

Marketing System

Campaign Management



A COSA SERVE

E' una soluzione software per supportare l'azienda nella gestione strutturata di campagne (promozionali, informative, sondaggio, sensibilizzazione).

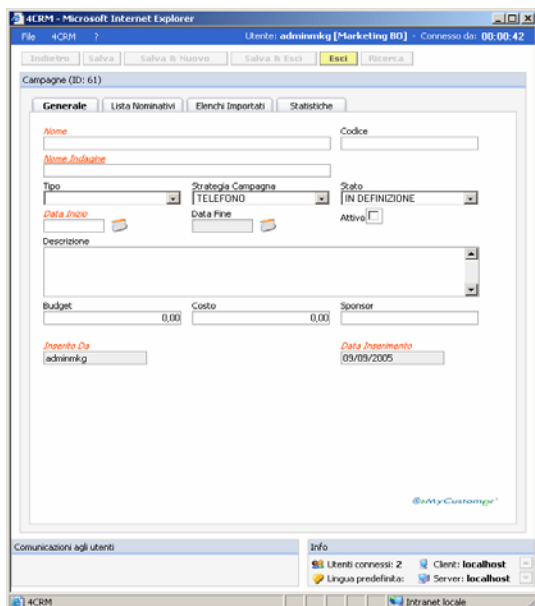
Le principali funzionalità previste sono:

- **Gestione Aziende:** classificazione dell' azienda di appartenenza (Interna), delle aziende cliente a cui è rivolto il servizio di Marketing, delle aziende fornitrici, di trasporto, di distribuzione, partner, etc.
- **Gestione Contatti:** creazione/acquisizione di contatti e/o clienti della azienda, di referenti delle aziende fornitrici, di trasporto, di distribuzione, partner, etc.
- **Gestione Catalogo Prodotti:** consente di configurare e mantenere aggiornate nel tempo strutture complesse di prodotti/servizi, comprensive di listino prezzi, garanzie, condizioni di validità, sconti, ecc.

Più tutte quelle che caratterizzano il sottomodulo .

- **Classificazione Campagna:** formalizzazione del tipo, della strategia e degli eventi che caratterizzano la campagna in esame.
- **Creazione Potenziale Contatto:** creazione di un potenziale contatto come singolo nominativo da contattare.
- **Acquisizione Elenchi Nominativi:** acquisizione degli elenchi di nominativi dei potenziali contatti da file esterno (generico formato).
- **Creazione Questionario:** creazione del questionario interattivo che dovrà essere condotto dall'operatore al momento dell'esecuzione della campagna.
- **Gestione Questionario:** l'operatore esegue il questionario interattivo sottoponendo all'utenza identificata le domande previste e le eventuali risposte predefinite.
- **Classificazione Intervista:** ogni intervista viene classificata secondo esiti predefiniti utili per il calcolo dei tassi di risposta.
- **Monitoraggio dell'Andamento della Campagna:** rilevamento dell'efficacia della campagna in corso attraverso la valutazione dei Tassi di Risposta.
- **Analisi Esito Campagna:** valutazione e qualifica del livello di interesse dell'utenza in merito al prodotto/servizio offerto; analisi grafica per distribuzione significativa di utenza.

COME FUNZIONA

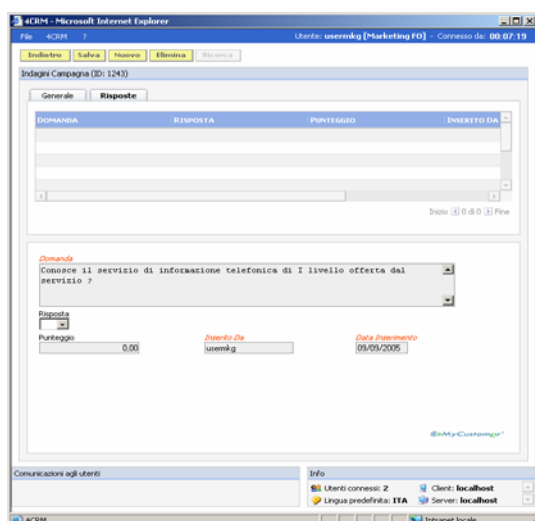


Configurazione ed Analisi Campagna

L'*amministratore gestionale* preventivamente configura la campagna, partendo dalla formalizzazione del tipo, della strategia e degli eventi che caratterizzano la campagna in esame. Procede poi alla creazione dei Potenziali Contatti potendo acquisire la lista dei nominativi direttamente da file esterno.

Infine crea il Questionario interattivo che dovrà essere condotto dall'operatore al momento dell'esecuzione della campagna.

Alla fine dell'indagine, l'*amministratore gestionale* è in grado di monitorare l'andamento della campagna attraverso i tassi di risposta ed analizzarne l'esito valutando il livello di gradimento dell'utenza.



Esecuzione Indagine

Terminata la fase di configurazione della campagna, l'*operatore* procede alla esecuzione del Questionario (*Indagine*) sottoponendo all'utenza identificata le domande previste, nonché le eventuali risposte predefinite.

Terminata l'indagine, l'*operatore* procede alla classificazione dell' Intervista secondo esiti predefiniti, utili per il calcolo dei tassi di risposta.

In fase di intervista, l'*operatore* può eventualmente aggiornare ed integrare i dati anagrafici del contatto.

Il prodotto è un modulo della suite web-based **@MyCustomer®** :



REQUISITI MINIMI DI SISTEMA

Hardware Server

Pentium III, 800 MHz, 512 MB RAM

Software Server

- Qualsiasi piattaforma Java
- RDBMS Oracle 9i/10g

Browser Client

Internet Explorer 5.5



Sede Legale Via di Acilia, 126 00125 Roma
Tel: 06 52362023

Email: info@3mlinformatica.it

Web: www.3mlinformatica.it

RIVENDITORE SOFTWARE