



## CASE HISTORY

Anno 2008



Cliente: **API Servizi Srl**

Settore merceologico: **Associazione Piccoli Industriali**

Progetto: Customer Relationship Management:

ASIA.crm integrato con il gestionale UP!

### L'Azienda:

APINDUSTRIA Verona, fondata nel 1962 con la finalità di rappresentare, tutelare e sostenere le Piccole e Medie Imprese di Verona e provincia, è una delle realtà più dinamiche e rappresentative dell'economia scaligera e dell'intero Nordest.

APINDUSTRIA Verona attualmente conta oltre mille aziende associate, che occupano 16.000 addetti con un fatturato complessivo di circa cinque miliardi di euro.

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

### Esigenze:

L'Associazione aveva la necessità di gestire in modo automatico l'invio massivo di comunicazioni destinate agli associati in base alle preferenze segnalate da ognuno di essi. Le anagrafiche delle aziende clienti erano gestite nell'applicativo UP!; si sottolineava inoltre la necessità di effettuare analisi incrociate sui dati con lo scopo di ricavare "gruppi" di destinatari diversi per l'invio delle specifiche comunicazioni.

### Soluzione:

La proposta effettuata si è basata sull'utilizzo dei dati anagrafici già presenti in UP! tramite l'attivazione di un sincronismo che ogni notte aggiorna i dati presenti in ASIA.crm con quelli tracciati in UP!.

Per una migliore e più intuitiva modalità di consultazione, sono state create una serie di viste che recuperano i dati direttamente da UP! e li rendono disponibili sotto forma di "analisi" in ASIA.crm.

Per la gestione dell'invio delle comunicazioni, si è scelto di utilizzare il modulo "Campagne" di ASIA.crm con l'invio massivo di comunicazioni via mail, fax; si è anche prevista la possibilità di utilizzare le liste estratte con questo strumento per la creazione delle etichette in caso di spedizioni postali.

Il modulo "Campagne" permette inoltre di tracciare automaticamente tutte le attività/opportunità per ogni singolo destinatario con il mantenimento del collegamento alla campagna stessa.

Attraverso l'importazione del file contenente gli esiti dell'invio comunicazioni (file generato da un applicativo esterno), è possibile conoscere l'esito delle stesse, con l'aggiornamento dello stato attività collegate.

### Benefici:

La possibilità di creare gruppi, in base al settore di appartenenza del cliente, ha snellito notevolmente l'attività di invio delle comunicazioni. Inoltre, il collegamento diretto con le campagne marketing ha permesso di risalire a tutte le comunicazioni effettuate suddivise per elenco destinatari e di tracciare tutte le relative attività collegate.

Un significativo risparmio di tempo e notevoli vantaggi operativi si sono avuti dall'automatizzazione del processo di creazione e stampa delle etichette.

ALDEBRA SpA - Sede legale: Via Volta, 22 - 38100 Trento Partita Iva.nr IT 01170810228

#### BOLZANO

Via Giotto, 12  
Tel. 0471-244111  
Fax 0471-244190

#### MILANO

Via Tonale, 26  
Tel. 02-92871900  
Fax 02-92871990

#### TRENTO

Via Volta, 22  
Tel. 0461-302400  
Fax 0461-302490

#### TREVISO

V.le Repubblica 222  
Tel. 0422-359200  
Fax 0422-359290

#### VERONA

Via Fermi, 13/c  
Tel. 045-8295511  
Fax 045-8295590