

SERVICES
 CUSTOM APP. DEV.


PRAESIDIUM

EMMPOWER: ENTERPRISE MARKETING MANAGER

La piattaforma web EMMPOWER pianifica e controlla la gestione del processo di una campagna di vendita o marketing. Così si presidia in maniera ottimale il canale distributivo.

LA SFIDA

Praesidium, società di trade marketing, aiuta le aziende nel miglioramento dei processi di vendita, fornendo il supporto strategico e operativo necessario al raggiungimento degli obiettivi del cliente.

L'attività di Praesidium consiste nell'agevolare i canali di distribuzione dei clienti, di dimensioni rilevanti, che operano tipicamente nel mercato dell'ICT. I servizi offerti riguardano il supporto alla vendita e alle attività di marketing, e comprendono anche strumenti di Business Intelligence.

Insieme a Microsys, l'azienda ha portato a buon fine alcuni progetti verticali, che l'hanno condotta a migliorare e rendere più efficace il servizio offerto.

Una delle soluzioni prende il nome di EMMPOWER (Enterprise Marketing Management Power), una piattaforma web, che riguarda la gestione dell'attività svolta da Praesidium sul campo per conto dei clienti.

IL PROGETTO

L'attività di Praesidium si colloca in un contesto nel quale la rapidità e la flessibilità sono fondamentali per tener testa ai ritmi frenetici che le aziende devono adottare quando si interfacciano con il mondo della distribuzione. La piattaforma EMMPOWER permette la gestione di processi generati dal lancio di una campagna che viene

seguita da Praesidium per conto del cliente. Ogni processo, costituito da più task corredati da costi e obiettivi, viene pianificato nel tempo.

Con il supporto della piattaforma è possibile:

- Scegliere i prodotti da inserire in campagna all'interno del catalogo cliente,
- Identificare l'area nella quale eseguire il monitoraggio delle attività (in base a territorio, mercato, finalità di marketing...),
- Selezionare le persone incaricate di svolgere l'attività organizzare il piano di lavoro temporale da consegnare alle persone incaricate eseguire il training sul personale.

In questo modo tutto il processo di gestione di una campagna viene monitorato e mantenuto sotto controllo, oltre che pianificato alla partenza.

La piattaforma, multi-cliente, produce inoltre report per il monitoraggio dell'avanzamento dei lavori, sia ad uso interno che per il cliente. L'interfaccia con un sito di e-commerce consente l'approvvigionamento nei vari punti vendita del materiale necessario alla campagna.

I BENEFICI

La messa in opera della piattaforma ha richiesto solo sei mesi di tempo. Grazie all'adozione di EMMPOWER, in Praesidium si è modificata l'attività complessivamente svolta per conto dei clienti. In particolare oggi l'azienda riesce a mantenere il controllo preciso e integrato delle attività e delle persone e a verificare in quale stadio del proces-

so si trovi la campagna. Grazie alla piattaforma, Praesidium riesce a controllare se la campagna è on time e on budget, ma soprattutto se sta raggiungendo gli obiettivi assegnati.

Il progetto è in fieri, progressivamente vengono aggiunte nuove parti alla piattaforma e nuove personalizzazioni richieste da Praesidium.

L'affiancamento al personale Praesidium da parte dei professionisti di Microsys è costante; forte

si mantiene, su ogni progetto, il commitment da parte della Direzione Generale.

Microsys, con la propria competenza tecnologica costantemente aggiornata, ha tradotto negli anni le avveniristiche visioni di business del Presidente di Praesidium, Enrico Babucci, in soluzioni che hanno consentito all'azienda di presidiare il mercato in maniera più efficace rispetto ai competitor.

PROFILO | PRAESIDIUM

Praesidium è nata nella seconda metà degli anni '90, in un momento in cui le aziende percepivano sia l'aumento della competizione tra imprese industriali, basata sul confronto tra utilità e prezzo dei prodotti, sia l'accresciuto potere contrattuale della distribuzione. Proprio con la distribuzione le imprese, specie quelle impegnate nell'innovazione di prodotto, si sono dovute confrontare con un nuovo vigore e nuovi assetti strategici. In questo contesto Praesidium si è proposta e si propone quale interprete delle esigenze della produzione, consolidando i rapporti sia con il canale aziendale-professionale, sia con quello consumer della vendita specializzata e della grande distribuzione. Praesidium svolge così un coordinamento interfunzionale fra tutte le attività aziendali che influiscono sul rapporto con la distribuzione, interagisce con gli intermediari di vendita per migliorare l'efficacia degli investimenti commerciali, assicura un corretto posizionamento della marca all'interno della categoria, facilita il raggiungimento di performance migliorative per la marca e per l'insegna, favorisce l'introduzione di nuovi prodotti sul mercato e li sostiene durante il loro intero ciclo di vita. Le aziende clienti di Praesidium sono sia quelle attive nel settore dell'ICT e dell'elettronica di consumo, sia tutte quelle che fanno della continua innovazione dei prodotti il proprio punto di forza.

FINANCE

SERVICES

MANUFACTURING

COMMERCIAL



Milano | Via A. da Recanate, 1 - 20124 Milano | F. +39 02.303.707.70
Torino | P.za Luigi Lagrange, 1 - 10123 Torino | F. +39 011.45.46.013
T. +39 02.303.707.01 | info@msys.it

www.msys.it