconosciuta dal Top Employers Institute come Top Employer Italia 2016 per il settimo anno consecutivo, oltre che Top Employer Europe 2016, entrando così a pieno titolo nella classifica delle aziende eccellenti nella gestione e nelle strategie delle politiche HR.

E4

B2X Srl

TECHNOLOGY

Via Tiburtina, 1236
00131 | Roma | RM
Telefono: +39 06 415231
Enrico Rossi: enrico.rossi@b2x.it
Telefono: +39 340 5405481
www.b2x.it

la tecnologia che ti ascolta
#ontime #digital #retail

Nata nel Giugno 2010, B2X è l'azienda del Gruppo ISED S.p.A. che si occupa di fornire servizi tecnologici evoluti di eBusiness e marketing intelligence, in particolare alle reti di imprese. B2X ha sviluppato una piattaforma di eBusiness, proprietaria, in grado di servire centinaia di imprese con la quale può fornire servizi di:

- Lancio sul mercato di portali eCommerce, mono o multi-marchio, per i mercati B2C e B2B
- Gestione delle transazioni multi-produttori
- Governo della logistica e delle spedizioni, anche con differenti magazzini di partenza, di diversi prodotti per uno stesso ordine
- Integrazione dei canali fisici e virtuali
- Gestione della forza vendita
- Gestione delle reti di acquirenti, siano essi commercianti o consumatori finali
- Supporto alla creazione e gestione di reti di imprese

Nel settembre 2010 ha lanciato www.storevaltellina.it, primo esempio in Europa di una rete di produttori (oggi oltre 50) uniti dall'intento di vendere in modo cooperativo in Italia e soprattutto all'estero. La piattaforma tecnologica ha ricevuto il Premio dell'Innovazione.

Nel 2013 ha sviluppato, realizzato e gestisce www.lovetaly.it, la piattaforma di commercio elettronico di prodotti alimentari Made in Italy. Nel 2015 è partner di Intesa Sanpaolo nello sviluppo del progetto "Created in Italia", diventato poi nel 2016 www.mercatometropolitano.it, il portale dedicato alle eccellenze della tradizione e della creatività italiana. Tra le attività svolte, anche la gestione, attraverso la propria piattaforma, della logistica e delle spedizioni per le aziende del Portale. Nel 2016 ha progettato e realizzato il temporary store www.alessilovesitaly.com, creato per premiare i migliori clienti di Alessi: dall'assortimento in linea con gli elevati standard Alessi, fino alla gestione degli ordini, logistica e spedizioni.
Le soluzioni B2X sono oggi una best practice della Commissione Europea, nell'ambito del programma strategico di sviluppo Horizon 2020.
La visione di B2X è quella di diventare il player di riferimento per la cooperazione distributiva e commerciale tra le imprese di eccellenza del Made in Italy.

PRINCIPALI CLIENTI

Alessi, A2A Energia, Artsana, Bulgari Hotels & Resorts, Chicco, Daimler-Mercedes, Fater Group, Intesa Sanpaolo, Mellin, Nutricia, Nutrition&Santé, ProtiPlus, Smart.

Banca Sella

PAYMENT

D17

Piazza Gaudenzio Sella, 1
13900 | Biella | BI
Alessandro Bocca: ecommerce@sella.it
www.gestpay.it

Il **Gruppo Banca Sella** è una realtà composta da diverse società all'avanguardia nei settori dei sistemi di pagamento, dell'e-commerce, dell'internet e del mobile banking.

Dagli anni '90 il Gruppo Banca Sella gestisce le prime transazioni e-commerce in Europa e nel 2001 da' vita a **GestPay**, la prima piattaforma in Italia per l'accettazione e la gestione dei pagamenti via internet.

Confermando lo spirito pionieristico del Gruppo, Gestpay è tra le prime piattaforme ad abilitare l'accettazione delle carte Maestro®, e la prima in Italia ad inserire PayPal™ come strumento di pagamento, dal 2009. Nel 2011 l'impegno dedicato all'innovazione porta il 40% delle imprese Italiane operanti su eCommerce ad utilizzare Gestpay. Impegno che si moltiplica negli anni successivi portando nel 2013 ad essere il primo gateway in Europa a gestire pagamenti tramite MyBank, MasterPass™ e Sofort AG, conquistando anche il primato per la gestione dei pagamenti con American Express in valute diverse dall'Euro.

Il Gruppo Banca Sella ha affermato la propria leadership anche nel mercato consumer avviando già nel 1997 il primo servizio di home banking in Italia, confermando il proprio primato nel 2008 con il lancio del primo applicativo di mobile banking per iPhone dedicato al mercato italiano.

Nel 2015 il Gruppo Banca Sella lancia **HYPE**, il conto di moneta elettronica mobile-first che si apre in pochi minuti dal proprio dispositivo, senza invio di documenti cartacei, che permette trasferimenti di denaro peer to peer e consente di pagare presso gli esercenti fisici e online convenzionati. Nel 2016 nasce **HYPE for BUSINESS** che, grazie a soluzioni innovative, aumenta la competitività dell'offerta in tutti i mercati, garantendo ai merchant fisici servizi con vantaggi esclusivi sino a oggi riservati al commercio online.

Bing - Microsoft

TECHNOLOGY

20068 | Peschiera Borromeo | MI
Telefono: +39 02 38591444
Fax: +39 02 70392020
www.bingads.it

Bing è il motore di ricerca di Microsoft.

È stato introdotto nel 2009 conl'obiettivo di dare gli strumenti per conoscere, rispondere a qualsiasi domandae offrire strumenti utili al fine di raggiungere al meglio tutti gli obiettivi,da quelli quotidiani a quelli più straordinari.

Ancora oggi Bing continua adaccompagnare le persone, andando oltre la semplice ricerca, e dando spazio aesperienze smart da una vasta gamma di dispositivi e servizi sviluppati daMicrosoft e di suoi partner.

Oggi Bing non è più solo un box di ricerca confinato in una pagina web, ma è una piattaforma intelligente che abbraccia gran parte dei prodotti Microsoft attraverso differenti piattaforme e numerosi partner.
Secondo gli ultimi numeri rilasciati da ComScore riguardanti dicembre 2015, Bing mostra una crescita costante in tutta Europa con 8,6% di share in Spagna e Italia con una media di 10M di ricerche uniche mensili nel nostro Paese.

Blulab

CUSTOMER EXPERIENCE

C4

Via Ospedale, 15/b
12051 | Alba | CN
Telefono: +39 0173 364612
Fax: +39 0173 362989
Gianluca Cané: gianluca@blulab.net
www.blulab.net

Blulab da oltre 17 anni sviluppa portali web e soluzioni di eCommerce grazie a un know-how acquisito attraverso la realizzazione di oltre 700 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 Platinum, ed è oggi specializzata in progetti di eCommerce che puntano ad integrare il business online con i canali tradizionali già sviluppati dalle PMI italiane.

Le soluzioni **Blulab** possono prevedere:

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

PRINCIPALI CLIENTI

3T Cycling, componenti per biciclette - **Astelav Now**, ricambi per elettrodomestici - **Autoricambi SanMauro**, Accessori e ricambi auto - **Chef Bazar**, B2B prodotti per la ristorazione - **Chiostro di Saronno**, prodotti dolciari - **Dalmasso24**, B2B ingrosso cartoleria - **Delizie delle Fate**, Food & Wine, prodotti tipici regionali - **Emporio Enologico Albese**, prodotti per l'enologia - **Erboristeria Magentina**, cosmetici naturali, vendita online con consegna in erboristeria - **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 - **I.T. Store**, elettronica - **L'Erbolario (Germania)**, vendita cosmetici nel mercato nazionale Tedesco - **Maes Store**, piastrelle e arredamento bagno - **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 e bazar - **Slow Food Editore**, libri e pubblicazioni - **Sole di San Martino**, specialisti delle confezioni regalo per aziende - **Tartuflanghe Store**, vendita tartufi freschi, pasta sughi e dolci - **Weerg**, CNC online - **Witt Store**, cosmetici naturali.

C29

Boraso

MARKETING

Via privata Viserba, 20
20126 | Milano | MI
Telefono: +39 02 92800700
Fax: +39 02 92800714
Massimo Boraso: info@boraso.com
www.boraso.com

boraso
Conversion Marketing

Siamo una delle più consolidate e strutturate realtà di Digital Marketing in Italia, orientati all'innovazione e focalizzati sulle vendite e lead generation. Pionieri del Conversion Marketing omnicomprensivo che include tutte le attività: dall'analisi allo sviluppo. In Boraso progettiamo soluzioni tecnologiche, siti web e applicativi che incorporano al meglio la consulenza di marketing che offriamo ai nostri clienti.
Boraso è l'unione perfetta di due anime: la consulenza di marketing digitale e lo sviluppo tecnologico. Il tutto maturato in 20 anni di esperienza. Al centro del nostro business ci sono le persone: sviluppiamo progetti digitali integrati alle strategie di marca e d'impresa per trasformare ogni idea in una soluzione di business capace di garantire obiettivi di vendita e lead generation.
Elaboriamo strategie di Conversion Marketing che coprono tutte le fasi del ciclo di vita del nostro obiettivo:

- posizionamento,
- acquisizione,
- attivazione,
- manutenzione e
- conversione.

Un approccio omnichannel e integrato che combina più strumenti contemporaneamente e trasforma le connessioni in interazioni, in esperienze e, soprattutto, in vendite o lead.
Un unico interlocutore per tutte le attività di sviluppo digitale: analisi, progettazione e produzione in una sola offerta completa, per rendere ogni singola storia protagonista di un avvincente racconto.

PRINCIPALI CLIENTI

IMETEC, Bticino, Bellissima.com, BOSCH, Vileda, Giordano Vini, Df Sport Specialist, Folli Follie, Allianz, Renè Caovilla, SOL Group, McKenzy, Ufficio Discount, Quaranta Settimane

BRT CORRIERE ESPRESSO SPA

LOGISTICS

C9

Via Enrico Mattei, 42
40138 | Bologna | BO
Telefono: +39 051 6015411
Fax: +39 051 6015797
www.brt.it

BRT è un corriere espresso veloce ed affidabile in grado di offrire una vasta gamma di soluzioni flessibili ed innovative, che ne fa il giusto partner per le consegne e-commerce delle aziende nei settori B2B e B2C. Una grande organizzazione capillarmente distribuita sul territorio nazionale: oltre 180 filiali di trasporto e 11 impianti di logistica adiacenti alle filiali di distribuzione, per permettere tempi di lavorazione ed evasione degli ordini contenuti e finalizzati all'inoltro tempestivo delle spedizioni.

Business Company

S9

SERVICES

Via V. Monti, 8
20123 | Milano | MI
www.businesscompany.it

Business Company è una società con 17 anni di esperienza nella gestione dei **servizi post-vendita** che si pone come **partner strategico** ed europeo per Produttori, Trade OnLine, Distribuzione Organizzata e Specializzata, offrendo soluzioni personalizzate in tutte le fasi della vita del prodotto.

I servizi post-vendita integrati offerti da Business Company assicurano **un'assistenza qualificata nell'intero ciclo di utilizzo del prodotto**: dall'installazione alla manutenzione, in garanzia o in estensione di garanzia, fino alla dismissione o smaltimento.

Al momento della vendita offriamo installazioni a domicilio e l'estensione del servizio tecnico che rafforza il valore dei prodotti nel tempo.

Durante il periodo di garanzia legale, proponiamo sistemi integrati per la gestione delle attività di assistenza tecnica; siamo specializzati nella gestione in-store per Operatori della Gdo e Trade Online.

A fine vita del prodotto, siamo presenti per la gestione dei rifiuti elettronici con un servizio sviluppato con il Consorzio Ecoem, uno dei consorzi nazionali per il riciclo e smaltimento dei Raee. I servizi offerti da Business Company sono **un'importante risorsa in particolare per operatori del Trade OnLine** che vogliono arricchire la propria **proposta commerciale** ed aumentare il proprio margine.

Investire in post-vendita, significa fidelizzazione, quindi, accompagnare il Consumatore in ogni fase che segue l'acquisto del prodotto; **fidelizzare** è il sistema migliore per instaurare una relazione tra insegna e Cliente improntata alla fiducia.

L'utilizzo di tali servizi genera un consistente **margine aggiuntivo**.

Business France

SERVICES

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

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 propone alle imprese francesi e italiane molteplici 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 e partecipazione a fiere ed eventi settoriali
- **Comunicazione**: servizi di comunicazione e relazione con la stampa, organizzazione di eventi di networking sponsorizzati.

BUSINESS FRANCE è presente in Francia e all'estero, con 85 uffici in 70 paesi e conta più di 1500 collaboratori, in Francia e all'estero, specializzati nelle diverse filiere di attività.

PRINCIPALI CLIENTI

Tutte le aziende francesi e le loro filiali italiane.

AREA LOUNGE

CartaSi

PAYMENT

Corso Sempione, 55
20145 | Milano | MI
Telefono: +39 02 34888588
Fax: +39 02 34884100
www.cartasi.it

CartaSi, 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 delle carte di pagamento, così come il servizio di accettazione dei pagamenti ed il servizio di gestione dei POS e degli ATM.

La Società gestisce complessivamente 25 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.
- **SmartSi** - il programma gratuito riservato ai Titolari di CartaSi che propone offerte personalizzate di Partner selezionati, anche online; è il primo sistema che offre sconti personalizzati in funzione delle abitudini di utilizzo della carta.
- **IoSi** - il programma fedeltà riservato ai Titolari di CartaSi che permette l'accumulo di punti ad ogni spesa effettuata con la carta per la richiesta dei premi del catalogo IoSi. Inoltre, i Titolari che scelgono di aderire al Club beneficiano di vantaggi e servizi dedicati.
- **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!

MARKETING

C8

12 Rue Godot De Mauroy
75009 | Parigi| Francia
Telefono: + 33 175445754
team-sales-it@group.leguide.com
www.leguidegroup.com/our-brands/ciao

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, Dooyoo.it, Pikengo.it e Choozen.it.

Incentiva le tue vendite grazie ai nostri 2 milioni di consumatori italiani mensili.

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, Unieuro, Mondadori, Douglas, La Feltrinelli, Nike, Bottega Verde, Oliviero, Ausilum, Ferrari Store, Bonprix, Spartoo, Libreria Universitaria.

La Guida Europea per il tuo Shopping

A13

Cippest.it

SERVICES

Via Arcivescovo Calabiana, 6
20139 | Milano | MI
Telefono: +39 08 25535052
Daniele Albanese: info@cippest.it
www.cippest.it

L'azienda

Cippest.it è una Web Agency specializzata nella creazione, ottimizzazione e supporto nella gestione di E-commerce.
Dal 2010 PrestaShop diventa l'unica piattaforma di affidamento, scelta che pone oggi l'azienda tra le prime in Italia ed Europa per esperienza e preparazione nell'utilizzo di tutte le potenzialità offerte dal CMS.

Aree di competenza

Le tre principali expertise sono:

- realizzazione di E-commerce
- sviluppo moduli
- strategie di marketing

Consultando i siti www.cippest.it e www.imoduli.it è possibile visionare la lista completa dei servizi offerti e tutti i moduli PrestaShop realizzati finora.

Inoltre, dal 2015, i membri più esperti del team organizzano corsi per imparare a realizzare E-commerce PrestaShop, garantendo una formazione completa sulle dinamiche di gestione e strategie di posizionamento online.

Il servizio principale

Easy E-commerce è la soluzione per lavorare con un referente unico ed affidabile in ogni situazione.

Tramite questo servizio, Cippest.it collabora ad oggi con oltre 100 negozi online attivi sul mercato.

Ogni merchant ha a disposizione un team di professionisti, sia dal lato tecnico che marketing, per gestire correttamente il proprio business online e raggiungere i risultati prefissati.

Completano l'offerta una rete di partner selezionati e la produzione interna di moduli atti ad ottenere agevolazioni esclusive e il potenziamento della propria piattaforma PrestaShop.

Tutto ciò senza costi fissi ed alle migliori condizioni di mercato.

A chi si rivolge

Grazie alla varietà di servizi e modalità di collaborazione offerte, i principali partner di Cippest.it si possono racchiudere in:

- Imprese che desiderano realizzare un proprio E-commerce
- Merchant che gestiscono già un E-commerce in PrestaShop
- Partner tecnologici che desiderano offrire servizi ad E-commerce in PrestaShop
- Freelancer, appassionati ed imprenditori che vogliono imparare a lavorare in autonomia

Sedi

Milano, Roma, Solofra (AV)

PRINCIPALI CLIENTI

ePrice, Giungla Informatica, iRiparo, WeBeers, Mammam'ama, Phard

Clerk.io

CUSTOMER EXPERIENCE

D20

Bredgade, 36
1260 | Copenhagen | Danimarca
Telefono: 0045 22806251
Fax: 0045 705556100
Lisa Liberio: lli@clerk.io
clerk.io

Clerk.io aiuta gli e-Commerce di tutta Europa a distinguersi dalla concorrenza e ad aumentare il tasso di conversione perché offre all'utente un'esperienza di shopping online unica e completamente personalizzata a partire dalla prima pagina di accesso fino al check-out.

Il software integrato di Clerk.io permette di ridurre il carico di lavoro manuale e allo stesso tempo si avvicina alle singole necessità degli utenti offrendo loro un'esperienza di shopping su misura.

A tutta l'utenza dell' e-Commerce Forum, Clerk.io offre consigli e spunti utili a comprendere come aumentare la conversione del proprio negozio online.

PRINCIPALI CLIENTI

Unisport, Store Mirafiori, Farmacia Loreto, Gilmar, Loriblu, StefaniaMode, Pacopet, Sediarreda, TargetSas, Change, Sportmaster

D19

Clouditalia Telecomunicazioni

SERVICES

Via P. Calamandrei, 173
52100 | Arezzo | AR
Telefono: +39 0575 1944401
Fax: +39 0575 1949705
www.clouditalia.com

SERVIZI PER GLI E-COMMERCE

Clouditalia offre servizi per chi possiede, gestisce o sviluppa e-commerce:

- **Servizi Cloud**: soluzioni di public Cloud su data center in italia. Private server con storage ad alte prestazioni, hypervisor VMware, backup e disaster recovery. Servizi IaaS in pay per use o a canone mensile con risorse riservate. I prodotti ExpressCloud sono dedicati invece alla vendita di macchine virtuali, acquistabili e gestibili online, con canone prepagato.
- **Servizi UcaaS pre pagati o postpagati**: sono disponibili servizi di fonia voip, fax virtuale, numerazioni 800 e call center. Tutto quello che serve nella piccola o grande azienda per avere massima accessibilità ai servizi, controllando i costi e massimizzando l'accessibilità e la scalabilità.
- **Connettività**: servizi di professionali per connessione in fibra. Massime prestazioni per connessioni simmetriche o asimmetriche, con possibilità di gestire servizi voce in modo integrato. Per le esigenze più complesse il team di progettisti realizza progetti personalizzati, con tutti i vantaggi della nostra dorsale a 100 GB, una rete estesa in tutto il territorio nazionale e una rete wireless in continua espansione.

Clouditalia Clouditalia è il primo provider italiano di servizi di telecomunicazioni (voce, dati e progetti su misura) e cloud computing dedicato alle PMI italiane. A supporto del progetto che Clouditalia mette a disposizione dei suoi clienti c'è una rete in fibra ottica di oltre 15.000 Km, affiancata da collegamenti in ponte radio e valorizzata da una recente dorsale a 100 GB. L'infrastruttura comprende anche due Data Center di ultima generazione (Arezzo e Roma) collegati in Disaster Recovery, attorno ai quali sono stati costruiti servizi con il supporto dei migliori partner tecnologici internazionali (VMware, Tintri, Cisco System, NetApp, EMC, Commvault, Acronis, Zimbra, Zerto, Coriant, Alcatel Lucent).
Per saperne di più: www.clouditalia.com

PRINCIPALI CLIENTI

Clouditalia gestisce ogni giorno più di 150.000 clienti.
Tra i principali: RAI, Dekra, Phara, Nuovo Pignone

COMPETITOOR

SERVICES

F13

COMPETITOOR
TRACK YOUR COMPETITORS

197 Brookscroft Road
17 4jp | London | Uk
competitoor.com

Oltre l'80% delle persone confronta i prezzi online prima di acquistare.

Amazon cambia 2,5 milioni di prezzi al giorno e sempre più e-commerce utilizzano algoritmi per cambiare dinamicamente i prezzi.

Controllare in modo continuativo il proprio mercato di riferimento è indispensabile.

Se vendi online, con Competitoor tieni monitorata la tua concorrenza, ottimizzi le politiche di prezzo, migliori fatturato e margini di guadagno.

Se sei un Brand, ti proteggi delle violazioni di prezzo minimo e rimani informato sulle mosse della tua rete distributiva.

Competitoor è un servizio B2B su abbonamento mensile con tre differenti piani, Starter, Pro, Enterprise che permettono di monitorare i prezzi dei prodotti online, interi e-commerce e marketplace come Amazon o Ebay.

Competitoor è indipendente dalla valuta, dal paese e dalla tecnologia con cui sono realizzati gli e-commerce.

Non richiede alcuna integrazione tecnica, basta registrarsi e si più immediatamente monitorare la concorrenza online.

Competitoor è attivo in tutta Europa e ha due sedi, a Londra (UK) ed in Italia.

F2

Connexity

MARKETING

Via Caradosso, 18
20123 | Milano | MI
Telefono: +39 02 4382530
Fax: +39 02 43982579
Riccardo Porta: rporta@connexity.com
connexity.com/it

connexity

Siamo online da **oltre 15 anni**.
Abbiamo acquisito la società Become prima e PriceGrabber dopo per diventare i protagonisti assoluti dell'e-Commerce nel settore a performance.

Conoscenze, sistemi ed esperienza guidano i nostri processi nel mondo della **comparazione dei prezzi**, del **Display** o dei servizi ad alto valore aggiunto che siamo in grado di offrire (come campagne personalizzate su **Google Shopping** o progetti dedicati **SEM**).

Abbiamo costruito una piattaforma tecnologica integrata che sintetizza i nostri dati proprietari e aiuta i nostri partner a imparare dagli utenti, scoprire e targettizzare i propri clienti.

Il **Programmatic** e il **Retargeting**, grazie al supporto della nostra casa madre americana, sono il nostro pane quotidiano.
Non ci limitiamo a fare affidamento sulla tecnologia. I nostri clienti possono contare su **un team esperto e dedicato**, per offrire un servizio eccezionale.

I risultati? **Campagne più efficaci e ROI positivi raggiungiunti in minor tempo.**
A quanto detto, aggiungi una reportistica fuori dal comune e una **innovazione continua**.
La struttura italiana è guidata da Riccardo Porta, general manager.

PRINCIPALI CLIENTI

Zalando, Yoox, Nike, Macy's, Sarenza, Ikea, Fedex, Whirpool, La Feltrinelli, Adidas, Douglas, Sportler, Michelin, Otto, Seat PG, Lee, Groupon, Clickfarma, Promod, Wellstore, Target Sas, Miliboo, Dealerk, Toys"R"Us, La Redoute

Contactlab

CUSTOMER EXPERIENCE

D13

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

Contactlab offre **soluzioni di engagement marketing, ideali per le aziende e i brand del settore fashion & luxury** che vogliono sviluppare strategie di marketing focalizzate sul singolo cliente per massimizzare i risultati di business e rafforzare la relazione con il brand.

Coinvolgere i clienti individualmente e in modo consistente nelle varie fasi del processo di acquisto è il modo più efficace per i brand per fidelizzare e accrescere il business; per questo motivo, le nostre soluzioni abilitano le aziende ad ottenere informazioni approfondite sul singolo consumatore per **arricchire l'esperienza di acquisto, offrendo un piano di contatto altamente individualizzato**, multicanale basato su eventi, preferenze e il ciclo di vita del prodotto.

Grazie all'affidabilità di una **tecnologia proprietaria PaaS e all'esperienza di professionisti del marketing digitale** con competenze trasversali, Contactlab abilita le aziende a comunicare in modo personalizzato e rilevante lungo il customer journey. Contactlab è sinonimo di **elevati standard di sicurezza, affidabilità e scalabilità**, offrendo la garanzia di un **supporto continuativo**, oltre che alla capacità di fornire misurazioni in real-time delle performance.

Ad oggi lavorano con Contactlab **oltre 1000 aziende a livello mondiale, tra cui i principali brand del settore fashion & luxury**.

PRINCIPALI CLIENTI

Acer, Adobe, Bally, Carrefour, Damiani, Edizioni Conde Nast, Fastweb, Hearst Magazines, Hello bank!, ING Direct, Kawasaki, lastminute.com, Nestlé, Save the Children, Sky, Strili Oro, ticketone.it,
www.contactlab.com/it/clienti

A2

Criteo

MARKETING

Piazza Arcole, 4
20143 | Milano | MI
Telefono: +39 02 94753415
Fax: +39 02 94753415
www.criteo.com/it

Criteo è una multinazionale tecnologica che realizza campagne personalizzate di performance marketing su scala globale. Fondata a Parigi nel 2005 da Jean-Baptiste Rudelle, Franck Le Ouay e Romain Niccoli, 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. La società misura il ritorno sulle vendite post-click, rendendo così il ROI trasparente e semplice da calcolare.

Dalla sua fondazione, Criteo è cresciuta in maniera significativa fino a diventare un'azienda globale, assumendo veterani del settore per acquisire uno spessore internazionale fino a consolidarsi in maniera stabile in Europa, Stati Uniti e Asia. Cavalcando "l'onda dei big data" e incorporando dati di elevata qualità nella propria attività come componente fondamentale nel processo di transizione dello spazio pubblicitario online, Criteo ha incrementato nel tempo l'accuratezza dei suoi algoritmi.

Questi asset di informazioni includono dati storici dei clienti di Criteo, dati specifici degli editori, dati di terze parti, insieme a dati elaborati internamente grazie alla vasta conoscenza proprietaria che l'azienda ha acquisito producendo oltre 700 miliardi di annunci pubblicitari nel 2015.

L'obiettivo di Criteo è diventare la principale piattaforma attraverso cui le aziende e i brand di e-commerce, di diversi settori e Paesi, possano 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. Attualmente Criteo impiega oltre 1.800 dipendenti in 27 uffici in America, Europa e Asia Orientale e fornisce i suoi servizi a oltre 10.000 inserzionisti in tutto il mondo collaborando direttamente con più di 14.000 editori. Il comportamento dei consumatori e l'adozione di Internet nei mercati emergenti sono fattori che si combinano con i diversi dispositivi che i clienti e gli inserzionisti utilizzano in modo crescente, il che fa prospettare un'ulteriore espansione della presenza globale dell'azienda.

Deliveroo

SERVICES

G5

Via Arcivescovo Calabiana, 6 c/o
Talent Garden | 20139 | Milano| MI
Telefono: +39 02 82950036
Matteo Sarzana: info@deliveroo.com
https://deliveroo.it

Deliveroo è un servizio di food delivery di qualità pensato per tutti coloro che vogliono assaporare a casa o in ufficio i piatti dei migliori ristoranti della città, in un modo nuovo, comodo e veloce.

In Italia il servizio è attivo a Milano e Roma.

Come funziona
Il servizio di Deliveroo è facile e veloce: accedendo alla piattaforma integrata on-demand, via web (https://deliveroo.it/) o tramite app iOS e Android, è possibile selezionare, grazie al servizio di geo localizzazione, la lista dei ristoranti disponibili in quell'area, consultare il menù, procedere con l'ordine, pagare con carta di credito e monitorare lo stato della consegna seguendo il tragitto del driver da pc, tablet o smartphone.

In un tempo medio di 32 minuti - da quando si è finalizzato l'ordine online ed entro il tempo che viene promesso al momento del suo inserimento - il team di driver Deliveroo consegna a casa o in ufficio il piatto scelto come appena fatto dalle mani dello chef.

Ogni driver opera all'interno della propria "zona" ed è proprio il concetto di zona che assicura la qualità per vicinanza fisica, per disponibilità di driver e per interesse dei ristoranti che possono coccolare ulteriormente la propria clientela di zona.

I costi
La transazione avviene esclusivamente tramite carta di credito ed il costo del servizio è di 2.50 euro a consegna, indipendentemente dal valore dell'acquisto effettuato.

L'azienda
Nata nel 2013 a Londra dall'idea di William Shu e Greg Orlowsky, i 2 co-founder, l'azienda ha raccolto ad oggi circa 200 milioni di dollari per il suo sviluppo da investitori quali Accel, Greenoaks Capital, Hoxton Ventures, Index Ventures and JamJar Investments.

Deliveroo è una realtà affermata in 12 Paesi in tutto il mondo e in 60 città tra cui Milano, Roma, Londra, Parigi, Dublino, Madrid, Barcellona, Amsterdam, Bruxelles, Berlino, Monaco, Amburgo, Dubai, Singapore, Hong Kong, Sidney e Melbourne.

In Italia il team di Deliveroo è guidato da Matteo Sarzana.

B1

Demandware

CUSTOMER EXPERIENCE

Piazzale Biancomano, 8
20121 | Milano | MI
Telefono: +39 335 7828245
Maurizio Capobianco:
mcapobianco@demandware.com
www.demandware.it

Demandware, azienda leader (globale) nelle soluzioni cloud commerce per le imprese, consente ai maggiori retailer mondiali di innovare costantemente nell'attuale contesto sempre più complesso e orientato al cliente.

La piattaforma cloud aperta di Demandware offre importanti vantaggi, tra cui la velocità nell'espansione internazionale, un alto livello di innovazione continua, l'ecosistema LINK che riunisce e integra i migliori partner per ogni ambito di attività e le conoscenze acquisite da tutta la community per ottimizzare le esperienze dei clienti.

Questi vantaggi consentono ai clienti di Demandware di diventare leader nei loro settori e di crescere più velocemente.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito
http://www.demandware.it,
chiamare +39 335 7828245
oppure scrivere a info.it@demandware.com

PRINCIPALI CLIENTI

Oltre 340 importanti brand utilizzano la piattaforma Unified Commerce Cloud di Demandware : **OVS**, Vibram, **Tory Burch**, Lacoste, **L'Oréal**, Quiksilver, **Sandro**, Marks&Spencer, **Picard**, GoPro, **Panasonic**, UGG Australia, **Clarins**...

Digitag Consulting

TECHNOLOGY

D25

Digitag Consulting

Via Turati, 7
20121 | Milano | MI
Telefono: +39 02 72004044
Fax: +39 02 72004044
digitag.me

Digitag Consulting, con sede a Milano e Dubai, è una società di consulenza che si pone come principale obiettivo quello di accompagnare e supportare le piccole-medie imprese nei processi di **trasformazione digitale**.

Il nostro approccio si differenzia dai modelli tradizionali: basiamo la nostra consulenza su analisi prodotte per ogni cliente e seguiamo l'implementazione e lo sviluppo di queste strategie al fine di poter essere misurati sui risultati.

Il nostro obiettivo è proporre alle aziende di cogliere le **migliori opportunita`** offerte dai nuovi canali di comunicazione, di sfruttare i tool più innovativi al fine di massimizzare le proprie performance.

Il nostro approccio è basato sul trasferire ai nostri clienti il "**know how**" necessario per governare il processo di innovazione richiesto dai mercati in modo consapevole ed autonomo.

PRINCIPALI CLIENTI

Lavoriamo nei seguenti settori: servizi, moda e lusso, design, food & beverage, arte, healthcare, finanza, charity, pubblica amministrazione. Alcuni dei nostri clienti: Belfor, Boffi, Università Bicocca, Dhl, Molteni&C, Generali, Pomellato, Picard, Valextra, Unicredit Banca

D5

Doofinder

TECHNOLOGY

Calle López de Hoyos, 135
28002 | Madrid | Spagna
Telefono: +39 02 94756958
Fax: +39 02 94756958
Renzo Cola: renzo@doofinder.com
www.doofinder.com/it

doofinder

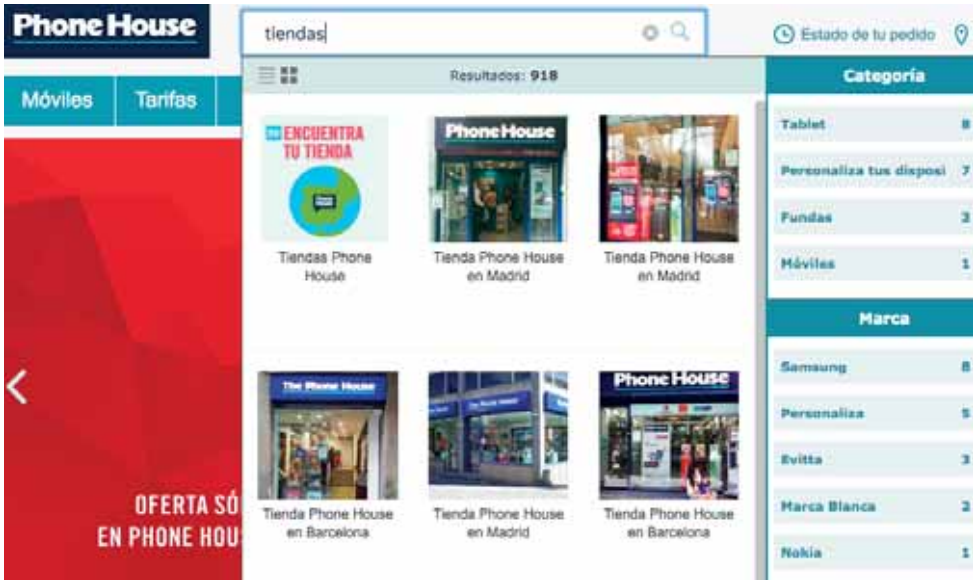
Doofinder è un motore di ricerca per il tuo e-Commerce.

Doofinder consente di visualizzare velocemente tutti i prodotti e/o contenuti all'interno del tuo sito web, anche combinandoli insieme.

Grazie al nostro algoritmo, i nostri clienti hanno accesso al miglior motore di ricerca interno, riducendo al minimo gli errori ortografici e tipografici durante il processo di ricerca.
Inoltre, il nostro pannello di controllo consente ad ogni cliente di creare opportunità di marketing attraverso il sistema di sinonimi, l'inserimento di banners e la modifica del ranking dei risultati.

PRINCIPALI CLIENTI

Arena www.arenawaterinstinct.com,
Toyscenter www.toyscenter.it,
MotoGP store.motogp.com,
Mediamarkt www.mediamarkt.es,
Decathlonpro www.decathlonpro.fr



Doralab

CUSTOMER EXPERIENCE

A28

Via Salaria, 290
00199 | Roma | RM
Telefono: +39 06 93577401
www.doralab.it

Doralab è una design company specializzata nella progettazione della customer experience di prodotti e servizi digitali.

Grazie a un innovativo processo di design focalizzato sui risultati business, opera con successo in molteplici settori dove lo sviluppo del business digitale è diventato prioritario.

PRINCIPALI CLIENTI

ING Direct, Enel, Unicredit, Lottomatica, Edison, MaxMara, Linear, Genertel

Metodo scientifico Doralab

Insight sul comportamento degli utenti reali

Design efficace grazie alla validazione degli utenti

Protezione dagli errori che portano a perdite economiche

F9

E-Business Consulting

MARKETING

Corso del Popolo, 8
35131 | Padova | PD
Telefono: +39 049 9817360
Fax: +39 049 9817364
Stefano Masiero:
ecommerce@e-businessconsulting.it
www.e-businessconsulting.it

E-Business Consulting è un'agenzia di marketing digitale attiva dal 2003 nella consulenza e nella pubblicità su Internet, associata a IAB Italia nonché agenzia certificata Google Partner.

E-Business Consulting supporta aziende e centri media nella realizzazione di strategie di marketing digitale a performance sia in Italia che all'estero.

L'attività di supporto in progetti eCommerce avviene su tre livelli: consulenza nel set up del progetto, lancio del negozio on line e attività di monitoraggio delle performance commerciali. Si tratta quindi di un'attività di supporto a monte e a valle di un progetto eCommerce.

Nell'attività di set up iniziale è fondamentale rispondere ad una serie di domande essenziali per il posizionamento quali ad esempio: qual è l'assortimento da offrire, in quali mercati distribuire e su quale fascia prezzo puntare.

A valle del progetto, E-Business Consulting si occupa di organizzare tutte le campagne digitali a performance con lo strumento più opportuno a seconda della tipologia di prodotto e del mercato di riferimento: B2B e B2C. Giornalmente un team di esperti analizza le performance per ogni mercato al fine di migliorare continuamente i costi di acquisizione dei nuovi clienti grazie all'utilizzo di sofisticati strumenti di analisi.

L'innovazione continua negli strumenti digitali utilizzati rientra nel DNA di E-Business Consulting in quanto l'agenzia è in grado di abbracciare tutte le nuove opportunità digitali del mercato quali ad esempio il mobile marketing o il programmatic advertising.
Fai decollare il tuo business: affidati al team di esperti di E-Business Consulting per il tuo progetto eCommerce in Italia e all'estero!

PRINCIPALI CLIENTI

Action Aid, Allianz, Altroconsumo, Amazon Buyvip, American Express, Banca Popolare di Vicenza, Bose Bottega Verde, Cepu, Cesvi Onlus, Chateau d'Ax, Che Banca!, Crif, Dalani, Despar, Directline, Genertel, Genialloyd, Green Vision, Husqvarna, illy, iProspect, Linear, Marina Rinaldi, MEC, Medici Senza Frontiere, Mediacom, OMD, Pam, Salmoiraghi & Viganò, trivago, Trovaprezzi, Unipegaso, Unipol, Wind, Zurich

e-motion | made4ecommerce

LOGISTICS

C2

Interporto Sito Nord
Strada Undicesima, 1
10040 | Rivalta di Torino | TO
Telefono: +39 011 3981216
Fax: +39 011 19620554
www.e-motion.com

Spedizioni e gestione di magazzino al vostro servizio

Offriamo soluzioni integrate per rendere facile l'attività di e-commerce. Curiamo con il massimo livello di professionalità le attività di spedizione e logistica necessarie per vendere on-line.

Le nostre soluzioni sono alla portata di tutti. Non importa se sei una start-up dell'e-commerce o hai un'attività consolidata, se fai 1 o 1.000 vendite al giorno.
Le nostre soluzioni ti danno la massima efficenza e liberano il tuo tempo permettendo di focalizzare le tue risorse su ciò che veramente conta.

Forniamo soluzioni modulari e pay-per-use che possono essere facilmente integrate con qualsiasi piattaforma e-commerce.
La grande efficenza del nostro modello permette di distribuire i vantaggi dell'economia di scala su tutti i nostri clienti.

Che tu abbia il magazzino presso la tua sede o presso un tuo fornitore con noi puoi dimenticarti dei problemi di gestione delle spedizioni. Con le nostre tariffe potrai avere un'offerta più competitiva per i tuoi clienti; con l'efficenza del nostro servizio ridurrai a una frazione tutti i costi di back-office e amministrativi; e tu e i tuoi clienti godrete di un livello di servizio altamente professionale, senza paragoni sul mercato.

Se poi vorrai potrai godere appieno dei vantaggi dei nostri servizi affidando la gestione del tuo magazzino alla nostra soluzione di logistica, creata da zero appositamente per l'e-commerce da professionisti che vantano una decennale esperienza nel settore.

C10

Effinity

MARKETING

80, Rue Taitbout
75009 | Parigi | Francia
Telefono: +33 01 40826087
Alice Traver: alice.traver@effinity.partners
http://it.effinity.partners

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

- Modifiche delle abitudini di consumo.
- Complessità dei percorsi di acquisto con l'incremento dei punti di contatto (siti web, blog, comparatori, social media, ecc.) e dei device (pc, tablet, mobile, ecc.)
- Fusione progressiva dell'e-commerce, m-commerce, del commercio sociale e del commercio tradizionale (web to store, ecc.).

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. Effinity 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 una struttura dedicata al marketing a 360 gradi.

- Effinity offre tutte le sue competenze in quanto piattaforma di gestione partner, attraverso la sua **soluzione in marca bianca "Martech"**.
- Propone anche delle soluzioni creative e tecnologiche per mettere in primo piano i prodotti ed ottimizzare la loro presenza online, grazie alla **soluzione Product Ads**.
- Effinity è anche specialista del **settore del BtoB**, tra l'altro nella lead generation in quanto i percorsi di acquisto nel btob hanno processi molto più lunghi e complessi del btoc.
- Infine Effinity ha sviluppato una soluzione ad hoc di creazione di valore su **Instagram**. Infatti Effigram permette ai merchant di rendere "shoppable" i prodotti presenti sulle foto postate sul proprio account Instagram (quello che oggi Instagram non permette di fare), al fine di conoscere quante vendite e quanto fatturato porta Instagram. Effigram migliora anche la user experience dei follower permettendo di accedere più facilmente ai prodotti e così di acquistarli!

PRINCIPALI CLIENTI

Orange, Alltricks, Maisons du Monde, Sarenza, Tempur, My M&M's, Tomtom, Regaliideali, EurosportPlayer, Norauto, Napster, Probikeshop

Eure

MARKETING

D6

Via Enrico Fermi, 7
25087 | Salò | BS
Telefono: +39 0365 522672
Fax: +39 0365 523560
info@eureweb.com
www.eureweb.com

SIAMO UNA DIGITAL MEDIA AGENCY

Ciò che ci impegniamo a fare ogni giorno in Eure è proporre ai nostri clienti soluzioni semplici, creative ed efficaci per il loro business. Conosciamo alla perfezione tutti i canali del marketing digitale e sappiamo farli lavorare sinergicamente. Ci piace pensare che ciò che facciamo è creare connessioni tra il Brand e il suo pubblico.

COSA FACCIAMO

STRATEGY & BUSINESS DEVELOPMENT
Una strategia efficace si basa su una precisa conoscenza del consumatore. A partire da questi dati, diamo vita a progetti digitali integrati che sviluppano opportunità di marketing uniche e redditizie per i nostri clienti.

DIGITAL PLANNING
I consumatori sono abituati a reperire online tutte le informazioni per questo è importante riuscire ad intercettare ogni potenziale cliente nel momento e nel luogo giusto e mostrargli ciò di cui ha bisogno (o che non sa ancora di desiderare).

CONTENT STRATEGY
Ogni giorno milioni di utenti parlano di prodotti sul web, scambiandosi informazioni ed esperienze: il nostro obiettivo è proporre l'azienda in modo attivo all'interno di queste conversazioni, monitorare il sentiment e migliorare la reputation.

DATA & ANALYTICS
Per comprendere la realtà delle cose è importante prendere decisioni data driven, che siano supportate dai numeri e non guidate dall'emotività. Ciò che facciamo è individuare dati affidabili e indispensabili per valutare il raggiungimento degli obiettivi.

SERVIZI E STRUMENTI

- WEB ADV MONITORING
- BUDGET & PERFORMANCE
- DISPLAY ADVERTISING
- SEM
- PROGRAMMATIC ADVERTISING
- SOCIAL
- E-COMMERCE
- REAL TIME VIDEO

PRINCIPALI CLIENTI

I nostri clienti ci aiutano a definirci.
Siamo orgogliosi di collaborare come partner strategici di alcuni dei migliori brand a livello globale e nazionale.
Pirelli, Metzeler, Citroen, Lenovo, Citizen, Switzerland Cheese, Clinians, Geomar, Intesa, Fujitsu, Edilkamin, Kickers, Suzuki, Arena, Planhotel

B6

EVO Payments International GmbH

PAYMENT

Oppenheimstr. 11
50668 | Cologne | Germania
Telefono: +49 221 99577922
Fax: +49 221 995778922
Phil.Brown@EVOpayments.com
www.evopayments.eu

EVO Payments International GmbH ("EVO") è l'affiliata europea del gruppo "EVO Payments International" con sede principale a New York, USA.

Quale Principal Member dei circuiti Visa e MasterCard, EVO offre soluzioni internazionali per l'accettazione e l'elaborazione delle transazioni di carte di debito e dicredito negli esercizi commerciali fissi, nell'e-Commerce e nel commercio per corrispondenza, nonché presso i bancomat. L'offerta full service è completata da ulteriori modalità di pagamento non in contanti, sistemi per la riduzione dei rischi e servizi supplementari.

Un team di specialisti competenti e una piattaforma tecnica eccezionale garantiscono soluzioni eccellenti e l'esecuzione semplice, rapida e sicura delle procedure di pagamento. Non è dunque un caso se EVO è il fornitore esclusivo di servizi di accettazione delle carte per istituti finanziari leader, ad es. la divisione di business Global Transaction Banking (GTB) della Deutsche Bank in Europa o la Postbank, ed è stato confermato quale miglior fornitore per esercenti operativi a livello internazionale.

PRINCIPALI CLIENTI

Bosch, Esprit, Grohe, Illy, Media-Saturn, Mercateo, Opodo, Shell, Travelex

Facebook

MOBILE

AREA LOUNGE

Milano
www.facebook.com/business

Fondata nel febbraio 2004 da Mark Zuckerberg, la missione di Facebook è di offrire alle persone il potere di condividere le proprie esperienze e di rendere il mondo sempre più aperto e connesso.
Le persone utilizzano Facebook per stare in contatto con i propri amici e famigliari, per scoprire cosa succede nel mondo e condividere ed esprimere ciò che è importante per loro. Facebook è inoltre presente sul mercato italiano da novembre 2009 e in questi anni ha raggiunto importanti risultati in termini di crescita di persone attive e di aziende che investono sulla piattaforma.
Facebook è diventata oggi la piattaforma più diffusa a livello globale e accessibile da mobile ovunque ci si trovi, utilizzata da oltre 1.59 miliardi di persone su base mensile.
Con un fatturato di 17.9 miliardi di dollari nel 2015 e 12.691 dipendenti nel mondo, Facebook vanta oggi 1.04 miliardi di persone attive al giorno e 1.44 miliardi che accedono da mobile ogni mese.
Facebook è una piattaforma sempre più rilevante anche nel nostro Paese: sono 22 milioni gli italiani connessi quotidianamente alla piattaforma, di cui 20 milioni da dispositivi mobili - numeri che al mese raggiungono i 27 milioni da desktop e i 25 milioni da mobile. Con oltre 3 milioni di Piccole e Medie Imprese in tutto il mondo che investono attivamente su Facebook e 50 milioni di pagine attive di aziende, Facebook è diventata una piattaforma sempre più rilevante e strategica per il business, supportando aziende e agenzie media nello sviluppo di campagne pubblicitarie coinvolgenti, personalizzate ed efficaci. Attraverso soluzioni e strumenti adv in costante evoluzione, formati innovativi e ad alto engagement, metriche di misurazione sempre più precise e esperienze adv uniche, Facebook offre soluzioni sempre più all'avanguardia alle aziende. Ognuno di noi riveste un ruolo importante nella creazione di un ambiente sicuro per le persone in particolare per i minori.
Per questo Facebook collabora a stretto contatto con tutti i player nell'ambito della sicurezza – dalle associazioni no profit alle aziende, dal governo alle istituzioni per fornire linee guida agli insegnanti, ai genitori ma anche agli stessi studenti. La piattaforma è infatti da sempre impegnata in attività di formazione nei confronti delle persone, indipendentemente dall'età, per promuovere un utilizzo consapevole della piattaforma; l'obiettivo è infatti offrire esperienze sempre al passo con l'evoluzione delle esigenze e delle modalità digitali di comunicare e confrontarsi, dedicando particolare attenzione ai più giovani supportandoli con strumenti studiati e pensati appositamente per loro.

A20

FACT-Finder

CUSTOMER EXPERIENCE

Piazza della Rena, 2
39012 | Merano | BZ
Telefono: +39 02 45075238
Fax: +39 02 36215540
Marino Casucci: sales.italia@fact-finder.it
www.fact-finder.it

FACT-Finder®
Europe's leading conversion engine

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 da search 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 a risultati di ricerca sempre pertinenti, una navigazione intelligente e numerosi strumenti di merchandising.

FACT-Finder si basa su algoritmi 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

LaFeltrinelli.it, IBS, Leroy Merlin, Patrizia Pepe, Eataly, Buffetti, Privategriffe, Sportler, Profumerie Limoni, RCS, Online store, Bon Prix, Ufficio Discount e molti altri

Fermopoint

LOGISTICS

C16

Via Roma, 56
24048 | Treviolo | BG
Telefono: +39 035 690901
Fax: +39 035 690901
www.fermopoint.it

Fermopoint è la più grande rete italiana indipendente di spedizioni da e verso punti di ritiro.

Grazie ai suoi oltre 1.700 pickup point è in grado di recapitare in 24/48 ore colli fino a 20 kg su tutto il territorio nazionale, con tariffe competitive e omnicomprensive.

Fino a kg	Tariffa
0,5	€ 2,90
1	€ 3,10
3	€ 3,60
5	€ 4,20
10	€ 7,70
20	€ 8,90

- costi di spedizione
- abbandoni del carrello
+ scelta
+ comodità
+ flessibilità
+ conversioni

= Fermo!Point

Le tariffe comprendono: ritiro presso il vostro deposito - spedizione verso qualsiasi Fermo!Point scelto dal vostro cliente - invio di mail e/o sms di avviso al vostro cliente per arrivo del prodotto - 14 giorni di giacenza presso il point scelto - copertura assicurativa di € 1.000 cad.

C23

Fiege Logistics Italia

LOGISTICS

Via Juan Manuel Fangio, 11
20020 | Lainate | MI
Telefono: +39 02 92893200
Fax: +39 02 92893292
Alberto Birolini: alberto.birolini@fiege.com
www.fiege.de/it

e-Commerce Logistics per start-up e multinazionali

Il Gruppo Fiege è il più grande Gruppo Logistico Europeo a capitale interamente privato. Family company fondata nel 1873 oggi arrivata alla quinta generazione, con una crescita solida e costante nel tempo.

Fiege è lo specialista europeo della contract logistics, in particolare 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, dalla start-up alla multinazionale. 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

Zalando.it, lovethesign.com, Tannico.it, Vino75.com, pannolini.it, springlane.it, Piazza Italia, Preca Brummel, Shimano, Deichmann.it, Asromastore.it, Velasca.com, brums.com, Gommadiretto.it, Fantaztico.it, Alcantara, Cuki Cofresco, General marketing

FIND / Search Driven Marketing

MARKETING

B19

Via Ruggiero Settimo, 4
20146 | Milano | MI
Telefono: +39 02 36580260
Marco Loguercio: mloguercio@findsdm.it
www.findsdm.it

FIND è l'agenzia indipendente di Search Marketing che aiuta le aziende a cogliere al meglio le opportunita' offerte dalle ricerche dei consumatori per incrementare i contatti e le vendite sia online che in negozi fisici.

FIND sviluppa strategie sinergiche e integrate di Search (SEO, Advertising, Local & Mobile Search) e Social Marketing funzionali a trasformare le intenzioni dietro una ricerca in azioni e conversioni.

FIND è specializzata nell'operare in mercati competitivi e su progetti a elevata complessita' con un approccio sia consulenziale che operativo.

Grazie alla approfondita conoscenza dei comportamenti di ricerca dei navigatori online e alla capacita' di integrare queste strategie nel mix delle aziende clienti, FIND è la scelta per quelle realta' che vogliono incrementare concretamente i risultati sia online che offline.

L'obiettivo: **trasformare le intenzioni dietro una ricerca in azioni e conversioni**.

PRINCIPALI CLIENTI

Eprice, Max Mara, Lindt, Moleskine, Luxottica, UnipolSai, ING Direct

B10

FROSMO

TECHNOLOGY

Kaivokatu, 8 B
00100 | Helsinki | Finlandia
Telefono: +358 458456250
Manuel Furlotti: manuel.furlotti@frosmo.com
frosmo.com/en

Frosmo permette alla aziende di modificare ogni aspetto del loro business online, indipendentemente dalla loro complessità. Con il nostro approccio tecnologico, possiamo sviluppare il tuo sito web più velocemente che mai! Frosmo è, infatti, la soluzione più veloce per i digital teams che desiderano sviluppare le proprie idee in modalità data-driven ed espandere le funzionalità dei loro servizi on-line senza senza il coinvolgimento del team IT.

Nessuna integrazione è necessaria in quanto i cambiamenti al sito vengono visualizzati localmente sul browser degli utenti. Implementazione: una volta che avrai inserito il Javascript TAG dinamico di Frosmo sul tuo sito, potrai creare qualsiasi tipo di funzione utilizzando qualsiasi framework JS ovunque sul tuo sito.

Parlando di funzionalità…utilizzando Frosmo, i tuoi obiettivi di business rimangono al centro del tuo sviluppo web. Basta a lunghi elenchi di funzionalità che limitano la tua strategia di business, ma soluzioni giuste costruite intorno alle tue esigenze. Servizio dedicato: non vengono richieste risorse dal tuo lato.

La nostra esperienza per sfruttare al massimo le potenzialità di Frosmo.

Smart & Secure: ogni cliente di Frosmo è una singola istanza collegata alla nostra libreria base attraverso un'API. Questo significa che oltre alla libreria di base, puoi creare e rilasciare funzionalità quando ne hai bisogno. La tecnologia non limita più il tuo successo.

Frosmo è stata fondata a Helsinki ed il suo servizio usato da oltre 1000 siti dall'inizio della sua attività. Lavoriamo in Europa, Asia e America in ambito viaggi, retail, servizi, gioco online e bancario.

Per saperne di più:
http://frosmo.com/en/solutions

PRINCIPALI CLIENTI

Mondelez, Finnair, TUI Nordic, Decathlon, Swisslos, MediaMarkt, Eventim UK

GATE2000.com

MARKETING

F8

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** (**DEM**).

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, circa 2 milioni di email uniche.

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, Lusso, R.A.

Oltre a pianificare campagne per i grandi brand sono disponibili soluzioni ad hoc per le PMI con invii Geo-Localizzati.

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 della grafica in responsive design** in tempi brevi: A/B test per ottenere le migliori performance, 24 ore per pianificare una campagna, test preinvio su 14 web mail reader, report dettagliati e di facile consultazione

FOCUS SUL DATABASE

Automotive - 615.000 utenti

Responsabili Acquisto - 834.000 utenti

Viaggi e Turismo - 821.000 utenti

Business & P.IVA - 391.000 utenti

Lifestyle / Fashion - 754.000 utenti

Luxury - 408.000 utenti

Tecnologia - 351.000 utenti

Arte e cultura - 1.100.000 utenti

Economia - 138.000 utenti

PRINCIPALI CLIENTI

Buoni Pasto Day, Altroconsumo, Vodafone, Tod's, Fay, Hogan, Manila Grace, Roadhouse Grill, Turismo Irlandese, Novasol, Dior, Bottega Verde, Bayer, American Express, Alviero Martini

B8

GLS Corriere Espresso

LOGISTICS

Via Basento,19
20098 | San Giuliano Milanese | MI
Telefono: +39 02 02334521
Fax: +39 02 33452300
Giovanni Daminato: mkt@gls-italy.com
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 41 Paesi Europei, con 688 Sedi, 39 Centri di Smistamento e 19.000 mezzi per le consegne. In Italia è capillarmente diffuso su tutto il territorio nazionale: con 145 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 alcommercio 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.

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, we deliver!

GLS
corriere espresso

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

Scopri i nostri servizi per l'*e-commerce* su www.gls-italy.com
e vieni a trovarci al nostro stand B8!

A1

greatcontent
SERVICES

Kastanienallee, 3
10435 | Berlino | Germania
Telefono: +39 02 94750338
Giuseppe Colucci:
giuseppe.colucci@greatcontent.com
www.greatcontent.it

greatcontent

greatcontent è un marketplace di copywriter e traduttori professionisti, pre-selezionati e pre-qualificati, che supporta aziende e-commerce, publisher, blogger e chiunque utilizzi il web, nella produzione di contenuti ottimizzati SEO in 18 lingue.

greatcontent fornisce servizi di copywriting, traduzione letterale, traduzione localizzata e proofreading, utilizzando oltre 6000 professionisti e un team di supporto internazionale.

GROWISH

PAYMENT

S11

Via Quaranta, 40
20139 | Milano | MI
Claudio Cubito:
info@growish.com
www.growish.com/saas

Growish è il servizio semplice e sicuro per raccogliere denaro tra amici e parenti ed esaudire qualsiasi desiderio e per organizzare liste regalo.

Growish offre un'innovativa piattaforma B2B2C e-wallet based per pagamenti di gruppo e liste regalo con convergenza online-offline.

Amici, parenti e colleghi, che vivono in città, regioni e nazioni diverse, possono contribuire versando ognuno la propria quota per qualsiasi occasione – Natale, compleanni, matrimoni, lauree, nascite, anniversari, viaggi, ecc… – in modo automatico, semplice e sicuro.

Creata la colletta o la lista regalo gratuitamente con un clic, si invitano amici e parenti a partecipare via social, whatsapp, sms, mobile o email.

In modalità B2B2C Saas o via API è possibile creare una lista regalo online o presso punto vendita, aggiungere prodotti alla lista regalo con un pulsante, condividere la spesa dell'acquisto di uno o più prodotti, versare con carta di credito, bonifico bancario o presso il punto vendita.

Al termine, si procede ad acquistare una gift card oppure si aggiungono i prodotti al carrello o ci si reca presso il punto vendita, utilizzando come pagamento il denaro raccolto nella lista (e-wallet) ed eventualmente integrando la differenza con carta di credito.

I vantaggi sono il raddoppio del valore del carrello e forti possibilità di upselling, in quanto si raccolgono spesso molti più soldi del previsto e si possono fare maggiori acquisti, un forte engagement dei clienti e viralità (nostra media: 18 persone per un compleanno, 27 per una lista regalo) ed una customer acquisition naturale in quanto chi partecipa, lo utilizza successivamente per le proprie occasioni.

Sono incluse dashboard e backoffice di controllo andamenti, liste utenti e ordini e contabilizzazione completa dei pagamenti.

Growish, startup innovativa dell'incubatore certificato **Digital Magics**, fornisce il servizio ad importanti partner e ha l'esperienza di oltre €1,5M di pagamenti, 15.000 utenti e 12.000 transazioni.

Gsped

SERVICES

D27

Via Industria, 44
15121 | Alessandria | AL
Telefono: +39 0131 349114
Fax: +39 0131 1821156
Marco Casetta: casetta@gsped.com
www.gsped.com

Gsped è un software web-based che si connette alle principali piattaforme e-Commerce e a tutti i gestionali aziendali per la gestione delle attività collegate alla logistica e al mondo dei corrieri.

La piattaforma Gsped è in grado di:

- creare e stampare le lettere di vettura per i corrieri, vettori e autotrasportatori
- controllare su un'unica interfaccia le spedizioni effettuate con qualsiasi corriere, vettore o autotrasportatore
- gestire ritiri, resi e dropshipping
- svincolare giacenze
- monitorare le rimesse dei contrassegni
- assegnare il trasporto al corriere più economico o efficiente
- verificare le fatture dei corrieri
- inviare email o SMS per ogni status della spedizione (partita, in consegna, consegnata, giacenza, assente, etc)
- effettuare il pick e pack degli ordini anche da device
- monitorare lo status avanzamento ordini

PRINCIPALI CLIENTI

IBS.it, Eataly Net, Lovli, Gabel Industria Tessile, Niente Paura, PVS, Excantia, Fastbook, Pepe, Opportunity, Emmelibri, Eltek Group, Mondial Group, Fiodor e-business, Gieffe Racing Parts, Mascheroni, Demo Elettroforniture, MediaKing, Libro di Faccia

Il software **più semplice** e **veloce** per gestire in **automatico** le tue spedizioni

Highstreet.io

MARKETING

D14

Via Spagnole, 2/B
37015 | Domegliara | VR
Telefono: +39 345 3313737
Daniel Howard: daniel@highstreet.io
www.highstreet.io

Highstreet.io e' uno strumento che aiuta i venditori online ad aumentare la visibilità dei loro prodotti su web e ad incrementare il traffico e le conseguenti vendite sul loro sito di e-Commerce. La nostra piattaforma SaaS insieme alla nostra esperienza in ambito di product feed marketing forniscono al cliente tutto ciò di cui ha bisogno per vendere attraverso qualsiasi canale di distribuzione online. Alcune delle tipologie di canale verso i quali forniamo informazioni di prodotto sono:

- I marketplace (Amazon, eBay)
- I canali di search (Google, Bing, Yandex, Baidu ecc.)
- Le reti di affiliazione (Zanox, Tradedoubler, CJ, ecc.)
- I comparatori prezzi (Kelkoo, Trovaprezzi, Shopalike, Idealo ecc.)
- I servizi di retargeting (Criteo, Adroll ecc.)
- I servizi di product review
- I servizi di recommendation/price analysis

Grazie al nostro approccio al customer support focalizzato al cliente ed alla struttura tecnica della nostra infrastruttura, Highstreet.io si puo' integrare con il cliente e non viceversa. Le funzionalita' API + Real-Time garantiscono che i dati verso i canali siano sempre aggiornati facendo si' che le campagne raggiungano la massima efficacia. Attualmente Highstreet.io distribuisce più di 250 milioni di dati di prodotto verso centinaia di partner in oltre 30 mercati e in 10 lingue ogni giorno. Numerosi marchi Italiani si affidano ai nostri servizi soprattutto in ambito moda ed abbigliamento (ma non solamente).

PRINCIPALI CLIENTI

Luisa Via Roma, Unieuro, Diffusione Tessile, Pixartprinting, Antler

S10

Hyphen-Italia

TECHNOLOGY

Via Marconi, 14
37010 | Affi | VR
www.hyphen-italia.com

Siamo un gruppo di persone, guidate da visione e metodo, che progetta, sviluppa e implementa soluzioni informatiche a supporto dei processi di comunicazione, promozione e vendita multicanale. Da tempo sviluppiamo il sistema Chalco.Net, una piattaforma di Digital Asset Management (DAM) completa di un modulo di Product Information Management (PIM) al servizio dei processi di comunicazione, promozione e vendita multicanale per Brand nella moda, lusso, design e nel mondo Retail/GDO.

Di fatto la piattaforma Chalco.Net si presenta come un completo sistema di back-end in grado di alimentare qualsiasi sistema per il delivery multichannel. Le nostre Soluzioni supportano tutte le figure coinvolte nei processi di ideazione, costruzione, gestione e delivery dei materiali digitali di Brand e di Prodotto, offrendo servizi dotati di workflow e funzionalità specifiche per i vari mercati e ambiti a cui ci rivolgiamo.

In particolare la declinazione della suite Chalco.net nell'ambito e-Commerce, offre soluzioni per la gestione dell'intero processo fotografico e di creazione del product marketing master data, in grado di alimentare piattaforme di e-commerce e marketplace B2B e B2C.

Contiamo numerosi casi di integrazione con le più diffuse soluzioni di web content management, e-commerce e marketplace (es. Hybris, Magento, Demandware, IBM WCS, Yoox, Zalando, Amazon, etc.).

Oltre a specifiche funzionalità e servizi, per il mondo dell'e-commerce, abbiamo reso disponibile una serie di soluzioni hardware e software per industrializzare il processo fotografico still-life (Sistemi HSL), mantenendo elevati standard qualitativi e di automazione. Le soluzioni Chalco.Net e HSL vengono proposte al mercato con vari modelli tecnico/commerciali, in grado di soddisfare in modo puntuale vari segmenti del mercato di riferimento.

HiPay

PAYMENT

B4

Via Cosimo del Fante, 4
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 340 873 5745
Paola Trecarichi: ptrecarichi@hipay.com
www.hipay.com/en

HiPay Group è l'esperto dei pagamenti online.

Il gruppo accompagna i siti di e-Commerce e gli editori di contenuti digitali nello sviluppo del loro fatturato, proponendo servizi di pagamento di ultima generazione e a forte valore aggiunto sui temi dei big data, della mobilità e dell'internazionalizzazione.

Le soluzioni di pagamento di HiPay beneficiano di due licenze europee, come istituto di pagamento e istituto di moneta elettronica, permettendo all'azienda di rispondere a qualsiasi esigenza dei merchant in materia di pagamenti. HiPay è presente in sei paesi europei e in Brasile, con 150 collaboratori.

PRINCIPALI CLIENTI

Dainese, Stefanel, RCS, Leica, Brums, Franklin & Marshall, Auchan, Promod, Kusmi Tea, Ripcurl

B7

iAdvize

CUSTOMER EXPERIENCE

2ter Quai François Mitterrand
44200 | Nantes | Francia
Telefono: + 39 02 89730103
Patrizia Ferrari: patrizia.ferrari@iadvize.com
www.iadvize.com/it

iAdvize è una conversational commerce platform che consente alle aziende di coinvolgere i loro clienti e i loro visitatori, sia dal proprio sito sia dai social network, tramite una soluzione di messaging (chat, voce, video) da una sola e unica piattaforma.

Con l'aggiunta del tocco umano al servizio clienti online, iAdvize aumenta la soddisfazione del cliente e la fidelizzazione al marchio, aumentando i rendimenti delle aziende.

PRINCIPALI CLIENTI

AirFrance, Europcar, Virgin balloon Flights, Tui Germany, SNCF, Marmara, Monte-Carlo SBM, Pierre et Vacances, Lacoste, The Kooples, IKKS, Camper, La Redoute, Interflora, Toshiba, Darty, Maison du Monde, TV Village, Bouygues Telecom, AXA, BNP Paribas, Monster, La Poste, Securitas Direct, Groupama, Cofinoga, Fnac, Decathlon, Toyota, Renault, Peugeut, PSG Football Club, BMW, Monoprix, L'Oréal, Intersport...

IBM

CUSTOMER EXPERIENCE

Circonvallazione Idroscalo
20090 | Segrate | MI
Telefono: +39 02 596201
Fax: +39 02 596201
Sabrina Bellodi: sabrina.bellodi@it.ibm.com
www.ibm.com/it

IBM partner di innovazione

L'innovazione è uno dei valori fondamentali della cultura IBM e fin dalla sua fondazione nel 1911 ne ispira le strategie e l'attività.

Essere innovativi, per IBM, significa riallineare costantemente il proprio modo di operare e la propria «value proposition» alla dinamica del mercato globale. In questo contesto, la Ricerca, cui IBM dedica 14 centri in 6 continenti e investimenti annui prossimi ai 6 miliardi di dollari, continua ad avere un ruolo determinante e diventa parte integrante di un impegno più ampio che si concretizza in soluzioni innovative per la trasformazione di imprese e istituzioni.

IBM Commerce, divisione di IBM focalizzata sul marketing, l'ecommerce e la value chain, aiuta più di 35.000 clienti in tutto il mondo a fornire esperienze personalizzate in ogni punto di contatto, per aumentare la fiducia dei consumatori e il sostegno al brand. Il portafoglio IBM Commerce combina un investimento da 24 miliardi di dollari nell'analytics, la profonda conoscenza del settore di 8.000 consulenti e più di 100 offerte SaaS che integrano funzionalità di IBM Research, analytics, sicurezza e cloud. IBM detiene attualmente 1.500 brevetti attivi correlati al Commerce, per generare innovazioni in questo ambito. Inoltre IBM si rivolge in modo particolare alle start up, mettendo loro a disposizione risorse tecniche, esperienza e conoscenze di alto valore, onsite o su cloud gratuito, per aiutarle a realizzare progetti innovativi. Dal lancio del programma nel 2010, IBM ha contribuito allo sviluppo di oltre 500 nuove imprese in aree chiave, quali ad esempio l'energia verde, l'assistenza sanitaria e i trasporti. Presente in Italia dal 1927, IBM ha operato nel corso dei decenni al fianco di aziende e istituzioni del Paese contribuendo a innovarne le infrastrutture, i processi e la cultura industriale. La società, che ha sede a Segrate, opera con filiali e centri di supporto tecnico su tutto il territorio nazionale e si avvale della collaborazione di una rete di oltre 2.000 Business Partner, con competenze specifiche nei diversi segmenti di mercato e un focus particolare sulle piccole e medie imprese. Per maggiori informazioni: ibm.com/it

PRINCIPALI CLIENTI

Principali clienti IBM Commerce:
Vodafone, Coop, Conad, Selex Group, First Tennesse Bank, Scotia bank, SKY, Mondadori

C19

Icecat

SERVICES

J. Geesinkweg, 125
1096AT | Amsterdam | Noord-Holland
Telefono: +31 307114700
Fax: +31 302760926
icecat.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 45 lingue, analizzando le performance di oltre 13.000 brand in tutto il mondo.

Il suo successo deriva dagli oltre 55.000 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, Microsoft, Philips, Samsung, Symantec, Sony, Toshiba, Whirlpool ed altri 250

Distributori:
Brevi, Cometa, Computergross, Eurocom, Ingram Micro, Ires, Next, Tech Data

E-shop:
Arredatutto, Eprice, Unieuro, Gruppocomet, Mediaweb, Expert, Trony, Yeppon

Marketplace:
Amazon, Ebay

Comparatore prezzi:
7 pixel network, Ciao, Kelkoo, Bestshopping

Intershop Communications

TECHNOLOGY

A14

Intershop Tower
07740 | Jena | Germania
Telefono: +31 622847152
Fax: +49 3641501005
Robert De Boer: r.deboer@intershop.com
www.intershop.com

Quando nel 1994 Intershop ha presentato il **primo negozio online al mondo**, pochi avrebbero potuto prevedere l'impatto innovativo di questa invenzione.

Oggi Intershop è l'unico fornitore indipendente di soluzioni verticali per il commercio omni-channel nel mondo con il **100% di successo su centinaia di progetti**.

La **credibilità e disponibilità** dell'azienda sono state tra i nostri valori chiave fin dall'inizio, dai primi store online alle attuali soluzioni come "Predictive Analytics".
Siamo orgogliosi della relazione che abbiamo instaurato con i nostri clienti e della nostra rete internazionale di partner esperti.

Intershop Commerce Suite è la risposta più completa a tutte le sfide per il commercio omni-channel. Sia che si parli di **B2C, B2B o B2X**, Intershop Commerce Suite permette di diffondere ogni brand a livello mondiale sfruttando tutti i canali o touchpoint disponibili, assicurando una perfetta esperienza d'acquisto e quindi, garantendo la naturale crescita della società cliente.
I frameworks **multi-touchpoint** e le numerose funzionalità "out-of-the-box" come PIM, WCM o OMS riducono notevolmente il time-to-market.

La **vasta gamma di modelli di distribuzione** e i numerosi servizi offerti forniscono una moltitudine di opzioni per creare il proprio e-shop omni-channel. L'integrazione continua, personalizzazioni avanzate e capacità tecniche elevate ci permettono di creare soluzioni e-Commerce che si adattano perfettamente alle sempre più esigenti richieste di mercato.

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 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

Aziende come Trony, Binda, BMW, Red Wing Shoes, Mister Spex, Tassimo o Raja hanno scelto e scelgono ogni giorno Intershop, non solo come fornitore di tecnologia, ma come partner globale per le loro attività di e-Commerce.

Per maggiori informazioni:
www.intershop.com/customers

F10

Intesys

CUSTOMER EXPERIENCE

Via Roveggia, 122/A
37136 | Verona | VR
Telefono: +39 045 503663
Fax: +39 045 503604
Alberto Gaiga: alberto.gaiga@intesys.it
www.intesys.it

Siamo nell'Era del Digital Business dominata da una modalità d'interazione nuova e "disruptive" tra persone, oggetti e servizi che sono sempre più interconnessi e si parlano cambiando le abitudini delle persone. Prima di oggi, tutto questo non c'era.

INTESYS DIGITAL ACCELERATOR

Intesys Digital Accelerator è il **metodo** ed il **partner** che i nostri clienti usano nel percorso di Digital Transformation dei processi interni ed esterni per la conversione digitale del Modello di Business.

La mission di Intesys Digital Accelerator è facilitare ed accelerare la **conversione digitale delle aziende e dei loro processi**. I modelli di business vengono messi in discussione applicando una visione cliente-centrica e quindi rinnovati secondo le nuove abitudini digital dell'utente sia esso business o consumer.

Il contributo analitico di Intesys Digital Accelerator, unito alle capacità di formalizzare e riformulare processi, assicura la **convergenza di scenario e vedute tra i manager** IT, Markerting e Sales offrendo così ai CEO l'opportunità di far compiere alla propria azienda una vera trasformazione culturale digitale.

INTESYS ECOMMERCE

Intesys eCommerce è il partner ideale delle **aziende che vogliono la governance del canale di vendita digitale** ma cercano nel fornitore tutte le migliori competenze per progettare e condurre un progetto di vendita online di successo.

Intesys eCommerce affianca i clienti nello sviluppo del progetto di **Digital Sales Transformation**: analisi strategica, posizionamento e value proposition, progettazione, implementazione, gestione e miglioramento, marketing, politiche di prezzo, operations, logistica, fullfillment.

Al contrario dei modelli classici (Web Agency: piattaforme e marketing digitale – Full eCommerce: outsourcer completo che scollega strategia e gestione del canale digital dai tradizionali) il modello di Intesys eCommerce garantisce ai propri clienti di unire in modo virtuoso le attività di vendita nei diversi canali per una **Customer Experience completa, uniforme ed integrata**.

PRINCIPALI CLIENTI

1000 Miglia, ARAG, Arca Assicurazioni, Arca Vita, Arclinea, Audi, BMW, Bauli, Buy-me, Cattolica, Città del Vaticano, Comune di Verona, DoBank, Ducati, ENI, Fabriano Boutique, Fedrigoni, Fendi, Foster, GlaxoSmithKline, Gardaland, IKEA, InJob, Intesa San Paolo Assicura, LiuJo, MINI, Provincia di Verona, Riello, Rolls Royce, Seat, Skoda, Gruppo Unicredit, Università Commerciale Luigi Bocconi, Università di Pisa, Università di Verona, Veronafiere, Volkswagen

Jusan Network

MARKETING

A13

Via principi d'acaja, 44
10138 | Torino | TO
Telefono: +39 011 7575578
Samuele Camatari:
samuele.camatari@jusan.it
www.jusan.it

Concretamente digitali
La Jusan Network è una digital agency torinese specializzata in **e-commerce e comunicazione digitale**.

La nostra esperienza decennale nel campo del web ci ha portati prima di altri a comprendere come il ruolo dell'e-commerce unito ad una pianificazione strategica della comunicazione multicanale può assumere un ruolo fondamentale per il successo delle aziende.

Lavoriamo a supporto di grandi e piccole aziende in diversi settori, per mercati B2B, B2C, per grandi istituzioni ed enti governativi sia italiani che internazionali.

Il nostro lavoro è dare valore al tuo.
Più visibilità, più opportunità, più risultati. Quando si parla di obiettivi, nulla è più tangibile e misurabile del web. Con questo spirito, mettiamo a disposizione di ogni cliente un insieme di strumenti capaci di aumentare le performance e creare valore nel tempo.

Professionisti delle vendite online.
Per vendere sul web c'è bisogno di attenzione, preparazione e cura per i diversi aspetti coinvolti. Che tu abbia già esperienze di e-commerce o ti avvicini per la prima volta a questo mondo, ti mettiamo a disposizione tutta la nostra competenza, affiancandoti in un progetto disegnato intorno al tuo brand.

Il tuo business è unico: anche il tuo sito deve esserlo. La comunicazione è essenziale sul web. Logo, grafica, immagini, testi: tutto dev'essere perfettamente coordinato, per costruire un insieme inconfondibile con l'obbiettivo di moltiplicare il valore del tuo brand e dare un identità ai tuoi prodotti e servizi.

Chi cerca ti trova, e compra da te.
Siamo specializzati nel web marketing per l'e-commerce. Il nostro primo obiettivo non è aumentare le visite sul tuo sito, ma aumentare le vendite sul tuo negozio online, trasformando i visitatori in clienti. Noi lo chiamiamo conversion marketing.

Non solo e-commerce!
Jusan Network è anche strategie, comunicazione, pubblicità, eventi e formazione.

Per essere sempre aggiornato sulle ultime novità e tendenze segui i nostri progetti dedicati all'ecommerce: ecommerceguru.it, ecommerceday.it, accademia.ecommerceguru.it

PRINCIPALI CLIENTI

Ci hanno scelti come Partner: FCA, ONU, GTT, Iren, Loro Piana, Gessi, Giuffrè, Mottura, Elica, Prasco, Collegio Carlo Alberto, Compagnia di San Paolo, Reply, Total Erg, CNR

D26

Kiwari

MARKETING

Via Maurizio Quadrio, 20
20154 | Milano | MI
Telefono: +39 02 62690226
Fax: +39 02 62690174
www2.kiwari.com

Kiwari è una agenzia italiana, nata nel 2000, specializzata nell'offrire servizi e soluzioni di digital direct marketing. Kiwari offre ai clienti sia la consulenza strategica che la soluzione operativa attraverso le proprie piattaforme enterprise di eMail Marketing, di web Tracking, di eCouponing e di Marketing Automation.

Le soluzioni applicative di Kiwari sono il punto di riferimento per ogni azienda che abbia come obiettivo la comunicazione con una customer base profilata, la personalizzazione dei contenuti del messaggio in funzione di finalità specifiche, la valutazione precisa delle performance della comunicazione.

PRINCIPALI CLIENTI

Kiwari lavora per aziende di tutte le dimensioni. Tra queste figurano clienti come Barilla, Alitalia, Telecom Italia, Generali, Trenitalia, Il Sole 24 Ore, Venere.com (Gruppo Expedia), Gruppo Editoriale Mauri Spagnol, Ferrero e molti altri

Kooomo

TECHNOLOGY

A19

25, Eden Quay
Dublin,1 | Dublin | Irlanda
Telefono: 0039 3929167704
Fax: 0039 011 19790014
Stéphanie Ouadfel: stephanie@kooomo.com
www.kooomo.com

Il Cloud applicato all' ecommerce si traduce per l'azienda in: una soluzione fruibile via internet senza installazione e mantenimento, permette di ottimizzare le risorse focalizzandosi sulle vendite, una maggiore rapidità della visualizzazione delle pagine e non ultimo la massima sicurezza dei dati e delle loro gestione.

Kooomo è stata sviluppata per rispondere al meglio agli aspetti di valutazione di una piattaforma e-commerce:

- **Investimenti iniziali:** eliminazione dei costi di acquisto di nuovo hardware, riduzione dei costi di gestione ed assistenza.
- **Le spese da sostenere in corso d'opera:** le spese in corso d'opera sono strutturate in forma semplice, una percentuale sul venduto copre tutti i costi.
- **Supporto per la multicanalità e l'omnicanalità:** tramite un unico software è possibile sia lavorare sui principali marketplace sia collegare i negozi offline.
- **La scalabilità:** crescere, invitare molti clienti lo stesso giorno non sono più un problema perchè il modello stesso garantisce una qualità costante.
- **La personalizzazione:** le radici della soluzione nel fashion hanno fatto si che la piattaforma crescesse estremamente flessibile nel creare grafiche personalizzate.
- **L'affidabilità:** Il modello che centralizza il sistema trasforma la piattaforma in un sistema estremamente stabile.
- **Il potenziale collaborativo:** Kooomo è una piattaforma collaborativa e grazie alla nostra Kooomonity i nostri clienti possono con un click mettersi in contatto con partner specifici per competenza o territorio, in grado di offrire al brand i propri servizi.

Kooomo, piattaforma eCommerce in cloud, nasce dopo 16 anni di progetti a servizio di più di 300 marchi della moda e del lusso internazionali.

La piattaforma si basa sul vissuto quotidiano della gestione di fatturazione, ordini resi, pagamenti a cui si aggiunge una profonda conoscenza dei meccanismi legati alla moda, alla cosmesi ed al lusso. Lo stesso modello di fruizione in cloud permette alle aziende, flessibili per definizione, di potersi concentrare sul core business dimenticando il resto.

A6

Lengow

MARKETING

20, Rue Treilhard
75008 | Paris| Francia
Telefono: +39 02 94752876
contact@lengow.it
www.lengow.com/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 performance.

Fondata nel 2009, Lengow oggi è leader europeo nel « feed management », presente in 45 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, Styleo, Trovaprezzi, ePrice...) e con clienti ed agenzie di stampo internazionale: Decathlon, Sephora, L'Oreal, Mango, Monclick, FiloBlu, Triboo,Alkemy, Sembox, Boggi, Liujo e tanti altri casi di successo

TRA I NOSTRI **CLIENTI**

SEPHORA LIU·JO MANGO

FILOBLU TRIBOO L'ORÉAL

LIGATUS S.r.l.

MARKETING

F1

Via Sant'Antonio, 5
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 02 844966274
Fax: +39 02 844966274
www.ligatus.it

Ligatus è il #1 Native e Performance Network in Europa. La società parte al 100 per cento di Gruner + Jahr si concentra sul business del performance marketing all'interno del dipartimento di digital advertising di Gruner + Jahr. Oltre alla sede centrale in Germania, il leading Premium Performance Marketing Vendor in Europa è attivo in Austria, Svizzera, Francia, Belgio, Olanda, Spagna, Italia e Turchia. Ligatus impiega in Europa più di 150 risorse.

La gamma Ligatus lato desktop, mobile e tablet si compone dei servizi di:

- **Direct Response** per rivolgersi alla persona giusta e utilizzare i click del traffico di alta qualità per generare contatti utili e ordini o vendite.
- **Content Promotion** per indirizzare il traffico e coinvolgere il pubblico adatto, promuovendo i contenuti grazie all'engagement dell'audience Premium di Ligatus.
- **Retargeting** per rispondere a specifiche esigenze, es. un editore che vuole acquisire traffico con Ligatus può fare campagne dedicate a nuovi unique user o con l'obiettivo di stimolare gli ex lettori.
- **Accounting** per l'analisi e ottimizzazione delle campagne e per la creazione di nuove opportunità. Soluzione proprietaria in grado di aggirare gli Adblocker.

Ligatus è garanzia di efficacia e brand-safety grazie a un posizionamento nativo a fondo pagina non intrusivo.

L'efficienza degli algoritmi Ligatus consente agli inserzionisti di portare solo i contenuti più rilevanti presso il proprio pubblico, secondo criteri di popolarità, freschezza e contestualizzazione. Ligatus è oggi l'unica piattaforma al mondo che rende disponibile **la pubblicità Native in Programmatic** su un network di Publisher (+1.200 siti) esclusivamente Premium.

PRINCIPALI CLIENTI

L'innovativa tecnologia Ligatus offre a inserzionisti e agenzie un posizionamento intelligente dei loro messaggi pubblicitari. Il modello di fatturazione, basato esclusivamente sul risultato ottenuto, consente un controllo costante dei costi. Gli editori Premium ottengono una monetizzazione ottimale dai loro contenuti grazie ai formati pubblicitari Ligatus. Inoltre, le tecnologie specializzate di raccomandazione consentono loro di aumentare in modo significativo il loro traffico.

Ligatus offre in Europa più di 31 miliardi di ad impression al mese su oltre 1.200 siti partner Premium in nove Paesi.

F4

Locker InPost24

LOGISTICS

Via Spalato, 8
20124 | MIlano | MI
Telefono: +39 02 39448857
Fax: +39 02 36637071
Simone Pugliatti: spugliatti@inpost24.it
https://inpost24.it

Locker InPost Italia, è la filiale italiana di Inpost, multinazionale americano-polacca leader nella produzione e gestione dei "lockers" presente in 23 Paesi con oltre 10.000 dipendenti.

I Lockers sono sportelli automatici per il ritiro e raccolta pacchi, dal funzionamento estremamente semplice con un meccanismo simile a quello degli sportelli bancomat.

Grazie ai Lockers infatti puoi ritirare i tuoi pacchi quando e dove vuoi (ed effettuare anche resi), senza code e senza dover aspettare corrieri, 24/7/365.

Locker Inpost Italia dispone della più capillare rete di lockers sul territorio, circa 350 lockers in continua espansione per garantire ai propri clienti capillarità e la più completa copertura territoriale.

PRINCIPALI CLIENTI

In Italia :
Eprice, IBS, Yeppon, Vico42, Banzai , Mami, SaldiPrivati

Loviit

PAYMENT

E7

Via Cosimo del Fante, 10
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 02 582131
Fax: +39 02 58213151
Beatrice Perazzi: sales-it@loviit.com
www.loviit.com

Loviit, la piattaforma per i pagamenti online di DOCOMO Digital, fornisce una soluzione completa per la gestione delle attività legate agli acquisti online: dai pagamenti internazionali e **multi-valuta**, all' **e-money e mobile wallet**, sia per chi vende sia per chi acquista, dalla **prevenzione da rischi** di varia natura e da frodi alle **soluzioni finanziarie** pensate ad hoc per i clienti.

Inoltre, la Licenza E-Money di Loviit permette ai merchant di ampliare il proprio business in tutta Europa senza problemi, potendo beneficiare di opzioni di cambio e finanziarie e al tempo stesso migliorando la conversione e offrendo ai loro clienti finali varie soluzioni finanziarie.

Facendo leva sul suo innovativo sistema di rilevamento rischio e frodi, Loviit offre **pagamenti garantiti** mentre si assume tutti i rischi del retailer.

We built it, you will Loviit.

MagNews

MARKETING

B12

Viale Marconi, 30/14
48018 | Faenza | RA
Telefono: +39 0546 066100
Fax: +39 0546 399913
info@magnews.it
www.magnews.it

MagNews è una società specializzata in digital direct marketing. Dal 2000 sviluppiamo una piattaforma tecnologica proprietaria, per la realizzazione e la gestione di campagne multicanali, a cui affianchiamo un team di esperti e consulenti per la realizzazione di progetti strategici. MagNews affianca le imprese integrandosi con le principali piattaforme e-Commerce (Magento, Prestashop…) con soluzioni avanzate di **Email Marketing Automation** per automatizzare e personalizzare le comunicazioni, risparmiare tempo e, soprattutto aumentare le vendite. Con MagNews è possibile:

- Integrare sistemi esterni con la piattaforma di email marketing (es. CRM, CMS, e-Commerce)
- Integrare comunicazioni su diversi canali di marketing (email, sms, sito web, social) per raggiungere l'utente nel momento giusto ed essere quindi più rilevanti
- Realizzare survey di profilazione e customer satisfaction arricchendo le informazioni sul contatto
- Creare comunicazioni sempre più personalizzate in base alle informazioni sul contatto, i suoi comportamenti d'acquisto e le sue preferenze
- Incrementare il Customer Lifetime value, stimolare azioni di up selling e cross selling
- Analizzare i dati e avere sempre il polso preciso delle conversioni, per conoscere in tempo reale l'andamento delle proprie azioni e ripianificare la strategia.

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 servizi come: **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. **Strategy**: Possiamo affiancarti nella realizzazione della tua strategia di email marketing, ideiamo e implementiamo flussi di contatto personalizzati a seconda del tuo modello di business e dei tuoi obiettivi realizzando il progetto su misura per te. **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, Eataly Net, Imetec Shop online, Bellissima.com, Ducati, Canon, BMW, Banca Generali, DoveConviene, Sportit.com

MailUp

MARKETING

C3

Viale Francesco Restelli, 1
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 71040485
commerciale@mailup.com
www.mailup.it

MailUp (www.mailup.it) è la soluzione per l'invio di email e SMS più scelta in Italia.

Completa di funzioni avanzate per il marketing automation, la piattaforma MailUp consente di sviluppare e potenziare tutte le attività legate al tuo e-commerce, dal primo contatto con il potenziale cliente alla fase di post-vendita e fidelizzazione.

Grazie agli invii automatici, modulabili su campagne multicanale, promuovi prodotti e servizi garantendo ai tuoi contatti un'esperienza d'acquisto unica e continuativa; e con le funzioni di segmentazione avanzata metti a punto flussi di comunicazione su misura, in linea con interessi, attività e dati anagrafici dei tuoi contatti.

Per questo ogni giorno oltre 10 mila imprese e 800 agenzie, in Italia e nel mondo, si affidano a MailUp per comunicare, in modo rapido ed efficace.

Con le funzioni di MailUp per l'e-commerce puoi:

- personalizzare le campagne a seconda di interessi, dati anagrafici e acquisti dei contatti. In automatico, grazie ai contenuti dinamici
- creare email dal design professionale e ottimizzato per mobile, grazie all'editor drag & drop BEE
- connettere MailUp con i tuoi account Salesforce, Magento, Drupal Commerce, Shopify e molto altro
- inviare email transazionali direttamente dal tuo e-commerce, grazie a SMTP+, per sfruttare la velocità, l'elevata deliverability e il tracciamento di MailUp
- integrare il tuo e-commerce con MailUp grazia all'ampia libreria di API.

A9

Marketing Informatico S.r.l.

MARKETING

Galleria del Pincio, 1
40126 Bologna | BO
Telefono: 800 031945
Fax: +39 0541 54391
Massimo Tegon:
massimo.tegon@marketinginformatico.it
www.marketinginformatico.it

CHI SIAMO
Aumentiamo le vendite Seria[l]mente

Marketing Informatico s.r.l. (Gruppo Maggioli S.p.A.) è specializzato nell'aumento delle vendite online e nell'analisi predittiva. L'obiettivo è lo sviluppo del business online a livello nazionale e internazionale. Le certificazioni ufficiali Google Partner e Magento Developer attestano la professionalità e il continuo aggiornamento del nostro team.

COSA FACCIAMO
Consulenza, formazione, programmazione, hosting, promozione, assistenza per le PMI che vendono online anche all'estero: un solo partner per tutti i servizi web. Insieme ai nostri clienti miriamo a raggiungere il loro successo e a migliorare le loro performance e i loro fatturati.

COME LO FACCIAMO
Conosciamo i metodi, le logiche, gli strumenti del web marketing e delle vendite online da oltre 10 anni. Ma non è tutto. Mettiamo le persone al centro del progetto: un'infrastruttura tecnica e uno staff di 34 esperti in grado di supportarti in qualsiasi momento, in 3 diverse sedi in Italia. Aggiornamento, sperimentazione, studio, analisi sono il nostro modus operandi quotidiano.

AFFIDACI IL TUO PROGETTO PERCHÉ...
Marketing Informatico è il partner che ti garantisce la giusta affidabilità per sviluppare le tue idee e trasformarle in business. Ci impegniamo al massimo per garantire i risultati, migliorare giorno dopo giorno e – soprattutto – aumentare le vendite Seria[l]mente.

PRINCIPALI CLIENTI
Gruppo Maggioli S.p.A., CSP International S.p.A: Oroblu/Cagi/Lepel, ParkinGO, Marr, Amica Farmacia,Assicurazioni Viaggi Sicuri, Seac Sub, Dr. Taffi & Acqua di Bolgheri, Tozando, CheSpesa.it

Marketizator

CUSTOMER EXPERIENCE

A16

Piazza della Rena, 2
39012 | Merano | BZ
Telefono: +39 02 45075259
Fax: +39 02 97687056
Marino Casucci: info@intergic.com
www.marketizator.com

Marketizator è stato concepito per essere un tool completo per l'ottimizzazione del conversion rate. Permette ai merchant di implementare facilmente diversi tipi di test attraverso un unico account e senza il bisogno di un team di sviluppatori. Marketizator si compone di tre moduli principali:

- **AB testing** facile da implementare, grazie all'utilizzo di un editor WYSIWIG molto intuitivo. Con questo software si possono effettuare test MVT e includere più pagine web in un unico test. Il modulo comprende anche uno statistical confidence calculator in-build per l'analisi dei test.
- **Sondaggi online** che utilizzano domande con salti concettuali e possono essere mostrati o quanto l'utente sta per uscire dal sito, o quando è appena entrato. Tutte le risposte sono incluse in un report visivo scaricabile.
- **Personalizzazione** determinata da un insieme di interazioni come ad esempio la chiusura del sito, il caricamento della pagina e lo scroll, con la possibilità di far apparire pop-up, ribbon e interstitial. Gli AB Test, i sondaggi e gli elementi personalizzati possono essere mostrati tramite criteri avanzati per la **segmentazione del traffico**, come ad esempio il sito di origine, la geo-localizzazione, il meteo locale, il comportamento del visitatore, i cookie, i parametri UTM ecc.

PRINCIPALI CLIENTI

Samsung, T-Mobile, Tripsta, Forbes, Ecco

melascrivi

SERVICES

F14

119 The Hub, 222 Kensal Road
W10 5BE | London | UK
Telefono: +39 02 83421535
Fax: +39 02 83421535
Chiara Como: info@melascrivi.com
www.melascrivi.com

Melascrivi è un Content Marketplace, un luogo di aggregazione che favorisce l'incontro fra domanda e offerta di articoli e **contenuti unici per il web**.
Editori e Autori entrano in contatto ottenendo e sviluppando **testi originali e di qualità**, relativi ad ogni tipo di argomento.

Melascrivi può contare su oltre **20.000 autori**, capaci di coprire qualsiasi area tematica e di produrre contenuti seguendo **specifiche SEO**.

La piattaforma tecnologica offre s**ervizi in grado di coprire l'intero flusso di creazione del contenuto**, dalla definizione del titolo alla finalizzazione del contenuto per la pubblicazione.

L'integrazione della piattaforma con il cms destinatario permette inoltre di esportare in un'unica soluzione i contenuti acquistati.

Qualunque sia la tua esigenza Melascrivi è il nuovo modo per richiedere ed ottenere articoli e contenuti unici per i tuoi progetti di content marketing.

PRINCIPALI CLIENTI

ItaliaOnline, Ilsussidiario.net,
Lovethesign.com, Semprepronte.it, Oliviero.it

Meridian VAT Italia S.r.l.

SERVICES

C12

meridian

IVA solution nell'e-commerce

Via S. Lucia, 133
80132 | Napoli | NA
Telefono: +39 081 7640461
Fax: +39 081 7640587
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 obbiettivo 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

Merlin Wizard

MARKETING

C7

Via Torino, 25 A/1
20063 | Cernusco sul Naviglio | MI
Telefono: +39 02 92157293
Fax: +39 02 87161135
Daniele Vietri: d.vietri@merlinwizard.com
www.merlinwizard.com

MerlinWizard
DIGITAL PERFORMANCE

Siamo un'agenzia specializzata nella gestione strategica del canale digital **con orientamento ai risultati**. Sul mercato dal 1998 e con base a Milano, abbiamo contribuito a centinaia di progetti B2C per clienti in tutta Italia e all'estero. Disponiamo di un team interno composto da 15 esperti e supportato da partnership storiche.

Partendo dagli obiettivi di progetto, proponiamo soluzioni originali e concrete volte a massimizzare la performance. Sviluppiamo gli strumenti e la comunicazione necessaria, forniamo consulenza operativa, misuriamo l'impatto delle singole iniziative per ottimizzarne i profitti. Siamo focalizzati su **Digital Marketing, Lead Generation ed e-Commerce**.

Ci occupiamo di:

DIGITAL MARKETING | Per attirare
I volumi di traffico sono importanti, come anche la capacità di contattare l'audience in target con gli obiettivi di progetto. Identifichiamo il marketing mix adeguato al contesto (attivando fino a 18 canali differenti) e pianifichiamo per ottenere il reach più elevato, in Italia e all'estero.

LEAD GENERATION | Per coinvolgere
I nuovi prospect sono la linfa vitale di ogni business. Mettiamo in contatto aziende tradizionali e online con persone interessate a prodotti/servizi, riducendo i costi di marketing grazie allo sviluppo di asset interni (database di contatti) a elevato tasso di conversione.

E-COMMERCE | Per valorizzare
Il solo presidio del canale digital non basta più, è indispensabile renderlo sostenibile e profittevole. Identifichiamo la strategia migliore per vendere online e la mettiamo in atto gestendo e ottimizzando negozi digitali in più settori merceologici.

Merlin Wizard è un marchio di proprietà di MW Internet Media Srl.

SETTORI DI COMPETENZA
e-Commerce, Lead Generation, Web Marketing, Strategia e Consulenza, Documenti di analisi, e-Commerce Store Management, Social Media Marketing, SEM, Web Site Creation e Management

PRINCIPALI CLIENTI

Venchi, Armani, Bottega Verde, DoveConviene, Fabricatore, Val D'Oca, Dalani, Amazon BuyVip, CEPU, Mondadori, Manpower, MIDAS, MetroNews, BCC, Buongiorno!, Ogilvy, Eurizon Capital, Artigiano in Fiera, Giorno&Notte, Kumho Tyres, TUA Assicurazioni, Milan Junior Camp, Microsoft

MIRAKL

TECHNOLOGY

E6

10, Rue de l'Amiral Hamelin
75016 | Paris | Francia
Telefono: +33 0675153616
www.mirakl.com

Mirakl è un editore di software di ultima generazione che consentono a Retailer, Distributori, Produttori e Gruppi Editoriali di **lanciare il proprio Marketplace online** in modalità SaaS.

Grazie ad un proprio Marketplace le **organizzazioni B2B e B2C di ogni settore** hanno la possibilità di offrire un vasto numero di prodotti venduti da altri seller sulla loro piattaforma e, in questo modo, attrarre nuovi clienti ed incrementare le vendite online.

Il tutto monetizzando il proprio traffico ed i propri contenuti, affrancandosi da costi strutturali legati all'E-Commerce (acquisti, logistica, customer care…) ed **offrendo ai clienti un'eccellente User Experience**.

PRINCIPALI CLIENTI

Le soluzioni Marketplace di Mirakl sono state scelte da aziende leader e start-up innovative tra le quali:
ePrice, Privalia, Carrefour, Best Buy, Auchan, Galeries Lafayette, Game.co.uk, L'Equipe.fr, Condé Nast, Woolworths, Oclio, El Corte Ingles, Rue du Commerce, Darty, Halfords, Menlook, The Beautyst, Retif, Truffaut ecc.

Fondata nel 2012, Mirakl è al servizio di circa 80 Marketplace in 20 paesi in tutto il mondo ed ha chiuso una seconda tornata di finanziamenti di 20 Milioni di dollari nel luglio 2015.

Per maggiori informazioni: ww.mirakl.com

A4

MM ONE Group

MARKETING

Via Canova, 119
30020 | Noventa di Piave | VE
Telefono: +39 0421 65261
Fax: +39 0421 308056
Andreas Cunial: andreas.cunial@mm-one.com
www.mm-one.com

MM ONE GROUP
e-Business Models
DIGITAL AGENCY

MM ONE Group è la Digital Agency che da 15 anni guida le aziende a migliorare ed amplificare le potenzialità di Business nel mercato del web, sviluppando strategie digitali personalizzate alle imprese che vendono online.

Grazie alla grande passione per il Web dei nostri 50 professionisti, MM ONE Group offre soluzioni per l'E-Commerce in termini di promozione e visibilità sul Web e in ambito tecnologico.

Realizziamo strategie mirate di Digital Marketing basate su attività SEO, Campagne online Advertising (Display, Mobile, Video & Programmatic), Social Media Marketing, Digital PR, E-mail Marketing, Listening e Sentiment Analysis. Il nostro Staff internazionale e madrelingua garantisce l'efficacia delle campagne di Digital Marketing non solo Europa, ma anche in Cina, Russia, Usa, Brasile, India, Giappone, Corea…

Il nostro know how ci permette di realizzare progetti dall'alto valore comunicativo e tecnologico: Siti e Portali, E-Commerce, App interattive, Realtà Aumentata e Internet of Things. Tutto questo affiancato da una ricerca accurata della migliore soluzione grafica per emozionare gli utenti e per fornire esperienze di navigazione uniche.

I nostri siti E-Commerce sono sviluppati con la nostra piattaforma StoreOne e con sistemi Open Source (Magento2, Prestashop e WooCommerce).

Siamo Partner certificati di Google, Bing, Yandex, Baidu.

PRINCIPALI CLIENTI

Affianchiamo oltre 1000 clienti italiani e stranieri nel creare la loro strategia digitale. Vi invitiamo a visitare il nostro sito per scoprire per quali aziende costruiamo strategie web: www.mm-one.com/portfolio

DIGITAL MARKETING STRATEGIES

E-COMMERCE SOLUTIONS

DIGITAL DESIGN EXPERIENCE SOLUTIONS

INTERNET OF THINGS

neen | high-performance hosting

TECHNOLOGY

A24

Via Feltre, 28/6
20132 | Milano | MI
Telefono: + 39 02 45485420
Fax: +39 02 45485432
www.neen.it

neen è un Cloud provider specializzato nell'**hosting di e-commerce Magento e Prestashop**.

La nostra infrastruttura Cloud e le soluzioni implementate ci consentono di offrire servizi di hosting high-performance, caratterizzati da affidabilità, velocità, scalabilità ed elasticità.

Offriamo **soluzioni fully managed**, con supporto tecnico certificato e presidio 24/7. Il nostro Support team ha competenze sia sistemistiche che applicative, ed è in grado di intervenire in modo proattivo, affiancando il team di sviluppo del cliente.

Per Magento e Prestashop in neen sono disponibili degli stack preconfigurati con autoscaling e di sistemi di caching, progettati per garantire e massimizzare le performance e ottimizzare i meccanismi di deploy.

Siamo **Cloud independent**: possiamo affiancarti nella progettazione e gestione di soluzioni appoggiate alla nostra infrastruttura Cloud o ai più importanti Cloud pubblici, come Amazon AWS, Rackspace, Microsoft Azure, Google Engine, IBM Softlayer.

Grazie al know-how specifico e all'utilizzo di innovativi tool di monitoraggio e controllo, siamo in grado di analizzare e prevenire anche problematiche di tipo applicativo, di monitorare proattivamente le KPI definite per il progetto e di effettuare **Performance Audit** e **Vulnerabily Assessment**.

In più, con la CDN, neen mette a disposizione oltre **150 PoP strategicamente distribuiti in 35 paesi**: grazie alla tecnologia DNS Anycast, quando un visitatore si collega al sito, la CDN lo indirizza al server geograficamente più vicino, garantendo maggiore velocità di caricamento dei contenuti.

neen è membro L.I.R. di Ripe NCC, Registrar.it, ICANN-Accrediter Registar per i principali TLD internazionali, Jelastic partner e hosting partner Zend per l'Italia.

F15

NUOVA LOGISTICA Srls

LOGISTIC

Via Ragusa, 13/13A
00041 | Pavona | RM
Telefono: +39 06 9315087
Fax: +39 06 9315087
www.nuovalogisticaroma.it

NUOVA LOGISTICA nasce da un'idea imprenditoriale e dalla pluriennale esperienza del suo staff maturata nel mondo della logistica.

NUOVA LOGISTICA è un'azienda giovane ma vanta un'esperienza che si impone sul campo a conferma di reale competenza.

La nostra voglia di crescita è la dimostrazione di tenacia e determinazione. Affidabilità e qualità completano l'immagine che vogliamo trasmettere al nostro cliente.

Operiamo nel settore dei servizi logistici outsourcing, gestione del magazzino, ricezione, stoccaggio, preparazione ed evasione degli ordini.

Ci avvaliamo di corrieri nazionali ed internazionali adatti alla più svariate tipologie di prodotti al fine di soddisfare le esigenze dei nostri clienti.

Il nostro obiettivo primario è offrire ai nosti clienti elaborati progetti di ottimizzazione logistica realizzando operazioni semplici ma ad altissimo valore aggiunto nella gestione del prodotto.

Costituisce, inoltre, parte integrante della gestione del magazzino l'attività di supporto offerta alle aziende e-commerce alle quali si prospettano soluzioni di logistica più adatte al tipo di prodotto offerto online.

Nexive

SERVICES

A15

Via G.Fantoli, 6/3
20138 | Milano | MI
Telefono: +39 02 50720011
Fax: +39 02 50720012
www.nexive.it

Parte del gruppo olandese PostNL, Nexive è il primo operatore privato postale in Italia e offre soluzioni nei segmenti mail, parcel e formule digitali.

Con sede principale a Milano, Nexive nasce come TNT Post nel 1998 e con i suoi prodotti ha rivoluzionato il mercato postale italiano. Grazie al suo network di oltre 1000 filiali dirette, indirette e retail point, Nexive raggiunge l'80% delle famiglie italiane consegnando ogni anno 500 milioni di buste. Nel 2014, TNT Post è diventata Nexive, un cambio di nome che esprime la vision aziendale: essere la piattaforma postale per eccellenza nel recapito della posta e dell'e-Commerce. Scelgono ogni giorno Nexive oltre 30.000 operatori business in Italia fra banche, compagnie assicurative, utilities, PMI e numerosi Enti della Pubblica Amministrazione.

Alla base di tale successo, la capacità di sviluppo di servizi a elevato contenuto tecnologico e una piena integrazione di tutte le fasi sottostanti la produzione e la distribuzione della corrispondenza.

SISTEMI DI RECAPITO PACCHI

- **Sistema Completo**, il servizio parcel che risponde a tutte le esigenze dei clienti, con tutti i servizi inclusi nel prezzo (consegna al piano e fino alle 19.00, sms di alert ecc.)
- **Sistema Espresso**, il servizio parcel comodo e affidabile, a copertura nazionale, ideale per le aziende B2C che privilegiano la velocità
- **Sistema Economy**, il servizio a copertura nazionale per la consegna di pacchetti non superiori a 2 kg ad un prezzo conveniente
- **Sistema Slim**, il pacchetto leggero incasellabile senza bisogno di firma

FORMULE DI RECAPITO POSTALE

- **Formula Certa®**, sistema brevettato di recapito a certificazione satellitare
- **Raccomandata**, le raccomandate tradizionali con valore legale e l'efficienza Nexive
- **Raccomandata digitale**, per ritirare la raccomandata in giacenza dal web
- **Notificazioni**, gestione e invio a norma di legge delle notifiche e software per la gestione dei verbali
- **Formula International**, la posta recapitata in tutto il mondo
- **Formula Direct**, i servizi per il Direct Mailing 'chiavi in mano'

FORMULE DIGITALI

- **Multiformula**, piattaforma di invio e gestione documentale; servizio per la gestione multicanale dei flussi
- **Formula Ibrida**, la posta creata on line e consegnata di carta. Un servizio che unisce la praticità e immediatezza di una email ai vantaggi della lettera cartacea
- **Sviluppo documentale e progettuale**, una gamma di soluzioni per la gestione, diffusione e digitalizzazione dei documenti.

D21

ONT MAGAZZINI GENERALI S.r.l.

LOGISTICS

Via Triboniano, 103
20156 | Milano | MI
Telefono: +39 02 3027204
Fax: +39 02 33404521
Alberto Gigli Berzolari: albertogigli@ontmilano.it
www.logisticamilanese.com

ONT Magazzini Generali S.r.l., da oltre 60 anni, è l'unica piattaforma logistica sita in Milano città.

- Offriamo un servizio logistico full service per la gestione ordini via e-Commerce;
- Consulenza pre-logistica del vostro business plan;
- Ricezione merce e verifica quantitativa e qualitativa della merce in arrivo;
- Gestione magazzino attraverso barcode reader e software WMS dotato di Voice System;
- Personalizzazione imballaggi;
- Spedizioni Espresse B2B e B2C;
- Tracking dell'ordine;
- Assistenza personalizzata Tailor Made;

Esternalizzare i servizi di e-Commerce logistics permette di diminuire i costi fissi, di avere spese solo a fronte dei numeri d'ordine effettivamente ricevuti, di semplificare il calcolo delle spese a collo spedito.

OOZONE

TECHNOLOGY

D8

Via Girolamo Induno, 20/A
10137 | Torino | TO
Telefono: +39 011 19503752
Massimo Olivetti / Christian Giglio:
info@oozone.it
www.oozone.it

CHI SIAMO

Siamo una web agency full-service con sede a Torino.

COSA FACCIAMO

Aiutiamo le aziende a crescere nel mondo digitale. Collaboriamo con i nostri clienti come partner strategico per sfruttare la portata del web. La consegna del lavoro è solo l'inizio della nostra partnership.

COME LO FACCIAMO

Allineando strategia digitale ed esecuzione, progettiamo e-Commerce e marketplace su piattaforma proprietaria completamente personalizzabile. Attraverso l'interazione di web-marketing, web-design, tecnologia e SEO, offriamo un prodotto digitale di qualità.

PERCHÉ LO FACCIAMO

Perché ci piace. Ci sentiamo nativi digitali. Per noi, è più di un lavoro: è una passione.

IL TEAM

Siamo un team affiatato di developers, strategists, designers UI/UX e SEO specialists.

PRINCIPALI CLIENTI

I NOSTRI ULTIMI LAVORI

- YAGOS/NOVAX spa (www.yagos.it e-Commerce fai da te e bricolage)
- BIOVAGANDO (www.biovagando.it primo marketplace biologico italiano)
- URS MFSD (www.urs.mfsd.it piattaforma europea di riferimento approvata dall'ICANN per la risoluzione delle dispute sui domini new gTLDs/URS)
- FALCON ITALIA srl (www.bufalocoltelli.it e www.alexandercoltelli.it e-Commerce di coltelleria)
- AMISANO srl (www.amisano.it e-Commerce di arredo giardino e casa)
- AIRDOLOMITI/AUSTRIAVACANZE (implementazione flussi xml/ot in ambito europeo per il booking alberghiero multicanale in tempo reale)

Opticon

MOBILE

Via Salvatore Quasimodo, 44
40013 | Castel Maggiore | BO
Michele Brandoli:
michele.brandoli@opticon.com
www.opticon.com

Opticon Italia è parte del gruppo di società controllate da Opticon Sensors Europe che opera in Italia dal 1997, ad oggi vanta una consolidata rete di Partner, Distributori, Rivenditori ed un centro di assistenza locale.

Fornitore globale di dispositivi per l'identificazione automatica, Opticon è stata una delle prime società al mondo a specializzarsi nella produzione di lettori di codici a barre.

Oggi crea prodotti d'avanguardia e molteplici tipologie:

- Scanner brandeggiabili, Imager Laser o CCD, a cavo e wireless;
- Data Collectors: strumenti di ridottissime dimensioni e semplice utilizzo;
- Terminali proprietari, Windows CE, Mobile e Android per il magazzino e la mobilità;
- soluzioni OEM da integrazione.

L'ampio portfolio prodotti, la cura nella vendita e l'assistenza sono fattori che hanno permesso ad Opticon di ottenere prestigiose referenze, divenendo fornitore di migliaia di clienti in diversi mercati.

Oracle

CUSTOMER EXPERIENCE

Viale Fulvio Testi, 136
20092 | Cinisello Balsamo | MI
Telefono: +39 02 249591
Fax: +39 02 2423667
www.oracle.com/goto/it/ecommerce

Oracle Corporation
Con una presenza globale, più di 130.000 dipendenti e un fatturato GAAP nell'anno fiscale 2015 pari a 38,3 miliardi di dollari, Oracle è una delle poche aziende in grado di proporre al mercato uno stack tecnologico, completamente integrato e ottimizzato, a partire dai sistemi hardware, al networking e Storage, fino al Middleware e a soluzioni applicative sia tradizionali che Cloud. Vanta oggi oltre 400.000 clienti.

L'impegno di Oracle è rivolto ad aiutare le aziende a trarre il massimo valore possibile dagli investimenti in ambito tecnologico. Oracle si posiziona come il secondo Cloud provider al mondo ed è in grado di offrire soluzioni complete, solide e affidabili, per la maggior parte dei processi aziendali.

Da diversi anni, Oracle ha fatto evolvere le proprie soluzioni di CRM verso la Customer eXperience coprendone tutti i processi: dall'ingaggio degli utenti anonimi per trasformali in potenziali clienti, con soluzioni di Modern Marketing evolute, ai processi di vendita, con Modern Sales Automation, e con soluzioni innovative per l'eCommerce, con Oracle Commerce Cloud, fino alla gestione completa del ciclo di vita post vendita del cliente le soluzioni di Service.

L'offerta è completa e completamente modulare pensata per garantire una Customer eXperience coerente, personalizzata e rilevante. Questo crea reale valore per le aziende: avere sempre una vista unificata della persona, in tutte le fasi della relazione, attraverso tutti i canali sia digitali che del mondo reale. La Customer eXperience è poi complementata da soluzioni uniche e disponibili in Cloud e On Premise, per i Big Data, gli Analytics e l'Internet of Things, consentendo l'acquisizione di un numero sempre maggiore di informazioni sui clienti, sulle loro abitudini e comportamenti.

Seguendo le richieste del mercato e le indicazioni dei propri clienti Oracle ha deciso di investire, due anni fa, per costruire una soluzione di eCommerce di nuova generazione. Elementi cardine di questa innovativa soluzione sono: la capacità di unire la solidità e robustezza derivate dalla ventennale esperienza di Oracle nell'eCommerce tradizionale e nei portali, con la flessibilità totale in termini di disegno e realizzazione dei siti, della loro struttura e del loro layout; l'agilità e velocità necessarie per realizzare campagne in poche ore o giorni per poter capitalizzare in tempi brevissimi eventi rilevanti nel mercato senza investimenti, ormai non più possibili.

D24

Orckestra

TECHNOLOGY

1100, Av des Canadiens de Montreal
H3B 2S2 | Montreal | Canada
Telefono: +1 514 398 0999
Fax: +1 514 398 0999
Kais Makhlouf: kais.makhlouf@orckestra.com
www.orckestra.com

Orckestra offre soluzioni per il commercio ai dettaglianti una piattaforma singola che consente agli utenti esperienze unificate attraverso punti di contatto digitali e fisici.

Orckestra Commerce Cloud rimuove le barriere tra i sistemi preesistenti e i punti di contatto dei clienti attraverso una architettura Commerce OrchestrationTM centralizzata.

Le nostre soluzioni sono facilmente scalabili per conseguire il successo e alimentano l'innovazione in un mondo digitale e mobile-first.

PRINCIPALI CLIENTI

Sports Experts, Mary Kay, Giant Eagle, Stanley Black&Decker, Lyondellbasell, Sobeys (IGA, Thrifty Foods...), Mondou, Carrefour

OVH Italia

TECHNOLOGY

A17

OVH.it

Via Cicognara, 7
20129 | Milano | MI
Telefono: +39 02 70100555
Sales & Marketing Director
Dionigi Faccenda:
dionigi.faccenda@corp.ovh.com
www.ovh.it

OVH

Specialista del Cloud e delle infrastrutture Internet, OVH offre prodotti e servizi innovativi, organizzati in 3 Universi: Web, Dedicated e Cloud. Dal 1999, anno della sua fondazione, l'azienda si è imposta come Partner principale per migliaia di professionisti in tutto il mondo.

OVH deve il suo successo a un modello di sviluppo basato sull'innovazione e sulla gestione completa della catena di produzione, dall'assemblaggio dei server, alla manutenzione delle infrastrutture e al supporto garantito ai suoi clienti.

OVH fornisce soluzioni stabili e affidabili, con rapporto qualità/prezzo ineguagliabile.

PRINCIPALI CLIENTI

Jobrapido, ilMeteo.it, New Radio, ICT Academy, Digital Metrics, DAU, Engenio, Teleservizi, Virtualcom

C6

Pertimm

CUSTOMER EXPERIENCE

51, Boulevard Voltaire
92600 | Asnières sur Seine | Île de France
Telefono: +0033 01 47338849
Fax: +0033 (0)1 47338515
Ballotta Davide: davide.ballotta@pertimm.com
www.pertimm.com/it

Software House, specializzata in motori di ricerca semantici e linguistici da 25 anni, Pertimm sviluppa delle soluzioni specializzate e accessibili in modalità locale o SaaS.

Il core della soluzione Pertimm e-Commerce è una piattaforma di searchandising, perfettamente cross-canal e multilingua, dedicata ai gestori di e-Commerce.

La soluzione Pertimm offre delle funzionalità potenti di ricerca e merchandising che mirano ad umentare i KPIs commerciali degli e-commerce, favorendo la conversione e la taglia del paniere medio.

Da oltre 5 anni, Pertimm e-Commerce viene utilizzato da numerosi attori della vendita on-line in Francia e in Italia.

PRINCIPALI CLIENTI

Showroomprivé, Auchan, Monoprix (mobile), Carrefour, Pixmania, Houra, Animalis, Pages Jaunes, Editus, Maroc Telecom, Meetic, Qwant

Pixartprinting S.p.A.

SERVICES

Via I Maggio, 8
30020 | Quarto D'Altino | VE
Andrea Pizzola:
andrea.pizzola@pixartprinting.com
www.pixartprinting.it

Pixartprinting, società fondata nel 1994 da Matteo Rigamonti, è specializzata nella fornitura online di servizi di stampa di piccolo formato (riviste, cataloghi, cartoline, adesivi, etichette, depliant, packaging, etc.), grande formato (riproduzioni in alta risoluzione, poster, affissioni, banner, espositori, etc.), packaging, stampe su tessuto e molto altro ancora.

Pixartprinting conta ad oggi 530 dipendenti, circa 250.000 clienti attivi in tutta Europa e una media di 8.000 lavorazioni al giorno. La produzione è centralizzata presso il quartier generale di Quarto D'altino (VE).

Avvalendosi di un parco macchine di ultima generazione che non ha eguali in Europa, assicura consegne rapide con date certe in Italia e all'estero.

L'eccellenza del servizio al cliente è garantita anche dal supporto del customer care madrelingua localizzato e di alto livello.

La compagine societaria di Pixartprinting vede la partecipazione per il 96% di Cimpress, leader mondiale del printing on line.

Credo aziendale: rispetto delle persone e dell'ambiente, valore condiviso e imprescindibile per la costruzione di qualsiasi rapporto e iniziativa.

Valori aziendali: innovazione, qualità, competitività, avanguardia tecnologica.

B11

Poste Italiane

LOGISTICS

Viale Europa, 175
00144 | Roma | RM
Telefono: +39 06 59581
Fax: +39 06 5958 9100
www.poste.it

Poste Italiane è la più grande infrastruttura in Italia che fornisce servizi integrati di recapito, logistica e pacchi, di eCommerce, di incasso e pagamento, finanziari, assicurativi, di telefonia mobile e di comunicazione digitale su tutto il territorio nazionale a famiglie, imprese e Pubblica Amministrazione. Grazie alla presenza capillare e alla sue reti fisiche e tecnologiche si propone come motore di innovazione e di sviluppo inclusivo giocando un ruolo di primo piano per la crescita economico-sociale del Paese. Il suo ruolo di infrastruttura strategica per la modernizzazione dell'Italia è stato definito nel Piano Industriale "Poste 2020" che affida a Poste Italiane il compito di accompagnare cittadini, imprese e PA verso l'economia digitale. Nel 2015, i ricavi totali del Gruppo Poste Italiane, inclusi dei premi assicurativi, hanno segnato una crescita del 7,8% rispetto allo stesso periodo del precedente esercizio e si sono attestati a 30,7 miliardi di euro. Dal 27 ottobre 2015, le azioni di Poste Italiane sono quotate sul Mercato Telematico Azionario (MTA) organizzato e gestito da Borsa Italiana SpA. L'offerta globale di vendita ha riguardato circa 35,3%.

Servizi finanziari e assicurativi, corrispondenza e pacchi

Poste Italiane è leader nei servizi di pagamento, di risparmio e assicurativi. Le masse gestite sono pari a **476 miliardi di euro** (+3,1% sul 2014). I servizi assicurativi vengono offerti dal Gruppo Poste Vita che è leader italiano nel settore con riserve tecniche pari a 100,2 miliardi di euro (87,1 miliardi di euro nel 2014). La Postepay, con 13,5 milioni di carte emesse, ha agito come propulsore di sviluppo degli strumenti di pagamento elettronici (la Postepay Evolution, nominativa con IBAN, ha raggiunto i due milioni di carte emesse in 18 mesi). Le attività che comprendono servizi postali, di logistica, pacchi e corriere espresso rappresentano da sempre l'identità e la missione di Poste Italiane che fornisce anche il Servizio Universale. Il processo di lavorazione della corrispondenza e dei pacchi viene monitorato costantemente fino al recapito. I 28 mila portalettere sono muniti di terminale mobile con firma digitale e portano a domicilio una vasta gamma di servizi postali e finanziari.

Un ruolo di primo piano nella digitalizzazione del Paese

Nel 2015 Poste Italiane ha avviato il processo di rinnovamento degli Uffici Postali attraverso il roll-out della connettività wi-fi su oltre 900 uffici postali e l'apertura sul territorio nazionale di 18 sportelli multilingue dedicati ai "nuovi Italiani". L'azienda ha anche lanciato delle App che permettono di effettuare in modo semplice numerose operazioni postali e finanziarie in mobilità. Inoltre nei 5.737 uffici postali in cui è attivo lo Sportello Amico è possibile pagare tributi locali e contributi Inps, ottenere visure catastali, rinnovare il permesso di soggiorno e, in alcune città, ottenere il rilascio dei certificati anagrafici.

PrestaShop

TECHNOLOGY

A13

PrestaShop

www.prestashop.com/it

PrestaShop è stata fondata nel 2007 con la mission di fornire un software e-commerce di qualità, gratuito, grazie all'innovazione open source. Oggi più di 250.000 negozi di e-commerce sono fondati sulla tecnologia PrestaShop. L'azienda fornisce un software che permette di avere un negozio online funzionale, al costo più basso possibile.

La community open-source di PrestaShop include oltre 1.000.000 di membri, tra sviluppatori, agenzie web e partner del settore che, ogni giorno, contribuiscono al miglioramento della piattaforma.

Attraverso strategiche partnership, PrestaShop offre più di 3.500 moduli aggiuntivi, integrabili perfettamente nel software.

Gli utenti sono situati in più di 200 paesi e il software è stato tradotto in 65 lingue: di fatto, è la soluzione di e-commerce più internazionale disponibile sul mercato.

PrestaShop è inserita nella lista Inc. 5000, la classifica che include le aziende con maggior tasso di crescita in Europa.

Inoltre ha conquistato il CMS Critic Award per la Migliore Soluzione di e-Commerce per le PMI.

Con sede in Francia, Stati Uniti, Spagna, Italia, Germania e Benelux, la società è finanziata da Serena Capital, XAnge Private Equity e Seventure Partners.

F11

PrimeWeb

TECHNOLOGY

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

PRIMEWEB mmm group

PrimeWeb, Business Unit del Gruppo Marketing Multimedia, offre servizi digitali su misura sviluppando tecnologie all'avanguardia e un design in linea con gli standard più evoluti di User Experience.

Soluzioni professionali quali piattaforme di e-commerce di livello enterprise (MCommerce), piattaforme CRM/Direct Marketing (MContact) e Content Management System (MWeb), sono gli strumenti attraverso cui l'agenzia progetta e cura la presenza digitale dei propri clienti.

Con un approccio personalizzato, PrimeWeb gestisce progetti digitali che mettono al centro di ogni pensiero strategico la Customer Experience del consumatore.

PRINCIPALI CLIENTI

Agos-Ducato, BMW, Chanteclair, Design4Rent, Edizioni San Paolo, Elior, PUPA, RCS, Touring Club, Unifor

ProCommerce

CUSTOMER EXPERIENCE

S1

PRO·COMMERCE

Via Lattuada, 19
20123 | Milano | MI
www.pro-commerce.it

Pro-Commerce è una società di digital marketing nata nel 2013.

Abbiamo adottato un modello operativo basato sull'agility, che permette un elevato livello di qualità e un forte rispetto dei tempi.

Le nostre aree di competenza:

- **Customer Intelligence:** Customer insights, User Test, Eye tracking;
- **Customer Experience Design:** User Experience Design, Personas, Digital Customer Journey, Prototyping, User Interface Design, Creativity;
- **eCommerce:** Strategy and Design
- **Content Design & Production:** Storytelling, eCommerce product data sheets
- **Personalized Video Marketing**
- **Analytics & Visual Analytics**

PRINCIPALI CLIENTI

Lavoriamo con clienti come FCA, Mediashopping, Cerved, Distillerie Branca, Replay Jeans ed altri

A13

Pronesis

TECHNOLOGY

Via Caselli, 11/B
44124 | Ferrara | FE
Telefono: +39 0532 977290
Fax: +39 0532 977633
Luca Bertelli: luca.bertelli@pronesis.it
www.pronesis.it

pronesis
Siti Web | Soluzioni Gestionali

Dal 2000 abbiamo contribuito allo sviluppo di oltre 600 progetti digitali per aziende di tutta Italia, concentrando le nostre competenze nello sviluppo, promozione e ottimizzazione di e-Commerce e siti web orientati alla vendita.

Il nostro team è composto da una base di 9 persone dall'elevata preparazione verticale, ma tutte con una conoscenza ad ampio raggio del web e dei suoi meccanismi.

In cosa ci distinguiamo:

- verifica di fattibilità del progetto e analisi dei competitor online;
- consulenza sugli aspetti organizzativi e strategici del proprio progetto di vendita online;
- progettazione, design e sviluppo di e-Commerce completamente personalizzati sulle reali esigenze di business;
- sviluppo soluzioni multi-canale e integrate con punti vendita;
- integrazione con software gestionali aziendali nuovi o già in essere;
- web marketing a 360° (SEO, PPC, paid advertising, social media, brand awareness);
- studio dei dati di navigazione e implementazione di architetture comunicative basate su principi di persuasione, neuromarketing, psicologia comportamentale, in grado di massimizzare il tasso di conversione del tuo store;
- consulenza sull'utilizzo dei canali social e digital PR.

PRINCIPALI CLIENTI

Solo alcuni degli ultimi progetti realizzati:
Slam Jam Socialim www.slamjamsocialism.com,
Design Republic www.designrepublic.com,
Penn Rich Italia www.penn-rich.com,
Threedifferent www.threedifferent.com,
Dep srl www.dep-online.com

prudsys

CUSTOMER EXPERIENCE

A18

Piazza della Rena, 2
39012 | Merano | BZ
Telefono: +39 02 45075241
Fax: +39 02 47951824
Marino Casucci: sales.italia@prudsys.com
www.prudsys.de/nc/it

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.

Il modulo Recommendations di prudsys personalizza l'esperienza di acquisto senza alcuna necessità di intervento manuale. La gamma di soluzioni comprende raccomandazioni ottimizzate di prodotti e la personalizzazione dei contenuti per shop online, newsletter, mobile e punto vendita. 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 le più importanti istituzioni scientifiche e siamo membri degli istituti di normalizzazione DMG e OMG, contribuendo attivamente allo sviluppo degli standard di analisi intelligente di BIG DATA. 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. Prudsys organizza dal 2000 la DATA MINING CUP, la più importante competizione al mondo per l'analisi e la previsione intelligente dei dati coinvolgendo università e studenti da tutto il mondo nell'acquisizione di preziose esperienze in questo settore.

PRINCIPALI CLIENTI

Monclick, Unieuro, Evolve Group, ePrice, EPI, RCS, OVS, Patrizia Pepe, Liu Jo, Ufficio Discount, Next e molti altri

E5

PVS Services Italia S.r.l.

LOGISTICS

Piazzale Balestrieri, 31/A
43122 | Parma | PR
Telefono: +39 0521 776200
Fax: +39 0521 272890
Luca Niccolai: niccolai@pvsservicesitalia.it
www.pvsservicesitalia.it

PVS Services Italia S.r.l., con sede a Parma, è la filiale Italiana di PVS Fulfillment Service GmbH (Neckarsulm, Germania).

PVS è uno dei leader Europei nel settore della logistica per ecommerce, fulfillment e customer service (call center), ed è in grado di offrire servizi per le grandi e piccole aziende.

La nostra azienda è in grado di offrire i seguenti servizi:

- **Stoccaggio**, Pick & Pack, approntamento ordini delle merci attraverso i nostri magazzini ubicati in Europa, USA, Russia e Cina.
- **Spedizione** delle merci in tutto il mondo con corrieri espressi e non.
- **Gestione dei resi** attraverso i nostri magazzini ubicati in Europa, USA, Russia e Cina.
- **Gestione di numerose forme di pagamento** abbinate al sito di ecommerce (Contrassegni);
- **Gestione di Customer Service** multilingue attraverso i nostri sistemi informatici gestionali (telefono, email, chat, fax, lettere, ecc.).
- **Gestione di numerosi servizi aggiuntivi** specifici e dedicati per la clientela più esigente.

PVS SERVICES 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 15.000mq ubicato a Parma (www.lagiovane.it).

PVS SERVICES ITALIA S.R.L., fondata nel 2012, ha la propria sede di rappresentanza a Parma in P.le Balestrieri 31/A all'interno del complesso commerciale Eurotorri.

La sede operativa è ubicata in Via Dell'Artigianato 2/a, Q.re Spip, Parma.

PVS SERVICES ITALIA SRL è la filiale italiana Gruppo PVS Fulfillment Service GmbH, società di servizi collegati all'ecommerce, con sede a Neckarsulm, Germania.
La ns. Azienda è presente a **Parma** con un magazzino da 15.000 mq. Uno in costruzione da 28.000mq. Il Gruppo è anche presente direttamente in Germania con 8 magazzini per 100.000mq, Olanda con 20.000mq e Usa (Chicago) con 5.000mq. Facciamo parte dell'Associazione Fulfillment 4 Europe, grazie ai quali vantiamo soluzioni logistiche in gran parte d'Europa.

I nostri core business sono:

Logistica. Gestione stoccaggio delle merci su posti pallet, scaffali e struttura per capi appesi. L'approntamento ordini avviene mediante sistemi informatici innovativi ed utilizzo di scanner.

Forniamo servizi specifici legati all'ecommerce (imballaggio in serie, involucro regalo, carta di seta, biglietti regalo). Pick&Pack, Order Management, Gestione Resi e servizi a valore aggiunto.

Spedizioni eCommerce. Agendo come broker delle spedizioni, abbiamo accordi con tutti i principali corrieri nazionali ed internazionali.

Possiamo vantare circa 10.000.000 di spedizioni all'anno e questo ci porta ad avere un potere di negoziazione elevato con i corrieri e, di conseguenza, delle tariffe particolarmente vantaggiose.

Ai ns Clienti forniamo un sistema di monitoraggio avanzato delle spedizioni attraverso un portale (a cui accedere tramite credenziali riservate) che permette di essere aggiornati in tempo reale sulle spedizioni tramite un'unica interfaccia (pur utilizzando diversi corrieri), sbloccare giacenza, organizzare ritiri in modo semplice ed immediato;

Customer Service multilingue. Abbiamo la possibilità di offrire il servizio di assistenza clienti in 35 lingue e con reportistiche avanzate studiate con il Cliente.

Per Contatti:
info@pvsservicesitalia.it
+39 0521 776200
www.pvsservicesitalia.it

C14

Qapla'
SERVICES

Borgo Sarchiani, 85
50024 | San Casciano in Val di Pesa | FI
Telefono: +39 340 5894798
Roberto Fumarola: roberto@qapla.it
www.qapla.it

Qapla' gestisce le comunicazioni verso i clienti nella fase di consegna degli ordini, mettendo a disposizione mail e pagina di tracking personalizzati.

Inoltre Qapla' può aiutare nella creazione delle lettere di vettura, recuperando le informazioni degli ordini anche da Amazon, eBay, ePrice e dai principali motori di e-Commerce come Magento, Prestashop e Woocommerce.

Grazie al pannello di controllo multi-corriere è possibile tenere sotto controllo tutte le spedizioni e non perdere di vista le segnalazioni importanti.

Qapla' migliora il servizio e la soddisfazione del cliente.

PRINCIPALI CLIENTI

Nomination Italy, Canali, Libroco, Negative.it, Libroco, Edizioni Paoline, Amarelli, Multipoweronline.it, Pharmasi

Quista

CUSTOMER EXPERIENCE

F6

Via Asi, 7 - km1200
03013 | Ferentino | FR
Telefono: +39 0775 224453
Fax: +39 0775 223738
Monica Reggi: m.reggi@mondoesalazio.it
www.quista.it

Quista è la soluzione per il commercio con tutte le funzioni **Retail, Ecommerce b2c e b2b** semplice e intuitiva, nata su un'unica piattaforma in **Cloud** dall'esperienza di *Mondoesalazio srl* - **gruppo Teamsystem Spa**, società di sviluppo e implementazione software, da oltre 20 anni nel mercato italiano dei software gestionali e servizi alle imprese, e con all'attivo migliaia di punti cassa in tutta Italia e di installazioni di siti ecommerce.

Quista risponde ad un **cambiamento del mercato del commercio** e alla *nuova esperienza d'acquisto del consumatore*, e dota il retailer di uno strumento che gli permette di gestire in fluidità, semplicità, performance e sicurezza uno o più canali di vendita (online e offline) anche in assenza momentanea di connettività e mantenendo costantemente sotto controllo il suo business. **Quista è ideale per** Singoli punti vendita o reti in franchising che vendono tramite negozio fisico, ecommerce, temporary store, fiere o outlet .

I vantaggi del retailer:

- Hai un'unica piattaforma dove gestire più canali di vendita (online e offline)
- Hai un doppio accesso, come amministratore e come gestore
- Apri un punto vendita solo con un dispositivo (tablet, pc o smart tv) ed una stampante fiscale, senza l'uso di ulteriori cavi antiestetici.
- Hai un sistema di gestione totalmente in in cloud
- Continui a vendere anche in assenza di connettività, in modalità offline
- Verifichi in tempo reale il venduto e le giacenze ovunque ti trovi
- Doti i clienti della semplicità e comodità di poter svolgere un'esperienza d'acquisto multicanale (acquistando online e ritirando in negozio o recandosi in negozio e completando l'ordine online)
- Gestisci da 1 a N punti vendita con la medesima facilità e funzionalità

PRINCIPALI CLIENTI

Fai, Emergency, Tucano, Gruppo 24 Ore Cultura, Pavoncelli, Citterio, Ottimax, Marina Galanti, Marchese Ragona, Dodic Elettronica, Dialma Brown

B14

Rajapack

SERVICES

Via Dogana Po, 15 E Polo Logistico Nord
29015 | Castel San Giovanni | PC
Telefono: 848 815815
Fax: 819 819819
Paola Zani: pzani@rajapack.it
rajapack.it

Rajapack fa parte del gruppo RAJA, leader in Europa nella distribuzione di imballaggi.
Il Gruppo nasce in Francia nel 1954.
In Italia festeggia nel 2016 i 10 anni di attività. Oggi raggruppa 18 società, stabilite in 15 paesi europei.

UN MODELLO DI BUSINESS UNICO
Il business Rajapack è basato sulla vendita a distanza alle aziende, attraverso una strategia multicanale. Per rimanere in contatto con i propri clienti ed essere reattiva lavora attraverso cataloghi, siti web, telefono, commerciali esterni, canali social.

LA PIÙ GRANDE SCELTA DI IMBALLAGGI
Con 4.000 prodotti in Italia, 10.000 in Europa, è il maggiore distributore europeo di imballaggi. Incontra qualsiasi necessità professionale di protezione e spedizione.

UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA
500.000 clienti in Europa, 52.000 in Italia, provenienti da tutti i settori di attività, ripongono la propria fiducia in Rajapack, perché si adatta alle loro esigenze, offrendo soluzioni personalizzate. Il portfolio clienti include imprese di ogni dimensione, dalle maggiori multinazionali alle PMI.

UNA MOLTEPLICITÀ DI SERVIZI CORRELATI
Da 60 anni il Gruppo è focalizzato sul servizio clienti. I punti di forza sono: qualità, disponibilità a stock, consigli professionali, consegna veloce e gratuita (multi-sito) in 24/48 ore, prezzi garantiti per sei mesi, prodotti su misura.

Tra i servizi più innovativi on-line:

- **RAJAPRINT** (strumento di personalizzazione on-line)
- **BAGSELECTOR e BOXSELECTOR** (motori di ricerca on-line)

Rajapack è certificata ISO 9001 e ISO 14001

PRINCIPALI CLIENTI

Adesiviamo.it, Adveo Italia, Amarelli Liquirizia, AmicaFarmacia.com, Caldaie Murali Srl, Fiege Logistics Italia, Fratelli Carli, LeroyMerlin.it, Naturasi, Neve Cosmetics Srl, Onlywood.it, Photocity.it, Picowallart.com, PVS Services, QVC, San Marino Mail Italia, SpesaSicura.com, Staff International, YOU LOG

Recensioni Verificate

CUSTOMER EXPERIENCE

A5

Technopôle de Château Gombert, 4
Rue Frédéric Joliot Curie
13013 | Marsiglia | Francia
Telefono: +39 02 94750298
Fax: +39 02 94750298
Paola Sgro: paola@recensioni-verificate.com
www.recensioni-verificate.com

Specializzata nella raccolta, moderazione e pubblicazione di recensioni clienti, Net Reviews SAS crea la soluzione di «recensioni online».

Fondata in aprile 2012, la nostra azienda ha saputo imporsi sul mercato francese e desidera adesso assicurarsi la notorietà all'internazionale.

Un processo già iniziato con l'apertura di una filiale a Miami e di un ufficio a Madrid, due 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 attori (Interflora, Allopneus, Carglass…) e facciamo parte delle rare società Partner di Google e di Microsoft.

GIALLA3

Reply

TECHNOLOGY

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

Reply è una società specializzata in **Consulenza, System Integration e Digital Services**, dedicata all'ideazione, progettazione e implementazione di soluzioni basate sui nuovi canali di comunicazione e i media digitali.

Reply affianca i principali gruppi industriali nella definizione e nello sviluppo di modelli di business abilitati dai nuovi paradigmi tecnologici e di comunicazione, quali ad esempio Big Data, Cloud Computing, Digital Communication e Internet degli Oggetti, Mobile e Social Network per ottimizzare ed integrare processi, applicazioni e dispositivi.

L'offerta di Reply si propone di favorire il successo dei clienti attraverso l'introduzione di innovazione su tutta la catena del valore, grazie alla conoscenza di soluzioni specifiche ed alla consolidata esperienza sui principali temi core dei diversi settori industriali.

Reply declina la propria offerta di servizi in tre ambiti di competenza:

- **Processi** – per Reply, comprendere e utilizzare la tecnologia significa introdurre un nuovo fattore abilitante ai processi grazie a un'approfondita conoscenza del mercato e degli specifici contesti industriali di attuazione;
- **Applicazioni** – Reply progetta e realizza soluzioni applicative volte a rispondere alle esigenze del core business aziendale;
- **Tecnologie** – Reply ottimizza l'utilizzo di tecnologie innovative, realizzando soluzioni in grado di garantire ai clienti la massima efficienza e flessibilità operativa.

Nell'ambito delle tre linee di competenza, Reply offre servizi di:

- **Consulenza** – strategica, di comunicazione, di processo e tecnologica;
- **System Integration** – sfruttare al meglio il potenziale della tecnologia coniugando consulenza aziendale con soluzioni tecnologiche innovative ad elevato valore aggiunto;
- **Application Management** – gestione, monitoraggio ed evoluzione continua degli asset applicativi.

Reply è quotata al segmento STAR di Borsa Italiana [MTA, STAR: REY]

Response Concepts

MARKETING

A8

Response Concepts
Premium lead generation

Joan Muyskenweg, 140/142
1114AN | Amsterdam | Paesi Bassi
Telefono: 0031 203704424
Aldo Tarricone:
aldo.tarricone@responseconcepts.nl
responseconcepts.nl

Response Concepts é specializzata in Premium lead generation.

Generiamo leads di qualitá Premium per i nostri clienti in Italia, Olanda, Belgio, Germania, Spagna, Francia, UK, Polonia e Australia.

Grazie al nostro team di esperti, aiutiamo i nostri partner ad espandere la loro brand awareness e le vendite attraverso la lead generation.

D30

San Marino Mail Italia

LOGISTICS

Via Carlo Farini, 81
20159 | Milano | MI
Telefono: +39 02 66227799
Fax: +39 02 69000310
Barbara Bersani:
Barbara.Bersani@sanmarinomail.sm
www.sanmarinomail.sm

"San Marino Mail"
Easy deliveries. Easy business.

San Marino Mail è specializzata nel ritiro e consegna di colli B2C e B2B compresi tra 0 e 30 kg in tutta Europa.

La gestione del così detto "ultimo miglio" rappresenta il valore aggiunto di San Marino Mail: in funzione del bisogno del cliente, della categoria merceologica e del mercato di destinazione, l'azienda è in grado di selezionare e scegliere il distributore locale più adatto, esperto degli usi e delle normative vigenti di una data nazione, per un'ottimizzazione delle consegne, un deciso calo dei resi e un conseguente ritorno economico per i clienti.

La gestione delle accise, previste per particolari prodotti, viene assicurata dall'azienda in modo autonomo, assolvendo tutti gli obblighi previsti dalle normative dei Paesi coinvolti anche nel caso di destinatari privati. Inoltre, agendo proattivamente nella risoluzione di qualsiasi criticità di consegna (indirizzo errato, destinatario assente, ...), il Customer Service di San Marino Mail si attiva per mettere in atto le azioni correttive ed incrementare il tasso di consegne andate a buon fine.

Per la gestione delle spedizioni, il tracking dei colli e l'elaborazione remota dei codici a barre di tutti i distributori utilizzati, San Marino Mail ha sviluppato un sistema informatico unico, a completa disposizione dei propri clienti, che consente di organizzare, gestire e controllare la distribuzione della merce durante tutte le fasi di servizio.

Il servizio di Reverse Logistic per tutti i Paesi serviti completa l'offerta di San Marino Mail che pone grande attenzione anche al processo di gestione del reso post vendita.

PRINCIPALI CLIENTI

Fratelli Carli, Kiko Cosmetics, Giordano Vini, Hoepli, Vente-Privee

SAP Hybris

CUSTOMER EXPERIENCE

A26

SAP Hybris

Via Monza, 7/a
Campus Tecnologico Energy Park
20871 | Vimercate | MB
Telefono: 800 789 088
Fax: +39 039 609100
www.hybris.com/it

SAP Hybris offre una suite integrata di soluzioni uniche sul mercato che include le più recenti tecnologie, dall'in-memory computing all'analisi predittiva, che consentono alle aziende di **trasformare il modo in cui coinvolgere i loro clienti**. Utilizzando i volumi di dati dei clienti, SAP Hybris fornisce un'esperienza cliente ottimizzata attraverso tutti i canali e aiuta le aziende a eliminare le complessità, ritrovare l'agilità, monetizzare le loro relazioni con i clienti ed evolve i loro modelli di business per rimanere **un passo avanti alla concorrenza**.

Le soluzioni SAP Hybris consentono alle aziende di:

- fornire un'**esperienza coerente e contestuale** ai propri clienti indipendentemente dal canale o dispositivo utilizzato;
- offrire ai propri clienti un controllo senza precedenti sulla loro **customer journey** e sulla loro privacy;
- sfruttare tutti i dati dei clienti disponibili, strutturati e non, per ottimizzare interazioni con i clienti **in tempo reale** ;
- adottare un modello di business **customer-centric** agile con processi finanziari rinnovati;
- riunire marketing, vendite, commercio, fatturazione, servizio clienti e back-office per mantenere le promesse ai clienti.

SAP Hybris ha sviluppato un'**enterprise platform di nuova generazione**, che è cloud-ready e ad alte prestazioni che fornisce l'agilità di cui le aziende hanno bisogno per diventare leader nei loro settori, mentre la sua scalabilità consente alle aziende di passare da piccole installazioni a grosse implementazioni in modo semplice e affidabile.

D2

Scancube

TECHNOLOGY

88, Bld Ménilmontant
75020 | Paris | Francia
Telefono: +33 158535252
Aurélien Cassirame:
a.cassirame@scancube.com
www.scancube.com

ScanCube è un produttore francese di studi fotografici pilotati tramite computer, destinati ai siti di vendite online e ai loro e-shop.

Queste soluzioni fotografiche chiavi in mano permettono a chiunque di creare in modo facile, rapido e automatico animazioni visive da angolazioni diverse, a 360° e anche video, aumentando l'attrattività del vostro sito Internet.

PRINCIPALI CLIENTI

Chanel, Kenzo, Le Coq Sportif, Décathlon, Auchan,Leroy Merlin, Bata, Boggi, Kiabi, Nespresso, Seb, La Redoute, Essilor,Carrefour, Maresca, Kickers, New Balance

SCANCUBE

Seochef

MARKETING

A13

Via Ceschelli traversa Genova, 2
80047 | San Giuseppe Vesuviano | NA
Telefono: +39 081 8275084
www.seochef.it

Seochef una web agency con 4 sedi in Italia, specializzata nel marketing per e-commerce.

Si occupa di formazione in ambito SEO in tutta Italia con uno staff giovane, attento, esperto ed entusiasta del lavoro.

L' obiettivo è fornire alle aziende i giusti strumenti per essere competitivi sul mercato.

Dallo sviluppo alla strategia di markerting ci occupiamo della crescita della tua azienda.

Il tuo successo lo costruiamo noi.

F7

Shock-Wave

TECHNOLOGY

Via Vittorio Emanuele II, 60
25121 | Brescia | BS
Telefono: +39 030 77763 47
info@shock-wave.it
www.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. Non solo e-commerce: ci occupiamo inoltre dello sviluppo di website, mobile app, software integration e comunicazione. Scoprite ShockSales! La nostra soluzione per l'automazione della forza vendita.

Business Plan

Un business plan accurato è essenziale per assicurare un'attività duratura e redditizia. Shock-Wave vi guiderà in questa fase tanto delicata quanto cruciale del vostro progetto e vi aiuterà a definire i seguenti punti fondamentali:

- Analisi del mercato e della concorrenza
- Determinazione degli obiettivi e del target
- Scelta degli strumenti
- Monitoraggio e valutazione dell'efficacia
- Definizione del budget

Web Marketing

L'attività di Web Marketing svolta da Shock-Wave si sviluppa e si adatta in base alle esigenze del cliente attraverso il presidio tattico dei principali strumenti quali:
Keyword Advertising, Online Advertising & Marketplace, Retargeting & Remarketing, Pay per click, Web review & Reputation, Comparatori di prezzo, Newsletter & DEM, Social media marketing - SMO, Video interattivi e virali, Mobile marketing, Web Writing & Content creation.

Integrazione ERP

Un e-commerce che preveda una discreta ampiezza del catalogo ed un considerevole numero di transazioni, dovrebbe avere come priorità assoluta l'integrazione con l'ERP aziendale (Software Gestionale). Il team di programmatori Shock-Wave, sviluppa abitualmente gli automatismi che consentono di mantenere costantemente aggiornate le informazioni tra e-commerce ed ERP, in modo da massimizzare la rendita del vostro business.

App mobile e Digital in-store

Ci occupiamo dello sviluppo di applicazioni mobili (IOS e Android), sia per l'impiego aziendale (automazione dei processi di vendita, logistica, gestione magazzino) che del consumer (sistemi di prossimità, digital in-store, app mobile in genere). Il digital in-store è tramite cui espandiamo le potenzialità degli strumenti digitali per favorire l'aumento delle vendite nello store fisico.

ShockSales

ShockSales (www.shocksales.it) 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. Shock-Wave innova e sviluppa costantemente il progetto arricchendolo di nuove funzioni e features, tra queste la firma grafometrica che rende gli ordini ShockSales legalmente validi.

Shopping Feed

TECHNOLOGY

D3

ShoppingFeed
Gestionale catalogo per Ecommerce in Italia e all'estero

9, Rue de la Gare,
94230 | Cachan | Île-de-France
Telefono: +39 02 82950303
Fax: +33 0180876175
www.shopping-feed.it

Shopping Feed, fondata nel 2010, è una soluzione di gestione di flusso che ti permette di gestire la diffusione del tuo catalogo prodotti sui marketplace (Amazon, Ebay, Spartoo ...), sui comparatori di prezzi (TrovaPrezzi, Idealo, Twenga, Ciao, ecc.) o sulle piattaforme di affiliazione (Google Shopping, Facebook for Business, ecc.) da una sola ed unica interfaccia.

Con Shopping Feed, la diffusione del tuo catalogo prodotti su diversi canali non è mai stata così semplice, efficace ed intuitiva.

Connettendo la tua soluzione Ecommerce (Prestashop, Magento, Shopify, ecc.) direttamente al tuo account Shopping Feed, potrai diffondere con un solo clic su Amazon, Ebay, Spartoo, Google Shopping, Ciao, Trovaprezzi e molti altri marketplace.

Shopping Feed propone dunque un'offerta e un servizio che battono tutta la concorrenza con in più, una formazione gratuita per l'iniziazione all'uso del software, un accompagnamento gratuito durante un mese e un supporto tecnico esperto, molto riattivo e sempre disponibile.

OFFICIAL PRESTASHOP PARTNER

C13

Sitecore

CUSTOMER EXPERIENCE

Vester Farimagsgade 3, 5
1606 | Copenhague | Denmark
Telefono: +0045 70236660
www.sitecore.net

sitecore
Own the experience™

Sitecore è il leader globale nel settore del experience management software.

La Sitecore® Experience Platform™ gestisce contenuti scalabili, offre intelligenza contestuale e automatizza le comunicazioni.

Mette in grado gli esperti di marketing di offrire contenuti contestualizzati in base a come i clienti hanno interagito con il loro brand in tutti i canali e in tempo reale.

PRINCIPALI CLIENTI

Più di 4.000 tra i principali marchi del mondo, inclusi American Express, Carnival Cruise Lines, EasyJet e L'Oréal, scelgono Sitecore per il context marketing, per poter offrire interazioni personalizzate che soddisfino il pubblico, creino fedeltà e generino ricavi.
Per ulteriori informazioni su Sitecore, visita sitecore.net/platform

C21

Skebby

MOBILE

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

Skebby™ 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. Skebby 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 Skebby.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

Skebby è ai vertici del mondo di messaggistica SMS tramite Internet con svariati milioni di messaggi inviati ogni mese da oltre 38.000 aziende tra cui HSE24, QVC, Volagratis.it, Venere.it, Facile.it, Assicurazioni.it, ePrice, Saldi Privati, Uber, Prezzi Benzina, Madai, CheBanca!, IBL Banca, MutuiOnline.it, Allianz Bank, Lombardia Informatica, Dylog, Reply, PA Digitale, Cemit Mondadori, Jakala, IlSole24Ore, RAI, Focus, Meliconi, GLS, Philipp Morris, Boscolo, Manpower, Pricewaterhouse, Istituto Clinico Humanitas e tante altre realtà innovative.

SKYNET WORLWIDE EXPRESS

LOGISTICS

D18

Via Lirone, 2
20068 | Peschiera Borromeo | MI
Telefono: +39 02 58010800
Fax: +39 02 5801071
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 in tutte le 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. Tutto il nostro personale opera nel rispetto di uno standard di qualità definito a livello mondiale, costantemente controllato, a tutela della completa soddisfazione dei clienti. Il nostro obiettivo è essere vicino ai clienti per conoscerli e assisterli secondo le loro specifiche esigenze. 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.

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. Lo facciamo già 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. Oltre a ciò è possibile gestire l'inventario dei materiali giacenti a magazzino ed eventuali resi. Skynet ti invia periodicamente un report di riepilogo delle operazioni effettuate per permetterti di tenere tutto sotto controllo. 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. Il gruppo Skynet consegna tutto e ovunque, con la conoscenza delle regole locali e parlando la lingua dei propri clienti.

PRINCIPALI CLIENTI

ASOS, All4cycleing, Aviva Group, Banca Popolare Milano, De Padova, Gfk-Eurisko

A14

SMC Consulting Srl

TECHNOLOGY

Via Carlo Marx, 131/2
41012 | Carpi | MO
Telefono: +39 370 3452506
Stefan Ranger: s.ranger@smcconsulting.it
www.smcconsulting.it

Esperti a 360° nel commercio elettronico, dal local a global, dal multi-canale all'omni-canale.

SMC Consulting nasce nel Luglio del 2011 dall'unione di professionisti nella progettazione di Siti Web e e-commerce.
La costante crescita professionale e le numerose esperienze fatte ci hanno trasformato nel partner ideale per chi ha deciso di sfruttare il web per potenziare il proprio business.

La nostra missione è fornire una consulenza "Semplice, Multicanale e Completa" garantendo la scelta della piattaforma più adatta, seguendo l'intero progetto fino al Go-Live e completando il tutto con la creazione di strumenti mobile per garantire la completa multicanalità dei nostri progetti.

Scegliere SMC Consulting vuol dire affidarsi ad un partner esperto dell'innovazione strategica e tecnologica applicata al WWW, siamo in grado di supportarvi sia nella creazione di portali web sia nella loro promozione successiva, garantendo un ritorno dell'investimento in tempi molto brevi. Le nostre soluzioni sono flessibili e modulabili per poter rispondere alle più diverse esigenze e sono sempre corredate da un piano di assistenza che ne garantisce la continua efficienza.
Intershop, azienda tra i leader mondiali nelle piattaforme di commercio elettronico, ha scelto la professionalità di SMC Consulting per i sui clienti in Italia. La risposta positiva all'alto standard richiesto ha spinto Intershop a porre SMC Consulting tra i più validi collaboratori del mercato italiano.

PRINCIPALI CLIENTI

Trony, Breil, Fiat Chrysler Automobiles N.V., Brevini Fluid Power

SOFORT

PAYMENT

A22

Piazza della Rena, 2
39012 | Merano | BZ
Telefono: +39 02 45075254
Fax: +39 02 97687056
Stefano De Lollis:
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 in Internet.

La società è parte del gruppo Klarna, leader in Europa come provider di pagamenti online. SOFORT comprende il metodo di pagamento SOFORT, il sistema di verifica online SOFORT Ident e SOFORT Banking Paycode.

Grazie alla certificazione TÜV per SOFORT, SOFORT è leader di mercato per i pagamenti sicuri con bonifico che operano tramite l'online banking.

Il sistema di pagamento SOFORT ha reso l'azienda leader di mercato per i metodi di pagamento diretti in Germania e Austria. SOFORT opera come un pagamento anticipato automatico (tramite bonifico bancario).

Il cliente seleziona SOFORT 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 35.000 negozi online gestiscono oltre tre milioni di transazioni con SOFORT.

SOFORT è disponibile in 13 paesi: oltre che in Germania, anche in Austria, Svizzera, Paesi Bassi, Belgio, Italia, Spagna, Francia, UK, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia i web shopper usano SOFORT.

PRINCIPALI CLIENTI

Decathlon, Alitalia, MSC Crociere, Ticket One, Intimissimi, Deutsche Bahn, Giordano Vini, Edenred, Pixarprinting e molti altri

E3

Splio

CUSTOMER EXPERIENCE

Via Copernico, 38
20125 | Milano| MI
Telefono: +39 02 92852221
Luciana Chiappa: lchiappa@splio.it
www.splio.com/it

Splio è una software house internazionale proprietaria di SPRING, innovativa **Customer Experience Management Platform** in cloud, che annovera clienti in tutto il mondo.

SPRING nasce per rispondere alle esigenze di marketing delle aziende provenienti da tutti i mercati, con una specifica attenzione alle società del mondo Retail e alle sue sfide: l'omnichannel customer journey, il real time marketing, i programmi di fidelizzazione personalizzabili per un vero e proprio customer engagement, basato su funzionalità dedicate, incentrate sull'individuo.

La piattaforma è costituita da differenti moduli: multi e cross-channel campaign, che permette di gestire campagne automatiche segmentate e targetizzate sul customer lifecycle, digital loyalty, clienteling in store e local operation campaign.

La mission di Splio è "trasformare ogni cliente in una persona e ogni transazione in una relazione". SPRING infatti aiuta i brand a ripensare la loro relazione con il cliente in profondità, ad avvicinarsi ad ogni individuo e ad identificarne le singole aspettative per proporgli qualcosa di unico, solo per lui. Grazie a Splio le aziende sono in grado di evolvere allo stesso ritmo del consumatore.

Proprio per questo la piattaforma di **CEM** (**Customer Experience Management**) di Splio è l'evoluzione del **CRM** (**Customer Relationship Management**), che consente ai brand di ottimizzare ogni interazione con il cliente durante tutto il suo daily journey, aumentandone il ROI di contatto.

Presente sul mercato dal 2001, Splio supporta i suoi clienti in tre continenti, con uffici a Parigi, Barcellona, Milano, Varsavia, Pechino, Shanghai e San Paolo.

PRINCIPALI CLIENTI

Sephora, Pittarosso, Patrizia Pepe, Yves Rocher, Antony Morato, Lindt, Atahotels, Desigual, Allianz, Segugio.it, Wickedin, Bakeca.it, Casevacanza.it

SPRING - Global Delivery Solutions

LOGISTICS

D28

Via Manzoni, 19
22070 | Montano Lucino | CO
Telefono: +39 031 4760611
Fax: +39 031 4760660
infoitaly@spring-gds.com
www.spring-gds.com

Spring, con sede italiana in Como, rappresenta la divisione internazionale di Post NL, ed è specializzata nella **consegna di pacchetti B2C in tutto il mondo**.

Spring lavora con i migliori provider di servizi di consegna, cui affida la distribuzione locale delle spedizioni ed usa il suo expertise per trovare la soluzione migliore e più vantaggiosa per ogni cliente, creando soluzioni personalizzate sulla base delle diverse esigenze.

Spring è esperto locale in una società globale: grazie alle sue 13 filiali situate in tutto il mondo, collega 3 continenti e spedisce in 190 paesi diversi. Il focus di Spring è offrire le migliori soluzioni di spedizione internazionale per il mercato **e-Commerce**.

Forward Logistic è il servizio di punta che offre un'ampia gamma di prodotti per l'e-Commerce, creati sulla base delle specifiche esigenze dei negozi on line. Soluzioni di spedizione che variano dalla consegna affidabile e a basso costo di piccoli pacchetti, a quella ultrarapida e interamente monitorabile di pacchi. Il tutto gestito e supportato da una **piattaforma IT** flessibile e di facile utilizzo, con possibilità di integrazione con i principali sistemi di gestione ordini.

Spring si occupa anche dello **stoccaggio e preparazione ordini e spedizioni** per le realtà e-Commerce, sollevandole dalle incombenze della gestione magazzino, spesso difficile ed onerosa per i piccoli eShop.

Che siate un negozio online, un fulfilment service, un e-Commerce integrator od un rivenditore di servizi logistici, Spring ha la soluzione che fa per voi.

Spring è l'esperto nella consegna di pacchi e pacchetti ai vostri clienti. Ed anche dai clienti a voi, se necessario.

Scopri tutta lagamma di servizi su www.spring-gds.com

We listen, we inspire, we deliver.

D4

Taboola

MARKETING

Via Nervesa, 21
20139 | Milano | MI
Telefono: +39 02 574941
www.taboola.com

Taboola è la principale piattaforma di content discovery, con oltre 700 milioni di pagine viste ogni mese su un network editoriale che vanta i siti del Gruppo Espresso (fra cui Repubblica.it, D Repubblica, Deejay, MyMovies); i siti dei 18 quotidiani Locali di Finegil Editoriale Sp.A., MSN, Huffington Post, iLMeteo, Caffeina Magazine e oltre 40 verticali.

L'ampliamento dell'audience disponibile, unitamente all'utilizzo di una tecnologia proprietaria, consente a Taboola di **intercettare nuovi utenti interessati al brand/ prodotto che viene sponsorizzato e di monitorarne i comportamenti.**

Le ottimizzazioni in tempo reale, il monitoraggio puntuale di ogni attività, la trasparenza dei dati e la qualità dell'inventory, consentono ad ogni cliente di avere un ROI interessante ed incrementale.

Taboola diventa così la prima piattaforma di content marketing interamente dedicata al raggiungimento delle performance dei clienti.

La vendita pubblicitaria è affidata in esclusiva alla Manzoni, che ne ha sviluppato le politiche commerciali rendendole competitive sul mercato italiano.

TagCommander

MARKETING

B15

Via Vittor Pisani, 9
20100 | Milano | MI
Telefono: +39 345 4280095
Marco Frassinetti:
marco.frassinetti@tagcommander.com
www.tagcommander.com/it

TagCommander sviluppa soluzioni software per aiutare le aziende che investono online a diminuire i costi di implementazione dei tag, accelerare il caricamento delle pagine del sito, migliorare le attività di marketing (Web Marketing- Mix) e le performance delle campagne. L'offerta TagCommander è oggi composta da 3 moduli (Manage, Measure ed Engage) e fornisce ai professionisti del web una Suite completa in grado d'incrementare il ROI di ogni singola campagna attraverso l'analisi del dato, tracciarne i risultati omnichannel ed avere una visione dei propri clienti a 360 gradi.

1) **Manage** – (Tag management e Piattaforma di Deduplica):
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.

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 uno ed un solo vincitore.

2) **Measure** – (Attribution Management):
permette di comprendere la combinazione di «touch- points » (punti di contatto) e-marketing che influiscono in una decisione di acquisto.

Measure offre un'analisi dettagliata delle campagne e-marketing, e dei loro effetti sui clienti e sui prospect in un singolo repository. TagCommander offre diversi modelli di attribuzione e reportistica avanzata, per ottimizzare e rendere più intelligenti gli investimenti nel digitale.

3) **Engage** - (Data Management):
TagCommander permette di unificare dati online ed offline per fornire una visione a 360° dei propri clienti e prospects. L'obiettivo è di poter creare delle audiences di utenti che hanno caratteristiche diverse, in modo da poter fare azioni mirate ed aumentare il ROI di ogni singola campagna digitale (Newsletter, RTB, Retargeting, Surveys ecc…). Le capacità di gestione dei dati di TagCommander consentono quindi d'implementare campagne su ogni canale più rilevanti e automatizzate, basate su trigger comportamentali che dimostrano un interesse, invece che sulla semplice definizione dei target.

D22

Target2Sell

TECHNOLOGY

43, Rue de Turbigo
75003 | Parigi | Francia
Telefono: 348 1471880
www.target2sell.com

Target2Sell è una piattaforma intelligente e self-learning che adatta in tempo reale ed in maniera dinamica il tuo sito e-Commerce al profilo di ogni cliente.

La soluzione permette di personalizzare la navigazione e l'esperienza del cliente proponendo una selezione di prodotti corrispondenti al gusto ed alle esigenze di ogni visitatore.

Target2Sell è molto flessibile e ti permette di personalizzare in modo semplice

- Tutto il sito web: Home page; scheda prodotto; carrello; pagina errore 404; pagina zero risultati...
- Newsletter;
- App Mobile;
- Customer Care;
- Negozi;

PRINCIPALI CLIENTI

Auchan, Pimkie, Aubert, GrosBill, Micormania, RAJA, Camaïeu, Intersport, San Marina, Minelli, Beauté-Privée

AUMENTA
LE TUE VENDITE!

TARGET 2 SELL

Il prodotto perfetto
per ogni tuo cliente
in tempo reale

ci trovate allo stand **D22** o **www.target2sell.com**

F3

Tecno Accise S.r.l.

SERVICES

Largo Richini, 6
20122 | Milano | MI
Telefono: +39 02 58215500
Fax: +39 02 58515400
Claudia Ranieli: c.ranieli@tecnoaccisesrl.it
www.tecnoaccisesrl.it

Tecno Accise opera dal 1999 nel campo della consulenza fiscale e si propone come partner delle aziende di commercio elettronico per orientarle nel nuovo quadro normativo europeo.

Gli adempimenti IVA nell'E-commerce prevedono, infatti, l'obbligo di identificazione fiscale nel Paese di residenza del consumer estero in cui si supera una certa soglia di fatturato.

Avvalendosi di un equipe di professionisti, specializzati in materia di fiscalità estera, Tecno Accise fornisce servizi di identificazione e consulenza fiscale in tutti i Paesi dell'Unione Europea. La presenza capillare ed il personale multilingue consentiranno la gestione centralizzata di tutte le posizioni IVA attive, ottimizzando e massimizzando il business di ciascun cliente.

Tecno Accise offre, inoltre, una consulenza "ad hoc" alle aziende che operano nel campo delle applicazioni, software, musica digitale, ebook e simili, destinati a consumatori finali residenti in un altro Paese dell'UE (B2C), provvedendo alla registrazione al Portale Telematico "Mini One Stop Shop" (MOSS) e alla richiesta della multi posizione IVA.

Infine, il Gruppo Tecno completa la gamma di servizi con la consulenza per il rimborso dell'IVA ai non residenti, in tutti quei casi in cui non si renderà necessaria l'apertura di posizioni IVA.

L'ultradecennale presenza commerciale in tutti i Paesi membri dell'UE, le tre sedi italiane e le sedi estere dirette, le consente di avere le migliori competenze e le fee più competitive sul mercato.

TECNOLIFE

TECHNOLOGY

C7

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

Tecnolife – The Innovation Factory offre soluzioni tecnologiche per portali e-commerce, proponendo una gamma di servizi enterprise che accompagnano le aziende nell'avviare o rafforzare una strategia di vendita Web & Mobile. Seguiamo le aziende dalla fase di consulenza e pianificazione strategica a quella di progettazione e sviluppo tecnologico. Tecnolife fornisce le capacità tecniche di una società di system integration, costruendo soluzioni custom fit e altamente personalizzate per ogni esigenza.

Progettazione, Architettura, Sviluppo & Using Test: sono le fasi e i Team di lavoro che, in Tecnolife, collaborano su ciascun progetto. Il nostro valore aggiunto è l'innovazione e l'integrazione delle competenze, consulenziali e tecniche. La soluzione di sviluppo tecnico rappresenta, dunque, l'implementazione di uno studio di efficacia cross-device (Web & Mobile) in termini di User Experience e User Interface.

Tecnolife è **Magento Silver Partner** e la grande competenza di un Team composto da sviluppatori certificati rappresenta il valore aggiunto in grado di rispondere ad ogni domanda sulle soluzioni Magento based, in grado di soddisfare gli obiettivi funzionali e di performance con un impatto diretto sul risultato economico dei propri Clienti. Supportiamo le aziende nell'intero ciclo della service creation, ma anche dopo la messa online con servizi avanzati di supporto tecnico continuativo.

L'esperienza maturata a fianco di noti Top Client ci ha permesso di proporre un'offerta di servizio competitiva e ad alto valore aggiunto per aziende medium ed enterprise.

PRINCIPALI CLIENTI

Accenture, Avanade, Aubay, Bip, BMO, CNEL, Telecom, Gruppo Daman, Diebold, Empire, Enel, Engineering, Enigen, Ferrero, Fiat, Flavia Padovan, H1 Holding, Iveco, Lambo, Mohd, Nexse, Nunalie, Oracle, Postecom Spa, Poste Italiane, Posteshop, Telecom Italia Digital Solution, Profumeriaweb, Drugstore, Primotaglio, Savelli Religious, Abitart, Click Ufficio, RStore, Alkemy

Teleperformance Italia

CUSTOMER EXPERIENCE

Via di Priscilla, 101
00199 | Roma | RM
Telefono: +39 06 865191
Fax: +39 06 86519444
tpbizdev@teleperformance.it
www.teleperformance.com

Teleperformance
Transforming Passion into Excellence

Teleperformance è la più grande azienda al mondo nel settore dei servizi della Omnichannel Customer Experience in Outsourcing, con un fatturato 2015 pari a 3.4 miliardi di euro.

Presente in 65 paesi nel mondo con oltre 190.000 dipendenti, Teleperformance, operativa in Italia da oltre 10 anni, offre servizi di contatto in modalità Inbound (Servizio Clienti e supporto tecnico) e Outbound (Telemarketing e Televendite) utilizzando ogni canale di contatto: telefono, eMail, chat, videochat, sms e social media.

Teleperformance offre anche servizi in modalità Self-service tramite IVR, voice portal, web e mobile apps, Servizi Analitici comprese le ricerche di mercato, Servizi di Back Office, Soluzioni Digitali e servizi in modalità "face to face".

Le parole "Transforming Passion into Excellence", che indentificano il brand Teleperformance, sintetizzano la centralità dell'aspetto umano del nostro business. "We are a People Company": crediamo nelle persone e nella possibilità di raggiungere, attraverso il lavoro di squadra, la motivazione e l'impegno personale di ogni dipendente, il successo nella relazione con i vostri clienti e l'eccellenza operativa della vostra azienda.

TEMBO

MARKETING

B5

Via Piffetti, 19
10143 | Torino | TO
Telefono: +39 011 7428185
Fax: 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 e-Commerce 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 e-Commerce dei nostri clienti. Abbiamo realizzato e-Commerce di vendite private (private sale), integrato operatori logistici (TNT, BRT, Teklog, PVS), dropshipper (Esprinet), software gestionali (2bit, Zucchetti, Navision, AS400), 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:

www.buy2bee.com, www.bidon1938.com

www.vialescarpe.com, www.nuiit.it (Premio Unicom 2015 - L'Italia che Comunica Miglior progetto Start-Up)

www.itsgood.it, www.nanarossa.com

www.estetica.it/eshop (1°Classificato e-Commerce Netcomm Award 2015 Categoria Cosmetica e Benessere)

www.labarbatella.net (Premio Unicom 2015 L'Italia che Comunica - Miglior direzione creativa categoria L'Italia che comunica innovando).

PRINCIPALI CLIENTI

Eutekne, Lloyd's Register, Io Lavoro. La Barbatella, La Moda Italiana - Buy2Bee, Nuiit, Nanarossa, Paco Pet Shop, Estetica, Solbian, Bidon 1938, Bottero Sky, ITsGood, Car Clinic, TNT, Viglietti Sport

A23

Teradata Marketing Applications

MARKETING

Via Pietro Orseolo, 12
20144 | Milano | MI
Telefono: +39 02 3087620
Fax: +39 02 3085541
italy@teradata.com
marketing.teradata.com

Teradata Marketing Applications permette alle aziende di sfruttare i dati degli utenti per ottimizzare le campagne di marketing omnicanale ed instaurare un rapporto 1:1 con i clienti grazie a Digital Marketing Center, la piattaforma di marketing integrato che consente di raggiungerli facilmente sui canali email, mobile, social e web.

Con **Digital Marketing Center** è possibile incrementare il customer engagement tramite newsletter personalizzate, integrazioni con i social, notifiche push su mobile app, SMS, landing page, couponing digitale e messaggi transazionali su tutti i canali. Tutto da un'unica piattaforma automatizzata.

Teradata Marketing Applications possiede anche una **Data Management Platform** per offrire ai propri clienti una single customer view sui vari canali, dall'adv fino ad user engagement e retention.

PRINCIPALI CLIENTI

Conbipel, Ferrari, Ebay, Mediaset Premium, Furla, Twin-Set, Max Mara, Unieuro, Euronics, Stroili Oro, Infinity, Bottega Verde, Coop Online, Henkel, Douglas

Tradelab

TECHNOLOGY

D7

Via Copernico, 38
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 320 0355651
Fax: +33185762952
www.tradelab.com

Tradelab è una piattaforma di acquisto media in programmatic a servizio degli inserzionisti e delle agenzie.

Le nostre soluzioni identificano l'audience migliore per l'advertiser, grazie al trattamento di un'ampia mole di dati in tempo reale.

Diamo grande importanza al lavoro consulenziale e di accompagnamento delle nostre equipe, oltre che alla trasparenza dei servizi. Quarto buyer indipendente in Europa (AppNexus 2016), Tradelab conta 200 clienti attivi, 5 uffici internazionali, 80 professionisti e 25 trofei che hanno premiato le nostre tecnologie innovative. Tradelab si occupa delle campagne display (Desktop, Mobile, Social, Video, Performance e Rich Media) di agenzie e inserzionisti acquistando per loro degli spazi pubblicitari in Programmatic e Real Time Bidding.

Per farlo, ha sviluppato un insieme di tecnologie proprietarie che garantiscono non solo un aumento nelle performance, ma anche maggiore visibilità e controllo sulla brand experience del cliente.

PRINCIPALI CLIENTI

A livello internazionale, i settori più rappresentati tra i clienti di Tradelab sono il turistico, il bancario/assicurativo, l'automotive e la grande distribuzione.

Tendenze che rispecchiano anche la realtà italiana, dove Tradelab conta, oltre ai comparti citati, numerosi clienti nel settore delle scommesse online, della moda e dell'e-Commerce.

Giochiamo a carte scoperte

Tradelab è una piattaforma di acquisto media in programmatic per advertiser e agenzie che, grazie alle sue tecnologie proprietarie, è in grado di offrire visibilità e controllo sulla brand experience, aumentando l'acquisizione e la fidelizzazione dei clienti, in modo completamente trasparente e al minor costo.

Tradelab
-PROGRAMMATIC PLATFORM-

TRIBOO

MARKETING

B9

Viale Sarca 336, Edificio 16
20126 | Milano | MI
Telefono: +39 02 64741401
Fax: +39 02 64741491
www.triboo.it

Il Gruppo Triboo affianca le Aziende nel percorso di trasformazione digitale offrendo servizi strategici nei campi dell'eCommerce, della comunicazione e dell'editoria online. Le società che fanno parte del Gruppo Triboo – Triboo Digitale, Bootique e Triboo Media - danno vita ad un sistema di specializzazioni verticali in grado di moltiplicare il valore offerto ai Clienti grazie ad una reale sinergia, al continuo coordinamento operativo, alla condivisione di competenza ed esperienze. Triboo Digitale è la realtà del Gruppo dedicata all'eCommerce. Ha un approccio strategico e consulenziale nell'impostare la strategia di vendita online e omni-channel. Offre un servizio completo, gestendo per conto dei Clienti l'intera filiera operativa e commerciale, dallo sviluppo web alla logistica, dai pagamenti alla gestione quotidiana del negozio. Grazie al lavoro coordinato di un team di più di 160 professionisti e ad un continuo processo di ottimizzazione e innovazione, Triboo Digitale gestisce ogni anno più di 2 milioni di prodotti in oltre 160 paesi. Sono più di 80 i progetti realizzati e il tasso di crescita medio dei negozi gestiti è pari al 30% (dato 2015). Triboo Digitale è anche uno dei principali poli europei di sviluppo su Magento, il più diffuso software open source per lo sviluppo di eCommerce. Bootique è l'Agenzia del Gruppo Triboo dedicata a sviluppare ed eseguire strategie di marketing online in ottica di performance: crea contenuti di Marca e ne cura la distribuzione nei canali digital, misurando costantemente il ROI. Rappresenta il valore aggiunto sui progetti di eCommerce in capo a Triboo Digitale e per clienti diretti in ambito eCommerce. Nata dall'acquisizione dell'Agenzia Zodiak Active (Gruppo De Agostini), Bootique è un partner consulenziale, creativo e operativo che sviluppa siti di Brand, gestisce i social media e le PR online, dà vita ad iniziative di engagement multi-canale, produce video web e photoshooting. A queste attività si affianca un servizio completo di email marketing, SEO, search e performance advertising che, grazie alla capacità distributiva e di reach, chiude il cerchio rispetto alla produzione di contenuto di comunicazione. Triboo Media, società quotata sul mercato AIM Italia, è uno dei principali network indipendenti di editoria online sul mercato Italiano. E' punto di riferimento per l'investimento in web advertising su testate di valore e per raggiungere audience qualificate attraverso il network editoriale in concessione e i gruppi editoriali di cui è holding: Gruppo HTML.it, Mediaprime e Brown Editore.

PRINCIPALI CLIENTI

Portfolio Triboo Digitale
Ferrari, Coccinelle, Roberto Cavalli, Italia Independent, Arena, Morellato, Ducati, 3M, High, Piquadro, Sergio Tacchini, Benetton, Henkel, Luisa Spagnoli, Scarpe&Scarpe, Stefanel e Boglioli

Portfolio Bootique
Jack Daniel's, Gruppo Lottomatica (Il Gioco del Lotto, 10eLotto, Better, TotoSì), Scholl, Cielo, Ferrero, Agos, Alitalia, Baldinini

A21

TECHNOLOGY

Tunda

SS Padana Superiore, 16 -18
Centro Tessile Milano - Edificio Q3
20063 | Cernusco sul Naviglio | MI
Telefono: +39 02 92853907
Fax: +39 02 92853909
info@tunda.com
www.tunda.com

Tunda è un **Official Partner Magento** e una società di servizi specializzata nell' e-Commerce. Il nostro team ha **15 anni di esperienza** e di specializzazione nello **sviluppo di soluzioni e nella fornitura di servizi e-Commerce** e ha acquisito una competenza tecnica, funzionale e operativa unica. Abbiamo sviluppato soluzioni e-Commerce in tutti i settori merceologici: dal food & wine all'elettronica di consumo, dal fashion & luxury alla cosmesi. Operiamo, anche in collaborazione con web agency e con altri partner Magento, nello sviluppo di plugin e di integrazioni complesse di Magento con ERP, WMS, CRM, sistemi di pagamento, corrieri e altri sistemi di terze parti.
Alle aziende che necessitano di **hosting ottimizzato per Magento** la nostra divisione **Magehosting.it** propone servizi ad alte prestazioni studiati appositamente per Magento basati su server fisici o su cloud. Tunda è **partner ufficiale di Google Cloud**. Abbiamo sviluppato sia progetti per grandi aziende che per PMI e la nostra consolidata esperienza operativa ci permette di svolgere un ruolo che non è solo di system integrator e di fornitore di tecnologia, ma anche di consulenza nella scelta delle migliori soluzioni per la strategia aziendale di vendita online.
La nostra offerta di tecnologia e servizi è completata da un'innovativa proposta di **gestione in outsourcing del sito e-Commerce del cliente** che prevede sia la gestione in full service che la gestione personalizzata delle sole aree operative che il cliente vuole terziarizzare (store management, logistica, customer care), con un modello di costo basato sui risultati raggiunti.

PRINCIPALI CLIENTI

Eataly, Gilmar Box, Jonofui, Mr&Mrs Italy, PassioneUnghie, Mani Di Fata, Effacto, Buy&Benefit, Dot 618, Rikorda, Io Automobilista, Hay Hampers, Fontanafredda, Milky Way, Skininc, Sanecovit, Victore Philippe, Mykidz, Living Baby

TUNDA.com
your way to e-commerce

100% Magento™
Open Source eCommerce

MAGENTO SILVER
SOLUTION PARTNER

Google Cloud Platform

15 ANNI DI SPECIALIZZAZIONE

L'E-COMMERCE È LA NOSTRA UNICA PASSIONE

PROMOZIONE *SPECIALE FIERA*

Visita il nostro Stand **A21** o lascia i tuoi contatti su **www.tunda.com**

Ricevi **500$** di credito e puoi vincere 1 anno di hosting

GRATIS

Verifica le condizioni dell'offerta evento su www.tunda.com nella sezione blog - Tel: 02 92853907 - info@tunda.com - Cernusco sul Naviglio (MI)

C5

Twenga Solutions

TECHNOLOGY

Largo Richini, 6
20122 | Milano| MI
Telefono: +39 344 0392213
Telefono: +39 02 58215250
Giuliano Cini: giuliano.cini@twenga.com
www.twenga-solutions.com/it

Twenga Solutions

Fondata nel 2006, Twenga Solutions sviluppa tecnologie per il settore e-Commerce ed impiega oltre 150 dipendenti in Francia, Germania, Inghilterra, Spagna e Italia, con più di 4.000 clienti in 15 paesi.

Twenga Solutions segue gli e-Commerce di ogni dimensione nell'ottimizzazione delle loro campagne pubblicitarie online, fornendo loro un notevole miglioramento delle performances (ROI, fatturato, redditività), un consistente risparmio in termini di costi e tempo, e un maggiore controllo sulle campagne.

Le soluzioni tecnologiche di Twenga Solutions sono state adottate da molti retailers nei maggiori paesi europei per rispondere alla crescente complessità del mercato e ad una maggiore necessità di efficacia ed efficienza delle campagne pubblicitarie online, soprattutto a livello di Search Engine Marketing (area in cui Twenga Solutions ha sviluppato una solida partnership con Google).

Le principali soluzioni per gli e-Commerce sono:

- **Smart FEED** (per Google Shopping): gestisce le campagne Google Shopping ottimizzando il feed prodotto, aggiustando le offerte al livello di singola referenza e raggiungendo gli utenti con una maggiore intenzione di acquisto.
- **Smart BID** (per Google AdWords): permette di gestire automaticamente le aste Adwords e ottimizza in tempo reale il ROI delle campagne esistenti grazie ad un motore predittivo delle conversioni
- **Smart LEADS**: supporta l'acquisizione di traffico qualificato generando visibilità su Twenga e sull'ampia rete di siti partner.

PRINCIPALI CLIENTI

Asos, Kiabi, Made, FNAC, Galeries Lafayette, Pamono, LePape, Sarenza, Spartoo, Le Monde du Bio

Twitter

MARKETING

La nostra missione:
dare a tutti la possibilità di creare
e condividere idee e informazioni
istantaneamente, abbattendo qualsiasi
barriera.

B17

Webformat

TECHNOLOGY

Via Maniago, 28
20134 | Milano | MI
Telefono: +39 02 40042749
www.webformat.com

WEBFORMAT, e-commerce system integrator che opera nel settore del commercio elettronico fin dalla sua nascita, è specializzato nello sviluppo di portali web enterprise con Magento, TYPO 3 e le migliori tecnologie open source disponibili.
Supporta i brand che desiderano integrare l'e-commerce seguendo le singole esigenze dei clienti durante l'intero ciclo di vita dei progetti, dalla creazione del business plan per attività online alla pianificazione e organizzazione delle risorse, dall'implementazione delle tecnologie fino alla misurazione costante dei risultati.
Offre un servizio di assistenza puntuale e competente grazie al team altamente qualificato e certificato (TYPO3 Integrator, Magento Frontend Developer, Developer e Developer Plus) e trova sempre la soluzione migliore rispettando requisiti, tempi e budget.

WEBFORMAT è partner unico per l'Italia di Meet Magento, un'associazione attiva in oltre 30 paesi in tutto il mondo e punto di riferimento per la community Magento: dal 2014 è organizzatore ufficiale di Meet Magento Italy.
Professionisti del settore, personale IT, merchant, fornitori di servizi e membri della commmunity, hanno l'opportunità di partecipare a conferenze e seminari di qualità, fare networking e scambiare know-how con i numerosi decision-maker, esperti di Magento e di e-commerce instaurando collaborazioni di successo e relazioni durature per il proprio business.

PRINCIPALI CLIENTI

AW LAB (Gruppo Bata), Chronodrive Italia (Gruppo Auchan), Europcar Italia, Feltrinelli, Giunti Editore, LaStampa.it, MareDiModa, Panini, Polimoda, Sky Italia, Salmoiraghi & Viganò, Wind

Meet Magento ITALY

Magento Certified FRONT END DEVELOPER
Magento Certified DEVELOPER
Magento Certified DEVELOPER PLUS
Magento Certified SOLUTION SPECIALIST
Magento 2 TRAINED SOLUTION PARTNER

Webtrekk

ANALYTICS

B2

Via Lanzone, 13
20123 | Milano | MI
Telefono: +39 02 45375500
Fax: +39 02 45375500
Nicola Liverani: nicola.liverani@webtrekk.com
www.webtrekk.com/en/home

Webtrekk è una società di origine tedesca che fornisce una Suite a supporto delle iniziative di Digital Marketing. La **Digital Intelligence Suite** di Webtrekk permette ai marketer di creare campagne di retargeting automatizzate e customizzarle facendo uso della molteplicità di dati disponibili. A questo scopo, Webtrekk mette a disposizione differenti prodotti interconnessi aventi come base comune il concetto di Raw Data: **Webtrekk Analytics** è una soluzione di digital analytics che include la rilevazione anche di Native App, Mobile tracking, TV/radio Campaign tracking, Video Analytics, Campaign Tracking, Heatmap; il tutto con la possibilità di creare Dashboard multi-source che rispecchino la brand-identity del cliente. **User Relationship Management** (URM) permette di raccogliere e immagazzinare i dati riguardanti ogni singolo utente, sia esso cliente registrato o utente anonimo. Con URM si può tracciare il comportamento dell'utente su più device in modo univoco e utilizzare predizioni sul customer lifetime value, il next basket value, la conversion probability, la Churn probability e altro. **Webtrekk Marketing Automation** (MA) integrato con gli altri prodotti della Suite consente di effettuare una comunicazione personalizzata e mirata a specifici target group attraverso numerosi canali, overlay sul sito, email, raccomandazioni, banner e altro. Con Marketing Automation si possono quindi attivare sia campagne on site che off site (in modalità RTA - **Real Time Advertising**). Webtrekk è una soluzione flessibile, scalabile e accurata. Le caratteristiche distintive dei servizi di Webtrekk dipendono soprattutto dalla qualità dei dati, raccolti in modalità censuaria e senza campionamenti, che possono essere segmentati applicando qualsiasi tipo di filtro (anche in modalità retroattiva) e dalla proprietà del dato che rimane del Cliente. In questo caso, la qualità è, dunque, per Webtrekk un elemento reale e non la sublimazione di un'idea astratta. Pertanto "if you try Webtrekk you can't go back". In sintesi la Suite di Webtrekk è pensata per quelle aziende che vogliono convertire i dati in valore.

PRINCIPALI CLIENTI

Zalando, Elemedia, Mediaset, Mondadori, Veesible, Red Bull, Rai, Il Messaggero, Monrif, Mediamond, Triboo Media, Domus, Condè Nast, Hearst, Gruppo Finelco, Linear, Veneto Banca, McDonald's, Despar, Trovaprezzi, Tommy Hilfiger, Hugo Boss, BNP Paribas, Esprit, Medion, Douglas

Wetobusiness

MOBILE

Viale Francesco Restelli, 1
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 89050792
www.wetobusiness.com

WeToBusiness è la società che, in accordo con WeChat Italy propone, sviluppa e gestisce servizi alle aziende italiane, basati sull'utilizzo della piattaforma WeChat.
WeToBusiness può contare su un team giovane, dinamico e competente sul mondo dei social media ed in particolare sulla realtà cinese. WeChat, è una delle applicazioni più usate al mondo ed è in costante crescita. Con più di 700 milioni di utenti attivi nel mondo rappresenta una grande opportunità per il business. La piattaforma WeChat è operativa su tutte le tipologie di device (mobile, tablet, desktop) e grazie agli account ufficiali, richiedibili da aziende e altre organizzazioni,

WeToBusiness permette alle aziende di avere:

- Un canale di messaggistica istantanea e customer care automaticamente traducibile in 26 lingue
- Menu personalizzabili con funzioni aggiuntive costruite ad hoc
- Integrazione con infrastrutture IT pre-esistenti
- Una piattaforma di gestione centralizzata in lingua madre per i diversi account Sempre più aziende stanno sviluppando il loro profilo su WeChat per aumentare la visibilità del loro brand a livello locale, ma soprattutto internazionale. WeToBusiness permette di minimizzare i costi e generare il massimo ritorno.

I servizi di WeToBusiness fanno leva su tre asset principali di WeChat:

- Una piattaforma tecnologica tra le più evolute al mondo, in grado di abilitare veri e propri modelli di business all'interno della chat
- Una base clienti che vanta oltre 700 milioni di utenti attivi a livello globale: oggi, quasi un quarto degli utenti internet nel mondo tra i 16 e i 64 anni è un attivo su WeChat. Tale valore raggiunge quasi il 40% nell'area Asia-Pacifico, con una posizione dominante nel mercato cinese (il 93% dei possessori di smartphone utilizza WeChat)
- L'accesso alle risorse tecnologiche di Tencent, una delle prime cinque internet companies al mondo.

Wirecard

PAYMENT

D1

Einsteinring, 35
85609 | Aschheim | Bayern
Telefono: +49 894424 1400
Fax: +49 894424 1500
www.wirecard.com

La Wirecard AG è un gruppo tecnologico globale che supporta le imprese nell'accettare i pagamenti da tutti i canali di distribuzione.

Il gruppo Wirecard, in qualità di fornitore indipendente leader, offre soluzioni di esternalizzazione e white-label per il disbrigo elettronico dei pagamenti.

Tramite una piattaforma globale è possibile scegliere procedure e accettazioni di pagamento internazionali con soluzioni integrative per la prevenzione delle frodi.

Il gruppo Wirecard - per l'emissione di alcuni strumenti di pagamento sotto forma di carte o soluzioni di pagamento mobili - mette a disposizione delle imprese l'infrastruttura completa comprensiva delle necessarie licenze per i prodotti legati a carte e conti.

La Wirecard AG è quotata presso la borsa valori di Francoforte (TecDAX, ISIN DE0007472060, WDI).

Per ulteriori informazioni è possibile visitare il sito internet www.wirecard.com o seguirci su Twitter @wirecard.

D23

XSellco

TECHNOLOGY

15-17 Percy Place
D04 V250 | Dublin 4 | Irlanda
Telefono: +353 1676 0777
Rob Hewitt: rob.hewitt@xsellco.com
www.xsellco.com

XSellco
Il successo dei rivenditori online è la nostra passione. Crediamo che vendere online debba essere semplice e vantaggioso. I nostri prodotti ti aiutano a vendere in maniera più intelligente, a rispondere più velocemente e migliorare la tua reputazione. Ti facciamo risparmiare ore, in modo che tu possa concentrarti sul quadro generale per fare crescere il tuo business.

- **Price Manager** – un servizio di repricing che automatizza i cambiamenti di prezzo su Amazon in tempo reale, aiutando i venditori a ottenere la Buy Box più spesso.
- **Fusion** – la soluzione leader nel settore di "eCommerce-helpdesk" per venditori su multiple piattaforme, che centralizza tutte le richieste di supporto in un unico pannello di controllo, risparmiando innumerevoli ore per il supporto al cliente.
- **ReplyManager** – l'unico software che fornisce una casella postale condivisa per piccoli o medi rivenditori online.
- **High5** – un servizio di richiesta automatica di feedback, che semplifica il processo di raccolta feedback per venditori su Amazon e eBay.
- **Swift** – un prodotto recentemente lanciato sul mercato che permette ai venditori Amazon di automatizzare le spedizioni attraverso la logistica di Amazon.

Per maggiori informazioni sui nostri servizi visita il sito www.xsellco.it.

Zebestof

MARKETING

D16

94, Rue de Provence
75009 | Paris | Francia
Telefono: +39 02 94751317
Fax: +33 172704967
Giacomo Zampieron:
gzampieron@zebestof.com
www.zebestof.com

Soluzione tecnologica per l'ADV in marketing programmatico multicanale e cross device.
Noi generiamo performance in data driven con controllo centralizzato sui canali digital display, video, social media, mobile e native, con reach profilato degli utenti grazie a data assets esclusivi e tecnologie proprietarie in real time buying.

La nostra piattaforma esclusiva di analytics permette di analizzare oltre un miliardo di interazioni dell'audience per proporre il buon messaggio all'utente target, al momento giusto e al miglior prezzo.
Cosi da assicurare ai brand globali e alle loro agenzie media il miglior engagement con i loro consumatori.

Da settembre 2015 Zebestof è business unit di Figaro Group, primo gruppo editoriale online in Francia per Visitatori Unici.

Business e servizi proposti:

- Full service & White label RTB platform
- Data management platform con attivazione clusters data su DSP via formati display, skin, video, social, mobile e native
- DCO: Dynamic Creative Solution con attivazione della data sia in prospecting che in remarketing.
- Prospecting dinamico su prodotti, contenuto, CRM e flusso meteo
- Brand Safety ed Ad visibility third party integration
- Data pools esclusiva e proprietaria sui maggiori vertical
- Synchro TV
- CRM Integration & Drive to Store

PRINCIPALI CLIENTI

Brand globali, locali, merchant & agenzie digital

D31

Zero11

TECHNOLOGY

Via P. Palmieri, 50
10138 | Torino | TO
Telefono: +39 011 19827030
Fax: +39 011 19837230
www.zero11.it

Zero11 realizza **shopping experience** e presenta le nuove soluzioni *in cloud* per aiutare i clienti a vendere prodotti e servizi on line ed offline. Vendere di più e meglio. Vendere in modi nuovi. Trovare nuovi clienti. Aprire nuovi mercati. Trasformare i potenziali in clienti fedeli.

Le soluzioni che vengono presentate sono:

REWIX, la piattaforma ecommerce di classe enterprise, interamente "Made In Italy" disegnata per chi vuole vendere sul mercato globale. REWIX realizza nuovi modelli di business grazie allo sharing dei prodotti. Numerosi marketplace B2B2C di successo sono Powered by REWIX.

KLIO, la suite di soluzioni per il database marketing e per il sales management in grado di trasformare ogni touchpoint con il potenziale in una opportunità di vendita. KLIO ha moduli per il CRM, DEM e Analytics e si integra perfettamente con le piattaforme ecommerce realizzate con REWIX.

PRINCIPALI CLIENTI

IDT SPA (brandsdistribution.com), Vinicio Boutique SRL, RCS SPA, BasicNet SPA (Robe di Kappa), Area Sport SPA (sperrytopsider.it), Reply SPA, Octo Telematics SPA, Magic SRL (lepandorine.it), Opificio Serico Fiorentino S.r.l., Baby Dream SRL (kidsdistribution.com), Riggio Diffusione SRL (myunderwear.it)

Sell more, faster and better.

Ecommerce, CRM e big data for great B2C and B2B shopping experiences.

rewix
www.rewixecommerce.com

klio
www.myklio.com

Zoorate

CUSTOMER EXPERIENCE

A11

Via Sassari, 3
09123 | Cagliari | CA
Telefono: +39 070 7040050
Fax: +39 070 7040058
www.feedaty.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.

La soluzione Feedaty, sviluppata e distribuita da Zoorate, permette 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, Feedaty è lo strumento 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 funzionalità di Feedaty 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.

Erogato in modalità cloud, Feedaty affianca le aziende nel perseguimento dei principali obiettivi di business.

PRINCIPALI CLIENTI

Mondadori, Diadora, Hoepli, Sky Italia, Fasterprint, Twin-set, Marionnaud, Promod, Maxisport, Nomination, Salmoiraghi&Viganò

START UP

Catapush

MOBILE

S2

Via Copernico, 38
20125 | Milano | MI
Telefono: +39 02 21118062
Fax: +39 02 87183274
Luigi Orsi Carbone: luigi@catapush.com
www.catapush.com

Catapush è una piattaforma di notifiche push transazionali tramite API, semplice, affidabile e tracciabile. Ideale per aziende che desiderano inviare comunicazioni personalizzate in alta affidabilità ai propri clienti al variare dello stato di processi o di dati eventi, incluso e-commerce e messaggi personalizzati one-to-one. Grazie alla garanzia di consegna ed al tracciamento in tempo reale dello stato dell'esito di consegna per singolo messaggio inviato la soluzione permette di aggiungere logica intelligente all'interno di qualunque applicazione. Sfruttando un gateway di notifiche push proprietario ed indipendente dai servizi standard Apple APNs ed Android GCM Catapush mantiene una propria connessione dedicata ed immediata con i terminali mobili usando il protocollo XMPP (come fa Whatsapp) potendo offrire la garanzia di consegna dei messaggi anche in situazioni critiche, consegnare i messaggi 2X più velocemente, fornire in tempo reale il tracciamento dello stato di consegna di ogni singolo messaggio (es. inviato, consegnato, aperto/letto, cliccato,..), supportare contenuti rich media (immagini, video, html, testi lunghi,..), abilitare la comunicazione interattiva 2Way e consentire il rinvio del messaggio anche tramite SMS in caso di fallimento.
I servizi push standard APNs e GCM sono offerti su base best effort senza garanzia di consegna e tracciamento dell'esito e non sono quindi adeguati per supportare le comunicazioni transazionali nell'ambito di processi di business verso mobile app.
Catapush permette alle aziende che hanno app mobile e clienti che la utilizzino di comunicare inviando notifiche push e messaggi in-app tracciabili e non ripudiabili, ad altissime performance ed alta affidabilità aggiungendo importanti funzionalità ai servizi push standard.
Le applicazioni d'uso sono numerose in molti settori es includono: notifiche su cambi stato di processi, tracciamento ordini, tempi medi per erogazione servizio (ETA), promemoria scadenze/appuntamenti/visite, notifiche di consegna, allerta emergenze, ricezione di richieste da clienti con immagini, interazioni in tempo reale in ambito CRM.
La soluzione è offerta software as a service (SaaS) con un costo mensile pay per service variabile e calcolato in base al numero di utenti mobile attivi mese e per un numero illimitato di messaggi push inviati. Non ci sono costi di attivazione o di setup né canoni di manutenzione.

PRINCIPALI CLIENTI

Oltre 400 aziende registrate di cui 100 già attive a livello internazionale

S8

Influmeter

ANALYTICS

72 Hammersmith Rd
W14 8TH | Hammersmith | Londra
Telefono: +39 0521 776970
Matteo Margini: info@influmeter.com
www.influmeter.com

Influmeter è una piattaforma che consente di analizzare in modo preciso e puntuale il ritorno sugli investimenti provenienti da campagne di Influencer Marketing.
Il passaparola (WOM – word of mouth) rappresenta da sempre lo strumento di persuasione più efficace per influenzare i comportamenti di acquisto degli utenti sia offline che online.

Secondo uno studio condotto da Tomoson nel 2015, i brand realizzano mediamente 6,50$ per ogni 1$ speso in Influencer Marketing.

Secondo AdWeek inoltre, il 75% dei marketers adotta già campagne di Influencer Marketing e sempre secondo AdWeek nel 2016, il 60% dei brand è intenzionato ad aumentare il budget di investimenti su questo canale specifico.

Influmeter permette di creare e monitorare online il proprio portfolio di influencer e di misurare un'ampia gamma di KPIs (CPA, growth rate, engagement, ecc.) ponendo questo genere di campagne digitali non convenzionali sullo stesso piano rispetto ai media digitali main stream.

In particolar modo, attraverso la piattaforma è possibile determinare in modo semplice ed automatico per ciascun brand ambassador il CPA (cost per action) derivante dalle campagne svolte per conto del brand, permettendo pertanto al marketer di individuare agevolmente quali tra essi performano meglio in funzione degli obiettivi prestabiliti.

Con Influmeter è possibile monitorare il ritorno di ciascuna campagna di Influencer Marketing ed effettuare delle comparazioni per misurarne l'efficacia.

Da oggi con Influmeter le metriche delle tue campagne di influencer marketing prendono forma!

iospedisco.it

LOGISTICS

S6

Via O.M. Tornabene, 5
95126 | Catania | CT
Telefono: +39 3929592180
Fax: +39 095 291708
Marco Puma: info@ iospedisco.it
www.iospedisco.it

iospedisco.it è **il primo motore di ricerca italiano per le spedizioni**, che aiuta a confrontare costi e servizi dei più importanti corrieri nazionali ed internazionali in modo **semplice e gratuito**.

Attraverso un'unica piattaforma è possibile accedere **in tempo reale** alle proposte dei principali corrieri e **acquistare la soluzione più adatta alle proprie esigenze** semplicemente con un clic!

Il portale consente di **risparmiare fino al 70%** sulle proprie spedizioni, di **gestire l'intero flusso logistico da un'unica piattaforma** in modo facile e intuitivo, di scegliere il prezzo migliore **senza vincoli contrattuali** con un singolo corriere e di **programmare la propria spedizione direttamente da casa o dall'ufficio**.

iospedisco.it si propone come **unico interlocutore**, gestisce le vostre spedizioni e le eventuali criticità fino a consegna effettuata.

S7

PayMove S.p.A.

PAYMENT

Via Benedetto Brin, 63
80142 | Napoli | NA
Telefono: 800 078088
Fax: 02 56561987
www.paymove.eu

PayMove è un Istituto di pagamento autorizzato da Banca d'Italia (aut. n: 36050.3) che nasce con lo scopo di creare un'offerta alternativa e maggiormente efficace rispetto a quella proposta dei tradizionali Istituti bancari.

PayMove è partner di riferimento per banche ed aziende sia pubbliche che private, per quanto riguarda gli ambiti della monetica e dell'acquiring, offrendo soluzioni innovative e personalizzate sui bisogni dei clienti.

L'azienda fornisce soluzioni altamente qualificate nel campo delle nuove tecnologie applicate al settore di pagamenti digitali, contribuendo attivamente alla semplificazione dei processi di pagamento.

L'obiettivo di PayMove è quello di essere uno specialista nel settore della monetica e dei pagamenti trasformando il concetto di Point Of Sales (POS) in Point of Service; dove il servizio costituisce il fulcro dell'offerta aziendale.

PRINCIPALI CLIENTI

Il gateway di pagamento Paymove semplifica l'e-Commerce. Semplici Plug-in di Terze parti quali WooCommerce, PrestaShop, Magento, Joomla Virtuemart, permettono al cliente una facile integrazione sul proprio sito, ponendo massima attenzione alla sicurezza di ogni transazione. I merchant che hanno scelto il gateway di pagamento PayMove usufruiscono di assistenza continua ed immediata per ogni loro necessità e possono controllare ogni operazione attraverso un'apposita area riservata.

Garantiamo attivazione rapida, senza garanzie e apertura di conti correnti.

Sendabox

LOGISTICS

S4

Viale Carlo Espinasse, 163
20156 | Milano | MI
Telefono: +39 02 86882958
commerciale@sendabox.it
www.sendabox.it

Sendabox.it è la startup da 200.000 spedizioni che vola verso il milione di euro.

Un'azienda giovane e di successo, una realtà tutta italiana, nata nel 2014 dall'esperienza del Gruppo Italmondo, leader internazionale nel settore dei trasporti e della logistica, con l'obiettivo di rivoluzionare il mondo della logistica in ogni sua parte: che si tratti di spedizioni fino a 50 kg in Italia e all'estero, di consegne espresse in città o di una semplice raccomandata, grazie a Sendabox è possibile svolgere ogni singola operazione dal divano di casa o dalla propria postazione di lavoro.

Grazie al successo registrato in Italia, da agosto 2015 Sendabox è presente anche in Germania con Sendabox.de

PER SINGOLI PRIVATI, E-COMMERCE E GRANDI AZIENDE

Il team di Sendabox è pronto a soddisfare le esigenze di tutti: dagli e-commerce complessi che gestiscono un corposo numero di spedizioni al giorno a singoli privati, passando per rivenditori eBay e grandi aziende quali Dalani che si rivolgono a Sendabox per l'elevato tasso tecnologico riscontrato nelle soluzioni informatiche proposte.

INNOVATION FIRST

Sempre all'avanguardia sulle soluzioni tecnologiche proposte, Sendabox offre una serie di servizi innovativi ai propri utenti: dai punti ritiro e spedizione (più di 700 luoghi fisici disseminati su territorio nazionale per spedire o inviare pacchi) alla possibilità di integrare i servizi Sendabox con app di compravendita online per cellulare; dalle consegne green in bicicletta attive su Milano e Bergamo 24/7 alla raccomandata online.

DIETRO LE QUINTE

Sendabox nasce nel 2014 da un'idea di Federico Pozzi Chiesa, vice-CEO del Gruppo Italmondo, che ha raccolto intorno a sé un team composto da 11 giovani professionisti provenienti dal mondo della consulenza, del web e della logistica, tra cui i 4 manager: Paolo Giannotti (General Manager), Nunzia Abagnala (Responsabile Operations e Customer Care), Fabio Ottavi (Responsabile IT) e Giancarlo Sampietro (Responsabile Comunicazioni e Marketing).

A questi si aggiungono i 7 componenti del Team operativo, per offrire ai clienti un supporto completo in tutte le fasi del servizio e soluzioni tecnologiche sempre all'avanguardia.

S3

SlimPay

PAYMENT

12, Rue Godot de Mauroy
75009 | Paris | Francia
Telefono: +33 184790990
Sabatino Abagnale: sabatino@slimpay.com
www.slimpay.com

SlimPay è LO specialista della gestione dei pagamenti ricorrenti – abbonamenti e pagamenti ripetuti – grazie alla sua esperienza in materia di digitalizzazione degli addebiti SEPA.

Istituto di pagamento certificato, SlimPay propone una soluzione completa di addebito SEPA per gesire l'insieme del processo e compreso:

- La firma elettronica del contratto e l'acquisizione multicanale dei mandati
- Gestione e conservazione dei mandati
- Preparazione e rimessa degli ordini
- Esecuzione delle transazioni
- Gestioni delle operazioni-R
- Recuperi crediti
- Prevenzione delle frodi e gestione dei rischi

Fondata nel 2009 e vincitore del premio Deloitte fast 50 per il 2015, SlimPay impiega 60 specialisti dei pagamenti ripartiti in cinque uffici europei (Parigi, Londra, Berlino, Amsterdam e Madrid) che oggi accompagnano più di 2000 clienti in 32 paesi, compresi Deezer, Nespresso, Tripadvisor ed EDF nell' ottimizzare la gestione dei mandati e pagamenti tramite addebito bancario.

Ve Interactive

TECHNOLOGY

S5

Via Privata Maria Teresa, 8
20123 | Milano | MI
Telefono: +39 02 45377050
Benedetta Sironi:
benedetta.sironi@veinteractive.com
www.veinteractive.com/it

Ve Interactive è una tech company internazionale fondata a Londra nel 2009, che ad oggi conta 31 uffici in tutto il mondo. Nel 2015, ha aperto la sede italiana nel centro storico di Milano.
Ve ha sviluppato una piattaforma tecnologica integrata, la VePlatform: soluzioni di efficienza per e-commerce e Display Adv, per migliorare la performance generando un aumento delle conversioni.

PRODOTTI E SERVIZI:

VeAds: display advertising mirato:

- Prospecting per portare nuovo traffico qualificato sul sito;
- Retargeting per riportare sul sito l'utente che l'ha abbandonato senza convertire.

VePrompt: box in overlay che si attiva quando l'utente sta per uscire dal sito, dandogli un incentivo per finalizzare la transazione in quel momento.

VeContact: tecnologia di email remarketing per recuperare i carrelli abbandonati, salvando l'acquisto dell'utente e dandogli modo di finalizzarlo in un secondo momento.

- reactive: se l'utente ha già inserito il suo indirizzo email nel form di checkout, e ha dato il consenso alla Privacy, il sistema lo rileva in automatico e invia l'email;
- proactive: se l'utente è anonimo, attraverso un box personalizzato gli si chiede in modo proattivo l'email, specificando che verrà usata solo per quello scopo.

PUNTI DI FORZA:

- Piattaforma integrata: diverse soluzioni attivabili con una sola linea di codice da inserire sul sito: reporting centralizzato, dati accessibili 24/7, raccolta dati conforme alle norme della Privacy, facile implementazione tecnica.
- Modello di business a performance: le soluzioni di Ve non hanno costi fissi né costi di attivazione, ma si basano su un modello a CPA, che include i servizi di Design e Account Manager dedicato. Il Display Prospecting è erogato secondo le logiche in CPM del mercato.

PRINCIPALI CLIENTI

Ve Interactive lavora con più di 10.000 clienti in tutto il mondo.
A livello italiano, collabora con brand del calibro di Guess, Alpitour, Mirabilandia, My M&M's, Shop Happiness, e vanta partner come Zanox, Simple Agency, Connect, iProspect, DigiTouch, TradeDoubler

MEDIA PARTNER

360com

G7

Via Gustavo Fara, 25
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 53598301
Fax: +39 02 53598231
Giulia Zuffi: marketing@ediforum.it
www.360com.it

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

360com, un portale online che attraverso la newsletter quotidiana informa il settore proponendo una lettura agile e al contempo completa di fatti, tendenze e scenari del mercato della comunicazione e del marketing digitale.

Netforum, periodico cartaceo di advertising, marketing e media business in rete.

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

Growing C&M è anche società di consulenza esperta nella creazione di contenuti editoriali e di branded content per le aziende.

G6

ADC Group

Via Copernico, 38
00125 | Milano | MI
Telefono: +39 02 49766312
Cristina Concari: cristina.concari@adcgroup.it
www.advexpress.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 di ADC Group è fornire 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 questo 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.

Affari & Finanza

Via Cristoforo Colombo, 90
00147 | Roma | RM
Telefono: +39 06 49822539
www.repubblica.it/economia/affari-e-finanza

Il Gruppo Editoriale L'Espresso è tra i maggiori gruppi editoriali italiani.

Opera in tutti i settori della comunicazione: stampa quotidiana e periodica, radio, internet, televisione e raccolta pubblicitaria.

A.Manzoni&C. è la concessionaria di pubblicità esclusiva dei mezzi del Gruppo L'Espresso e di un qualificato gruppo di Editori Terzi, l'unica concessionaria davvero multimediale essendo presente in qualità di leader o co-leader in tutti i mercati della comunicazione.

Affari & Finanza è il primo settimanale economico in Italia e il primo supplemento di un quotidiano, la Repubblica, dedicato all'Economia e alla Finanza.

Da 30 anni, racconta e interpreta con rigore e chiarezza i fatti principali dell'economia nazionale ed internazionale, oltre ad analizzare il mercato del lavoro, della tecnologia e del fashion.

Un settimanale che si arrichisce ogni giorno sul web grazie alla preziosa collaborazione con Bloomberg: una partnership che mette a disposizione degli utenti del Gruppo, un ricco data base sulle borse mondiali e su tutte le news finanziarie.

G7

DailyNet

Via Gustavo Fara, 25
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 53598411
Fax: +39 02 53598247
Ermilia Mancini: emancini@ediforum.it
www.dailyonline.it

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 alla 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 pubblicita, centri media e concessionarie.

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

Digital4Executive

Via Copernico, 38
20125 | Milano | MI
Telefono: +39 02 92852785
www.digital4executive.it

Digital4Executive è un progetto culturale nato nel 2010 con l'obiettivo di supportare e guidare gli Executive del business fornendo loro la conoscenza indispensabile per affrontare la trasformazione digitale attraverso servizi di valore, informazioni rilevanti e iniziative mirate.

Sin dalla sua nascita, Digital4Executive sviluppa i temi dell'innovazione nella profonda convinzione che l'economia italiana possa e debba trovare un nuovo impulso cogliendo l'opportunità del digitale come motore di crescita e di rilancio, analizzando gli impatti positivi dell'innovazione in tutti i processi di business delle imprese e delle PA.

Il progetto, che si declina in una rivista cartacea trimestrale, diverse newsletter e portali, eventi, webinar, video e white paper, mira a sviluppare e consolidare community verticali di business con riferimento al mondo delle Line of Business e ad alcune delle Industry più rilevanti del contesto economico italiano.

I portali verticali di Digital4Executive sono:

- Digital4Procurement
- Digital4SupplyChain
- Digital4Finance
- Digital4Marketing
- Digital4HR
- Digital4Retail
- Digital4Manufacturing
- Digital4Banking
- Digital4PMI
- Digital4Professional

Digital4Executive è una testata del NetworkDigital4 (Gruppo Digital360), che gestisce il più grande network B2B di portali, newsletter, testate cartacee, eventi, webinar e app, focalizzati sui temi della Trasformazione Digitale e dell'Innovazione Imprenditoriale, e rappresenta, nel panorama italiano, il maggiore produttore di contenuti su tali tematiche.

Doppia Elica

Via Desenzano, 14
20146 | Milano | MI
Telefono: +39 02 40303450
Alessandra Colao: a.colao@doppiaelica.com
www.doppiaelica.com

Doppia Elica è una agenzia di comunicazione che ha saputo integrare la solidità delle attività di ufficio stampa tradizionali ai più innovativi sistemi di comunicazione.

Il nostro obiettivo è quello di fornire un concreto valore, misurabile, ai brand che si affidano a noi.

Attività svolte (sia in ambito B2B che in ambito B2C):

- ufficio stampa tradizionale (corporate, di prodotto, a progetto)
- digital pr (corporate, di prodotto, a progetto)
- social media management
- eventi (integrando gestione dell'evento alla mobilitazione di invitati, tra cui anche i giovani, su tutto il territorio italiano)
- media training
- public speaking
- performance marketing

L'agenzia è composta da persone estremamente preparate e motivate, che lavorano in un ambiente dove le parole d'ordine sono: metodo, condivisione, collaborazione, disponibilità e talento.

DOPPIA ELICA

COMUNICAZIONE
MEDIA
MARKETING
DIGITALE

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

CMP CONSULTING GROUP
doppia elica

Via Copernico, 38
20124 | Milano | MI
Telefono: +39 02 92852750
www.economyup.it

EconomyUp.it
L'Italia che vuole crescere

STARTUP, INNOVAZIONE, MADE IN ITALY. TRE TEMI RILEVANTI QUOTIDIANAMENTE AFFRONTATI DA ECONOMYUP, IL WEB MAGAZINE DIRETTO DA **GIOVANNI IOZZIA**

L'Italia ha una grande opportunità: cogliere il treno della crescita favorita dalla digital transformation. E c'è chi sta lavorando in questo senso, nelle imprese tradizionali e nelle nuove imprese conosciute come startup. Per creare un ambiente comune di incontro e di confronto nel 2013 è nata EconomyUp, piattaforma editoriale che produce un sito con aggiornamenti quotidiani, una newsletter settimanale, un magazine televisivo, eventi fisici e webinar.

Il movimento delle startup è la manifestazione più evidente della volontà e capacità di fare che in Italia è forte e diffusa. Alzarsi velocemente, decollare significa letteralmente questa parola. **In un'economia matura come quella italiana la crescita del Pil, la creazione di occupazione, insomma la ripresa, possono venire solo dalla nascita di nuove imprese.** Negli Stati Uniti lo hanno capito da tempo. Da noi l'idea si sta facendo largo man mano che le aziende consolidate comprendono l'importanza dell'open innovation per accrescere la loro competitività.

EconomyUp racconta chi ci sta provando, dentro e fuori le imprese. E sulle loro storie costruisce quotidianamente storie e contenuti. Anche per specifiche esigenze di aziende, realtà associative o professionali che desiderino qualificarsi sui temi dell'open & digital innovation.

EconomyUp è una testata del **NetworkDigital4 (Gruppo Digital360)**, che gestisce il più grande network B2B di portali, newsletter, testate cartacee, eventi, webinar e app, focalizzati sui temi della Trasformazione Digitale e dell'Innovazione Imprenditoriale, e rappresenta, nel panorama italiano, il maggiore produttore di contenuti su tali tematiche.

ENGAGE

G8

Via Andrea Maria Ampere, 30
20131 | Milano | MI
Telefono: +39 02 45390792
Fax: +39 02 45390798
Vania Camillozzi: vania.camillozzi@engage.it
www.engage.it

EDIMAKER srl è una società attiva nell'editoria e servizi alle imprese.

Edimaker è l'editore di Engage, il sistema editoriale dedicato al mercato italiano della comunicazione pubblicitaria e di marketing.

Engage integra un sito aggiornato in tempo reale, una newsletter pomeridiana - Engage La Prima – e il magazine Engage Mag per offrire una piattaforma agile, moderna e multicanale per informare imprenditori e manager, operatori e professionisti sui fatti e le tendenze più rilevanti del settore pubblicitario.

A ottobre 2015 nasce invece Programmatic Italia, la prima testata on e offline dedicata al Programmatic Advertising.

Oltre ai due sistemi editoriali, l'azienda si è specializzata nell'organizzazione di eventi dedicati agli operatori del settore marketing e comunicazione come il Programmatic Day (annuale) e gli Showcase (periodici), capaci di attirare complessivamente migliaia di professionisti del digital advertising.

G2

Fashion Magazine

Piazza Pio XI, 1
20123 | Milano | MI
Telefono: +39 02 806201
Fax: +39 02 80620333
fashionmagazine.it

Leader tra i magazine di approfondimento rivolti ai decision maker del sistema moda italiano e internazionale, Fashion informa costantemente i propri lettori sui temi di attualità legati al business della moda e sulle novità di mercato, senza tralasciare le strategie di retail e merchandising, gli orizzonti commerciali internazionali e le opportunità insite nel digitale.

Fondendo il proprio dna con quello del sistema moda, Fashion offre contenuti ad alto valore aggiunto a una platea di 20.000 opinion leader, tra cui 2.000 amministratori delegati di primarie realtà, 5.000 middle manager di brand, produttori, distributori, 5.000 influencer, tutti i PR più autorevoli e aggiornati.

Costituisce inoltre un punto di riferimento imprescindibile per tradeshow, showroom, agenti, retailer, giornalisti e 2.000 professionisti dell'e-commerce & technology community, oltre che per il mondo accademico e gli appassionati di moda in generale.

GDOWEEK

Via Eritrea, 21
20157 | Milano | MI
Telefono: +39 02 92984
Fax: +39 02 92984
www.gdoweek.it

Un'offerta editoriale multimediale stampa, online, web tv, award per un'informazione puntuale e aggiornata.

Il mondo del retail italiano ed estero raccontato attraverso interviste, aperture, tecnologie, focus su innovazioni produttive e mercati.

Inoltre, contatti diretti con il mondo dei buyer e dei category.

Chi sono, cosa comprano, cosa cercano.

Servizi: le tecnologie al servizio del retail, la logistica, il back office.

iPress

Podere Mirandola Cangelasio, 201
43039 | Salsomaggiore Terme | PR
Telefono: +39 0524 504062
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, Showroom Prive, Netcomm - The Italian E-Commerce Consortium, Italia Startup - The Italian Startups Ecosystem Association, Università Cattolica del SacroCuore, Osservatori Digital Innovation at the Polytechnic of Milan Politecnico di Milano, Amadeus, Premio Marzotto, International Journalism Festival2016, State ofthe Net, Feltrinelli, H-farm, Digital Magics, Campus Party, NanaBianca

Largo Consumo

G3

Via Bodoni, 2
20155 | Milano | MI
Telefono: +39 02 3271646
Fax: +39 02 3271840
Giorgio Garosci: prosvi@largoconsumo.it
www.largoconsumo.info

Storica rivista economica italiana 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;

Largo Consumo detiene la leadership per numero di lettori certificati CSST (Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica), 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;

Largo Consumo sul web presidia tutti i momenti di comunicazione digitale:

- 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);
- Un canale di Youtube per la pubblicazione della crescente produzione video di contenuti giornalistici e di Comunicazione di Impresa (www.youtube.com/user/largoconsumo);
- Strumenti di email marketing e di profilazione dei propri lettori online.

Largo Consumo sugli eventi è attiva con 3 proposte:

- Organizzazione di incontri a porte chiuse tra manager per sviluppare riflessioni condivise attorno a temi di comune interesse;
- Organizzazione di seminari personalizzati sulle esigenze di uno specifico sponsor;
- La moderazione indipendente di eventi aziendali e di convention.

PRINCIPALI CLIENTI

Alimentare, Grocery non alimentare, Abbigliamento, Calzature e Pelletteria, Beni durevoli

Mark Up

Via Eritrea, 21
20157 | Milano | MI
Telefono: +39 02 92984
Fax: +39 02 92984
www.mark-up.it

MARK UP è la rivista portavoce delle istanze dei rappresentanti del sistema PRODUZIONE RETAIL CONSUMI.

Il mensile dà spazio all'attualità, ai protagonisti del settore, ai brand, alla marketing community.

Tante le sezioni che compongono la testata, Opinionisti, Cover Story e la sezione Prima Fila, dove si analizzano i cambiamenti economici e politici che influenzano i consumi e le vendite in Italia e in Europa.

MARK UP Lab, con i suoi Osservatori pensati e realizzati in esclusiva.

La sezione a Marketing & Consumi con novità e trend dal mondo del marketing, ricerche di mercato, il crm di nuova generazione, il mondo del digital e social marketing, analisi dei nuovi consumatori come la serie millenians lab.

I Protagonisti, con le aziende del largo consumo e del retail raccontate attraverso le loro strategie di marketing e innovazione. I Quaderni di MARK UP approfondimenti verticali su settori merceologici e tecnologici sui quali c'è particolare fermento in termini di innovazione.

Infine, MARK UP realizza inoltre ogni anno numeri UNICI da collezione, come FRUTTA E VERDURA e ITALIAN FOOD EXCELLENCE in lingua inglese per portare la cultura del "buying Italian" fuori dai confini nazionali.

TVN Media Group

G1

Corso Magenta, 85
20123 | Milano | MI
Telefono: +39 02 4300001
Fax: +39 02 43981287
Roberto Folcarelli:
roberto.folcarelli@tvnmediagroup.it
www.tvnmediagroup.it

TVN Media Group è un insieme di tante realtà collegate tra loro da un flusso continuo di idee, passioni e professionalità.

Offre una pluralità di servizi e strumenti tesi a valorizzare i brand e i prodotti dei propri Clienti.

TVN Media Group è un gruppo editoriale, specializzato anche in attività di advertising e below the line, web design e development, digital e social marketing, eventi e web solutions.

È l'editore delle testate:
Pubblicità Italia, Advertiser, 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.

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.**

LOGHI SPONSOR

PLATINUM SPONSOR

Accenture Interactive
Part of Accenture Digital

Reply

GOLD SPONSOR

Posteitaliane

IN COLLABORAZIONE CON

CartaSi

IBM

SILVER SPONSOR

FROSMO

nexive

PrestaShop

TRIBOO

SPONSOR

4Dem.it

7 PIXEL

accengage

adabra

AdRoll

adsalsa

advertiseme

alpenite

aproweb
YOUR ECOMMERCE MANAGERS

artera
artera.it

artarai
Akamai NETALLIANCE

avanade
Results Realized

Bex
la tecnologia che ti ascolta

HYPE BANCA SELLA

Bing

BLULAB

boraso
Conversion Marketing

BRT
CORRIERE ESPRESSO

Business Company
warranty management

BUSINESSFRANCE

Ciao!

cippest

CLERK.io

CLOUDITALIA

COMPETITOOR
TRACK YOUR COMPETITORS

connexity

contactlab

criteo

demandware
move faster, grow faster

Digitag Consulting

doofinder

doralab

E-BC
E-Business Consulting

effinity network

e-motion
made4ecommerce

eure

EVO PAYMENTS INTERNATIONAL

FACT-Finder®
Europe's leading conversion engine

Fermo!Point
i punti di ritiro per i tuoi acquisti online

FIEGE
The World of Logistics

FIND
SEARCH DRIVEN MARKETING

GATE2000.com
email & internet marketing

GLS
corriere espresso

greatcontent

GROWISH
La colletta facile e sicura

Gsped

Highstreet.io

hipay

HYPHEN-

iAdvize

icecat
the open catalog

intershop

Intesys

JUSAN
NETWORK

kiwari

KOOMO

Lengow
ECOMMERCE AUTOMATION

LIGATUS

InPost

Loviit

MagNews

mailup
BE RELEVANT

MARKETING INFORMATICO
Milano | Bologna | Rimini

Marketizator
THE 3 IN 1 CONVERSION SUITE

melascrivi

meridian
IVA solution nell'e-commerce

MerlinWizard
DIGITAL PERFORMANCE

MIRAKL

MM ONE GROUP
e-Business Models
DIGITAL AGENCY

neen
HIGH-PERFORMANCE HOSTING

NUOVA LOGISTICA

ONT
MAGAZZINI GENERALI

OOZONE
DIGITAL AGENCY
e-Commerce | Marketplace

ORACLE

Orckestra

OVH.it

pertimm

PRIMEWEB
mmm group

PRO·COMMERCE

pronesis
Siti Web | Soluzioni Gestionali

prudsys

PVA
SERVICES ITALIA

Qapla'

Quista
commerce solution
B2C B2B RETAIL

RAJAPACK
SIL N°1 EUROPEO DELL'IMBALLAGGIO

Verificato

Response Concepts
Premium lead generation

"San Marino Mail"
Easy deliveries. Easy business.

SAP Hybris

ScanCube

SEO CHEF

SHOCK WAVE
E-COMMERCE · WEB · APP MOBILE

ShoppingFeed
Gestionale catalogo per Ecommerce in Italia e all'estero

sitecore
Own the experience

skebby
cloud sms solutions

SKYNET
WORLDWIDE EXPRESS
The Partnership that delivers

SMC CONSULTING

SOFORT
A Klarna Group Company

SPLIO

Spring
global delivery solutions

Taboola

TAG COMMANDER

TARGET2SELL

TERADATA | Marketing Applications

THE INNOVATION FACTORY
Tecnolife

Teleperformance
Transforming Passion into Excellence

TEMBO

tecno srl
accise

Tradelab
-PROGRAMMATIC PLATFORM-

TUNDA.com
your way to e-commerce

START UP

MEDIA PARTNER

TECHNICAL PARTNER