> Supportiamo imprese, enti e professionisti che mirano a raggiungere il target sfruttando la messaggistica immediata con campagne informative, pubblicitarie e promozionali direttamente sul cellulare dei clienti

Francesco Dibiase, Responsabile Marketing e Comunicazione **Leader Mobile**



> Noi stessi utilizziamo i nostri servizi per acquisire nuove richieste dei clienti e trasferire loro una visione multimediale dell'offerta direttamente sul telefono cellulare

Giacomo Lenoci, Direttore Generale di **MyComm.net**



> L'affiliato Salcert integra tutti i servizi per le aziende che devono adempiere alle leggi vigenti in una sola figura professionale

Francesco Salpietro Damiano, Fondatore di **Salcert**



> Mantenimento dei fornitori, consulenza non invasiva, miglioramento del conto economico sono alcuni dei cardini del servizio ActionCost

Alberto Carpinetti, Amministratore Unico **ActionCost**

lia, una filiale in Spagna e partnership in ogni paese dell'area EMEA, siamo una delle prime software house d'Italia, Gold Partner di Microsoft", continua Calligaris. Serenissima in particolare si focalizza sulla gestione di catene di punti vendita, sia food & beverage che retail. I moduli implementati nei software permettono il controllo centralizzato del network, dei POS e l'analisi dei dati con strumenti di Business Intelligence, sono integrati con sistemi ERP, per la gestione amministrativa e finanziaria dell'azienda, e con CRM, per le relazioni con i clienti, formando un supporto a 360 gradi personalizzabile su ogni realtà economica. Spiega Calligaris: *"Non è semplice sintetizzare a priori il ritorno sull'investimento per questi sistemi, ma con riferimento alle fidelity card, però, un dato facilmente stimabile è quello del credito non riscosso sulle prepagate. Basterebbe solo questo a rendere interessante l'intero sistema. Immaginiamo per esempio di avere distribuito qualche migliaio di tessere, e che su un 60-70% di esse si possa riscontrare un importo non riscosso tra i 5 e i 10 euro… il totale di quello che rimane al retailer è presto fatto"*. Informatica e non solo, per la gestione dell'impresa. **Studio Arianna**, azienda marchigiana con sede operativa a Senigallia, si configura come uno studio "all'anglosassone", cioè diretto e di primo impatto per il cliente. Contabilità, analisi di bilancio, check-up aziendali, marketing strategico, CAF, brokeraggio assicurativo, consulenza immobiliare. E poi: HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*, sistema di autocontrollo a cui sono soggette le aziende di alimenti), sicurezza sul lavoro, privacy, amministrazione condominiale, consulenza finanziaria per potenziali investimenti sono i servizi dello studio per privati e imprese. L'offerta professionale si rivolge alle società che necessitano di supporto gestionale, a chi ha esperienza in azienda e vuole mettersi in proprio, a studi professionali già avviati che mirano a specializzarsi e ampliare l'offerta alla clientela. *"Il nostro servizio* - spiega il presidente Pierluca Roberto - *consente ai piccoli studi di raddoppiare il giro d'affari in un anno di attività, mentre, per quelli più grandi e già avviati, le multiprofessionalità aumentano il ricavo anche del 20-30%"*. Capaci, competenti e completi: sono queste le caratteristiche principali richieste per i propri professionisti da **Salcert**, network specializzato in consulenza aziendale globale. Il gruppo offre a imprenditori e reti di aziende servizi che vanno dalla formazione del personale alla sicurezza sul lavoro, passando per privacy, analisi ambientali, preparazione gare d'appalto, assistenza giuridica. *"L'affiliato diventa così un unico interlocutore che integra tutti questi servizi in una sola figura professionale"* - sottolinea Francesco Salpietro Damiano, fondatore dell'azienda. Supportata da una piattaforma informatica, l'attività di consulenza si svolge secondo una pianificazione di interventi e scadenze e una realizzazione immediata di corsi a distanza sia nelle diverse sedi del network, sia nelle aziende clienti. Il vantaggio per gli utenti? Spiega Salpietro: *"Si tratta di una competenza multi settoriale che riduce i costi - non è più necessario rivolgersi a figure professionali diverse - e che, a chi vuole diventare imprenditore con Salcert, con un primo investimento di 30mila euro, permette di raggiungere un fatturato di 80mila euro già dopo il primo anno di attività"*. L'obiettivo di ogni impresa, riuscire a ottimizzare le uscite impiegando al meglio ogni risorsa, è la mission dei servizi **ActionCost**, consulenza direzionale per affiancare le aziende e ridurre i costi, di struttura e operativi. ActionCost mette a disposizione figure professionali specializzate in ogni singola voce di spesa per valutare se e come possano essere ottimizzabili i prezzi pagati e, soprattutto, i volumi acquistati. L'interlocutore principale è il top management delle aziende di media dimensione, coordinato con l'ufficio acquisti e produzione. La linea guida della proposta, nel rispetto della mission aziendale, mira a proporre una compensazione autofinanziabile, anche tramite una quota dei saving consuntivati: in poche parole, la partnership azienda/consulenti non prevede oneri fissi ma viene compensata in funzione dei reali benefici economici ottenuti. I servizi erogati contemplano priorità nel mantenimento dei fornitori e focus sulla gestione