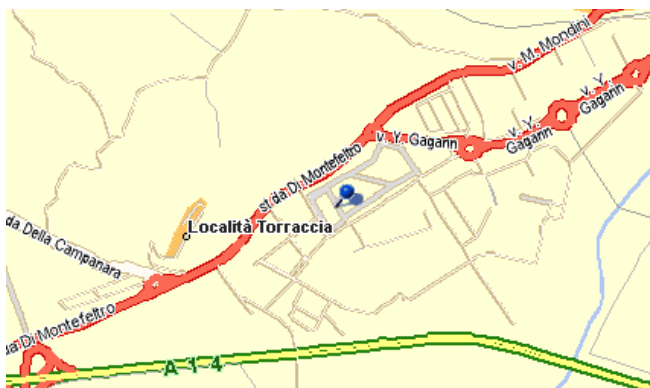


**Il meeting si terrà presso:  
APINDUSTRIA DI PESARO**  
VIA DEGLI ABETI 152 - PESARO(61100)  
Tel. 0721.402085/86



**Intendo partecipare al meeting del  
23/04/2008 alle ore 14.30:**

**Per Partecipare:**

COMPILARE IL MODULO DI ADESIONE  
E INVIARE AL N. FAX 071 7202012

OPPURE ALL'INDIRIZZO EMAIL [commerciale@shsistemi.it](mailto:commerciale@shsistemi.it)

Nome \_\_\_\_\_

Cognome \_\_\_\_\_

Funzione \_\_\_\_\_

Società \_\_\_\_\_ N.Dip. \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Cap \_\_\_\_\_ Prov \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E mail \_\_\_\_\_

Al sensi degli artt. 13 e 23 del D.lgs 30 giugno 2003, n. 196, autorizzo SH Sistemi a trattare i dati sopra riportati per la realizzazione delle proprie iniziative, quali l'invio di informazioni e offerte commerciali, il compimento di ricerche di mercato e per l'elaborazione di statistiche commerciali.

Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

**iMEETINGS:  
La capacità di trasformare  
l'informazione in conoscenza e la  
conoscenza in valore**

**14:30 Benvenuto Api Industria**

Sig. Giancarlo Ugolini  
Direttore Apindustria di Pesaro

**14:40 Presentazione SH Sistemi**

Sig. Giampiero Pigni  
Direttore Commerciale SH Sistemi s.r.l.

**14:45 Investire in IT**

Sig. Giampiero Pigni  
Direttore Commerciale SH Sistemi s.r.l.

**15:00 L'azienda estesa e la metodologia CRM**

Ing. Giancarlo Stillittano  
Metodologo Aziendale  
Project Manager Istituto di Ricerca Centro  
Guglielmo Marconi

**16:00 History case**

Dott. Lauro Pigni  
Analista Economico  
Responsabile IT SH Sistemi s.r.l.

**17:00 Legge 598/94 P.I.A.**

Sig. Giancarlo Ugolini  
Direttore Apindustria di Pesaro

**17:15 Domande e risposte**

**17:30 Chiusura lavori**



associazione piccole e medie  
industrie della provincia  
di Pesaro e Urbino  
aderente a Confapi

in collaborazione con



**23 Aprile 2008 - Pesaro**

**iMEETINGS:  
Internet da strumento passivo  
a strumento per la crescita  
aziendale**

Buongiorno,

ho personalmente il piacere di invitarLa ad un incontro-seminario sui principali utilizzi della metodologia CRM (Customer Relationship Management).

L'azienda ha necessità di rafforzare le relazioni al suo interno (tra funzioni, uffici, stabilimenti produttivi e filiali di vendita) e si trova al centro di una rete di relazioni con soggetti esterni quali i clienti potenziali e acquisiti, i fornitori, le istituzioni, gli istituti di credito, gli altri partner. Ad assumere rilevanza strategica per il successo competitivo, quindi, è proprio la capacità di gestire questa rete di relazioni, di distribuire le informazioni che ne scaturiscono e di trasformarle in conoscenza: l'azienda diventa "estesa", ovvero sfumano i suoi confini.

**Ciò grazie ad Internet che diventa, da strumento passivo di consultazione a strumento attivo per la crescita dell'Azienda.**

L'obiettivo di questi incontri-seminari è quello di fornire, a Lei e ai Suoi più stretti collaboratori, una diversa visione delle procedure aziendali e **come si possano ridurre i costi della 'non qualità' con collaudate metodologie e strumenti innovativi.**

Qualche ora di investimento del Suo tempo, può offrirLe una conoscenza, che come nell'history case che presenteremo, ha portato a decine di aziende come la Sua, una nuova filosofia di gestione e una qualità dei processi che si sono tradotti in immediati benefici economici.

Nella lista qui a fianco sono elencati alcuni argomenti funzionali disponibili che verranno esposti nei gruppi di lavoro. Qualora siate interessati ad altre problematiche, La preghiamo volercene dare comunicazione contattandoci tramite email, fax o telefono. Sarà ns. premura farle avere tutte le informazioni che possono soddisfare le sue necessità.

Cordiali saluti

*Giampiero Pigini*

NB: In collaborazione con **Apindustria di Pesaro** illustreremo la legge 598/94 P.I.A., la scadenza per la presentazione dei progetti è prevista per il 30/04/2008, che prevede delle agevolazioni per investimenti in innovazione organizzativa, ambientale, tecnologica, commerciale e supporto ai processi di internazionalizzazione per le piccole e medie imprese delle Marche.



## Alcune Funzioni specifiche del progetto "Net Enterprise by CRM" realizzate su piattaforma Web

### 01. **Inferfacce Import/Export**

- ♣ Comunicazione biunivoca con qualsiasi realtà gestionale/ERP
- ♣ Procedure Schedulate per l'import/export sincronizzato dei dati
- ♣ Videate multilingua collegate al paese dell'utente (in elaborazione)

### 02. **Gestione contatti**

- ♣ Gestione di un database di Soggetti
- ♣ Creazione di messaggi e notifiche per segnalazione leads
- ♣ Profilazione di Soggetti e Utenti
- ♣ Archiviazione dati relativi ad eventuali prodotti forniti al soggetto
- ♣ Creazione di liste soggetti su cui effettuare azioni

### 03. **Gestione progetti**

- ♣ Gestione dei progetti interni e quelli rivolti ai clienti
- ♣ Gestione di un documento di calcolo note spese, per agevolare le procedure di rimborso
- ♣ Gestione della reportistica delle singole attività

### 04. **Vendite**

- ♣ Carrello per acquisti on line
- ♣ Gestione Offerte e tracking degli ordini
- ♣ Possibilità di creare cataloghi commerciali
- ♣ Aggiornamento in tempo reale le trattative di vendita e controllo dell'andamento della vendita stessa

### 05. **Marketing**

- ♣ Monitoraggio degli accessi e della navigazione sul sito di potenziali clienti
- ♣ Preparazione di campagne, promozioni, news letter ed inviti tramite un editor html
- ♣ Verifica del risultato delle azioni intraprese tramite report dinamici

### 06. **Work flow e data flow documentale**

- ♣ Permette di personalizzare il processo di gestione dei documenti