



**Soluzioni tecnologiche
al servizio del tuo business**

Condividiamo i tuoi obiettivi e il tuo metodo di lavoro, poi modelliamo la tecnologia alle tue esigenze



**Gli strumenti giusti per
rendere felici i tuoi associati**



PRESENTAZIONE REACT

NECESSITÀ

TECNOLOGIE

REFERENZE



Società di consulenza e sviluppo software per l'ottimizzazione dei processi e il miglioramento del business.
Partner Microsoft



Business Process Outsourcer di servizi evoluti e di Contact Center per attività di Customer Care, Direct Marketing, indagini di mercato e Telemarketing



Fornitore di soluzioni di Digital Signage per la gestione di palinsesti e l'erogazione di contenuti su monitor, totem e touch screen.

+ 50%
FATTURATO
2014-2015

100
PROGETTI
ATTIVI

30 +
RISORSE
OPERATIVE

1.000 +
UTENTI
DYNAMICS
CRM OL

+ 100%
RISORSE
UMANE
2014-2015

3 CAMPUS
FORMATIVI
PER NEO
LAUREATI

CARATTERISTICHE DISTINTIVE

- ✓ Ci **adattiamo** con facilità alle richieste e alle necessità dei nostri clienti
- ✓ Li **aiutiamo** nell'ottimizzazione dei processi e nella gestione e valorizzazione delle informazioni
- ✓ Ci **aggiorniamo** costantemente per offrire le più moderne tecnologie software e la re-ingegnerizzazione di sistemi obsoleti
- ✓ **Soddisfiamo** i nostri clienti attraverso la cura delle relazioni, l'affidabilità e l'alta professionalità

DINAMICITÀ

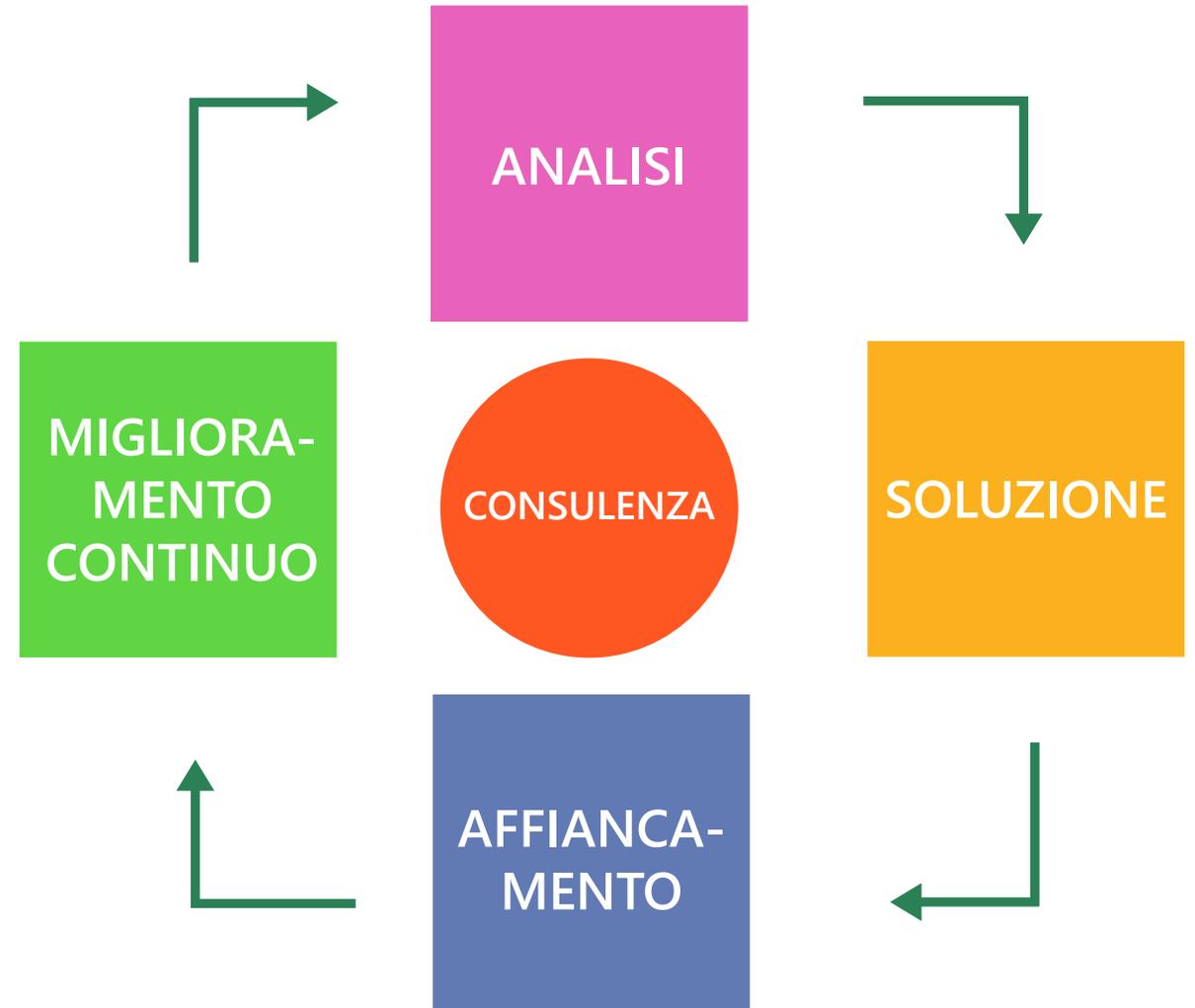
**FOCUS SUL
BUSINESS**

INNOVAZIONE

**Ø FAILED
IMPLEMENTATION**

Il nostro **approccio** segue un ciclo ben definito, che parte da una preventiva fase di analisi di obiettivi, processi e infrastrutture e continua con la progettazione e implementazione delle soluzioni e delle piattaforme.

Affianchiamo poi il cliente con formazione, assistenza e gestione dei sistemi per garantire un continuo miglioramento del business.



PRESENTAZIONE REACT

NECESSITÀ

TECNOLOGIE

REFERENZE

Nel mondo connesso di oggi, l'esperienza che si offre agli associati è più importante che mai!

In un momento in cui è sempre più complicato aumentare il numero di associati e mantenere i contatti, è divenuto fondamentale sfruttare tutte le possibilità che la tecnologia ci mette a disposizione.

Prevedere le esigenze degli associati, monitorare il loro livello di soddisfazione e gestire la comunicazione ordinaria e straordinaria diventa semplice e veloce.



NECESSITÀ – GESTIONE ASSOCIATI

Gli associati sono il cuore pulsante di un'associazione, ecco perché è fondamentale avere sotto controllo la storia, il coinvolgimento e la soddisfazione di ognuno di essi.



Anagrafiche associati



Gestione quote



Flusso acquisizione associati



Stato e storico di ogni associato



Interazioni con gli associati

NECESSITÀ – COMUNICAZIONE E MARKETING

Una comunicazione focalizzata, costante e personalizzata è il primo passo per mantenere i propri associati sempre informati e coinvolti nelle attività. Evitare che ricevano comunicazioni non di diretto interesse è ormai un dovere, indice di rispetto del tempo altrui!



Invio Newsletter e
SMS personalizzati



Campagne
acquisizione associati



Liste di invio con
profilazioni trasversali



Sondaggi



Gestione eventi

NECESSITÀ – ASSISTENZA ASSOCIATI

Una pronta risposta ai problemi e alle esigenze degli associati aumenta la loro fidelizzazione e la reputazione dell'associazione.



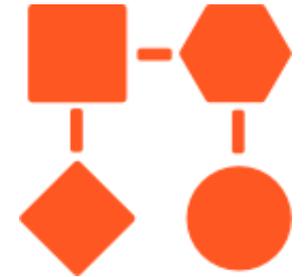
Assistenza associati



Apertura ticket e richieste



Assegnazione ticket



Flusso risoluzione ticket

NECESSITÀ – PORTALE ASSOCIATI

Un portale associati tramite cui poter accedere ad un'area personale, scaricare documenti personali e non, iscriversi alla newsletter ed iscriversi ad eventi e iniziative migliora la qualità dei servizi offerti e diminuisce il carico di lavoro dei collaboratori.



Content
Management System



Apertura ticket e
invio richieste da
portale



Knowledge base e
area personale
associati



Iscrizione
Newsletter



Consultazione
documenti

NECESSITÀ – ANALISI E CONTROLLO

Avere a disposizione, su un unico sistema, i dati provenienti da tutti i canali utilizzati dall'associazione e poterli visualizzare e analizzare da molteplici prospettive consente di conoscere gli associati, di avere il pieno controllo dell'associazione e di passare da un'analisi quantitativa ad una qualitativa, per un miglioramento costante.



Business Intelligence



Reportistica avanzata



Report interattivi



Dashboard di
monitoraggio

NECESSITÀ – COLLABORAZIONE E PRODUTTIVITÀ

Il cloud mantiene al sicuro tutti i file dell'associazione, rendendoli reperibili e modificabili ovunque e da qualsiasi device. Il co-working, inoltre, garantisce maggior coordinazione, migliora il lavoro di squadra, il successo delle campagne e l'assistenza agli associati, aumentando la produttività e riducendo i costi.



Lavoro in mobilità



Tutti i dati disponibili
sul Cloud



Social Network
aziendale



Integrazione
strumenti

NECESSITÀ – ATTIVITÀ SOCIAL NETWORK

I canali social sono uno dei principali canali di comunicazione con i propri associati e il mezzo migliore per far conoscere la propria associazione e ingaggiare nuovi associati. Monitorare le interazioni, conoscere lo stato d'animo dei seguaci e avere una panoramica completa su un unico sistema sono le chiavi necessarie per impostare una comunicazione efficace.



Social Listening



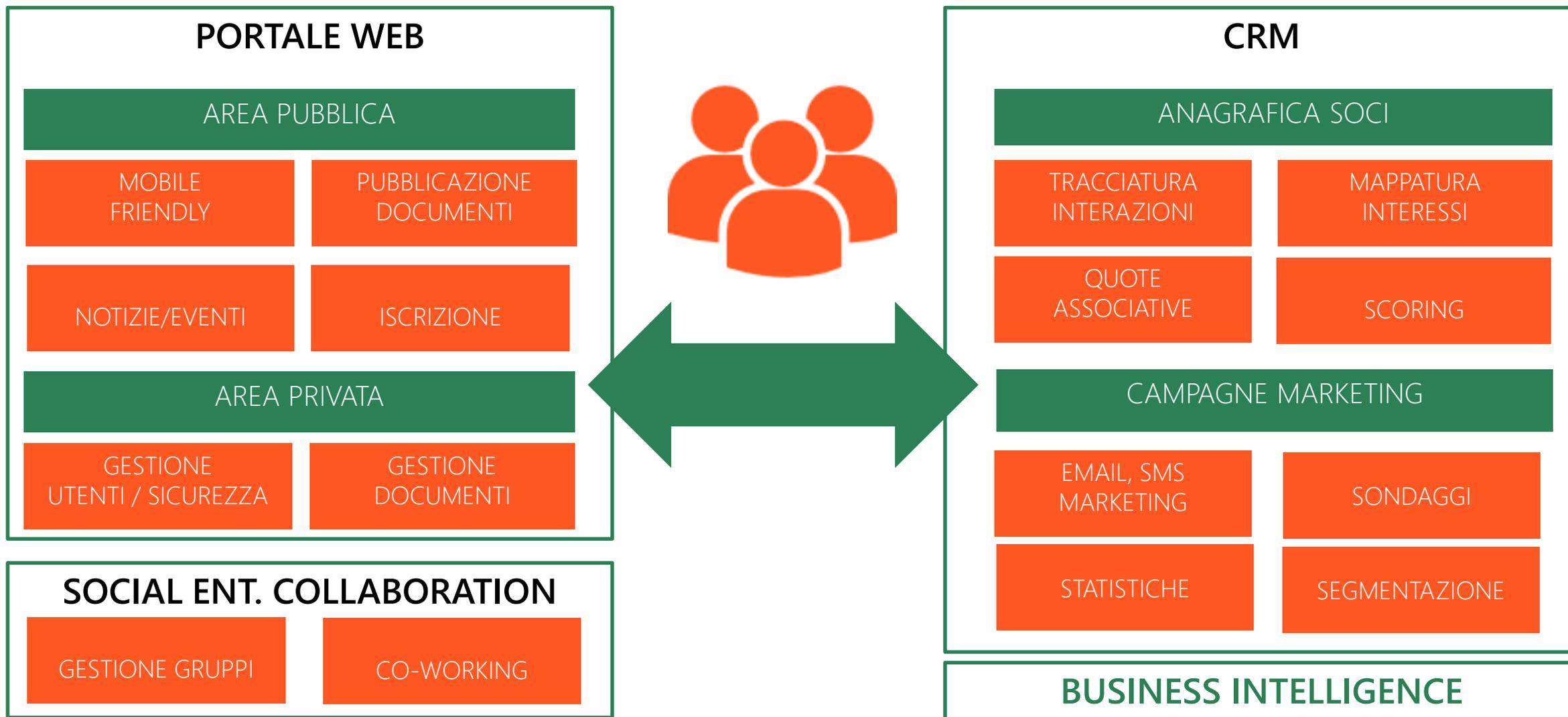
Social Engagement



Sentiment Analysis



Monitoraggio canali



PRESENTAZIONE REACT

NECESSITÀ

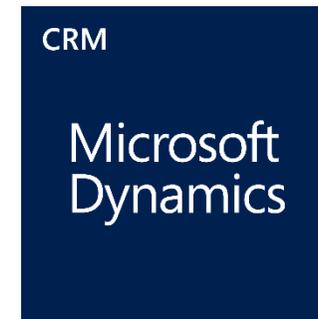
TECNOLOGIE

REFERENZE

Il CRM, o Customer Relationship Management, è una soluzione **tecnologica** a supporto di una **strategia aziendale** cliente-centrica designata ad aumentare il **valore** dell'associazione attraverso il consolidamento della **customer experience**.

Consolidare la **customer experience** significa:

- Migliorare il modo in cui **gli associati** percepiscono l'interazione con l'associazione in tutte le fasi del loro «viaggio» (dalla scoperta dei servizi fino alla richiesta di assistenza)
- Migliorare il modo in cui **l'associazione gestisce i processi** al fine di aumentare efficacia ed efficienza in ogni fase del «viaggio» del cliente.



- ✓ **GESTIONE ASSOCIATI**
- ✓ **ASSISTENZA ASSOCIATI**

ANAGRAFICHE ASSOCIATI

SIAARTI Contatti -Soci

Cerca dati CRM

+ NUOVO ELIMINA INVIA LINK TRAMITE MES... ESEGUI REPORT ESPORTA IN EXCEL IMPORTA DATI RIQUADRO GRAFICO

Soci

Cerca i record

✓	Codice Socio	Nome completo ↑	Comune di domicilio	Comune di residenza...	Cellulare	Telefono ufficio	E-mail	⌵	↻
	11.559	Aaron V	PAVIA	PAVIA	339		@hotmail.it	⌵	
	14.566	Aba L	GENOVA	GENOVA	393	010	@yahoo.it		
	9.126	Abdallah D	GENOVA	GENOVA		010	@tiscali.it		
	3.260	Abele D	ANCONA	ANCONA	335	071	@univpm.it		
	12.872	Achille B	ROMA	ROMA	328		@hotmail.it		
	233	Achille B	BRESCIA	BRESCIA		030	@gmail.c...		
	10.262	Achille P	ACQUAVIVA D'ISERNIA	ACQUAVIVA D'ISERNIA	339		@alice.it		
	13.574	Ada C	TEANO	TEANO	346		@gmail.com		
	5.271	Ada D	PORTICI	PORTICI			@tin.it		
	12.011	Ada G			333		@gmail.com		
	7.334	Ada V	PERUGIA	PERUGIA	338		@alice.it		
	12.743	Ada Z	ORTA NOVA	ORTA NOVA	347		@libero.it		
	10.358	Adalia F	MESSINA	MESSINA	340		@libero.it		
	11.943	Adelaide M	MESSINA	MESSINA	347		@tiscali.it		

1 - 250 di 5000+ (selezionati: 0)

Tutti # A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

⌵ Pagina 1 ▶

RICERCA AVANZATA

Ricerca avanzata - Microsoft Dynamics CRM - Internet Explorer

https://siaarti.crm4.dynamics.com/main.aspx?extraqs=%3fDataProvider%3dMicrosoft.Crm.Application.Platform.Grid.GridDataProviderQueryBuilder%26EntityCode

Microsoft Dynamics CRM | Emiliano Tizi | Siaarti

FILE | RICERCA AVANZATA

Query | Visualizzazioni salvate | Risultati | Nuova | Salva | Salva con nome | Modifica colonne | Modifica proprietà | Cancella | Raggruppa con AND | Raggruppa con OR | Dettagli | Scarica FetchXML

Cerca: Contatti -Soci | Usa visualizzazione salvata: [nuova]

Comune di residenza: Uguale a ROMA

Selezionare

Ricerca avanzata - Microsoft Dynamics CRM - Internet Explorer

https://siaarti.crm4.dynamics.com/main.aspx?extraqs=%3fDataProvider%3dMicrosoft.Crm.Application.Platform.Grid.GridDataProviderQueryBuilder%26EntityCode

Microsoft Dynamics CRM | Emiliano Tizi | Siaarti

FILE | RICERCA AVANZATA | STRUMENTI ELENCO | CONTATTI -SOCI

Nuova entità Contatto - Socio | Invia mailing diretto | Aggiungi a elenco marketing | Mini-campagna | Assegna Contatti -Soci | Esegui flusso di lavoro | Avvia interazione | Dati

✓	Codice Socio	Nome completo ↑	Comune di domicilio	Comune di residenza...	Cellulare	Telefono uffici
	12.872	Achille B	ROMA	ROMA	328	
	9.443	Ada Ianuaria F	ROMA	ROMA		
	7.498	Adriana M	ROMA	ROMA		
	29	Alberto Alegiani S	ROMA	ROMA		
✓	9.772	Alberto B	ROMA	ROMA	338	
	12.226	Alberto B	ROMA	ROMA	338	
	1.042	Alberto F	ROMA	ROMA		
	13.950	Alberto P	ROMA	ROMA	329	
	5.107	Alberto S	ROMA	ROMA	338	
	3.023	Alberto T	ROMA	ROMA		06
	4.848	Alberto T	ROMA	ROMA		
	1.095	Aldo Ferrotti	ROMA	ROMA		
	1.425	Aldo Lauri	ROMA	ROMA		

1 - 250 di 1173 (selezionati: 0) | Pagina 1

ESPORTAZIONE EXCEL

CRM Interface: Soci in regola con il pagamento

Buttons: + NUOVO, ELIMINA, INVIA LINK TRAMITE MES..., ESEGUI REPORT, **ESPORTA IN EXCEL**, IMPORTA DATI, RIQUADRO GRAFICO

Search: Cerca i record

Codice Socio	Nome completo ↑	Comune di domicilio	Comune di residenza...	Cellulare	Telefono ufficio	E-mail
3.260	Abele D	ANCONA	ANCONA	335	071	@univpm.it
7.334	Ada V	PERUGIA	PERUGIA	338		@alice.it
4.124	Adele Adorni	LURAGO MARINON	LURAGO MARINON			
8.953	Adelisa D	UDINE	UDINE	333		adelisa@aoud.san...
7.542	Adolfo T	ACI CASTELLO	ACI CASTELLO	338	095	@infinito.it
13.236	Adria Z	TREVISO	TREVISO	346		@yahoo.it
14.928	ADRIANA T	BISCEGLIE	BISCEGLIE	389		@alice.it
12.057	Adriana V	PARMA	PARMA	328		@parmanesthesia.c
12.831	Agnes Z	CALDARO SULLA STR...	CALDARO SULLA STR...	348		@asbz.it
11.466	Agnese F	SIENA	SIENA	328		@libero.it
14.700	Agnese Immacolata D	SIENA	SIENA	320		@gmail.com
6.464	Agostino C	SAN VITALIANO	SAN VITALIANO	335	081	@alice.it
6.698	Agostino C	NAPOLI	NAPOLI	393		@libero.it
7.983	Agostino D	CREMA	CREMA	338		@gmail.com

1 - 250 di 2532 (selezionati: 0)

Esportazione in Excel

Stiamo generando i tuoi dati CRM in un file di Excel (totale di 2532 record).

Excel Spreadsheet: Soci in regola con il pagamento.xlsx

Codice Socio	Nome completo	Nome	Secondo non	Cognome	Comune di dom	Comune di resid	Cellulare	Telefono ufficio	E-mail
3260	Abele	Abele	Donati	ANCONA	ANCONA	335	071		@univpm.it
7334	Ada V	Ada	Vecchiarelli	PERUGIA	PERUGIA	338			@alice.it
4124	Adele A	Adele	Adorni	LURAGO MARINON	LURAGO MARINON				
8953	Adelisa D	Adelisa	De Flaviis	UDINE	UDINE	333			@aoud.san...
7542	Adolfo T	Adolfo	Tomarchio	ACI CASTELLO	ACI CASTELLO	338	095		@infinito.it
13236	Adria Z	Adria	Zampighi	TREVISO	TREVISO	346			@yahoo.it
14928	ADRIANA T	ADRIANA	TOTO	BISCEGLIE	BISCEGLIE	389			@alice.it
12057	Adriana V	Adriana	Valente	PARMA	PARMA	328			@parmanesthesia.c
12831	Agnes Z	Agnes	Zoegeler	CALDARO SULLA ST	CALDARO SULLA ST	348			@asbz.it
11466	Agnese F	Agnese	Faltoni	SIENA	SIENA	328			@libero.it
14700	Agnese Immacolata D	Agnese Immac	Di Chiaro	SIENA	SIENA	320			@gmail.com
6464	Agostino C	Agostino	Candice	SAN VITALIANO	SAN VITALIANO	335	081		@alice.it
6698	Agostino C	Agostino	Cauteruccio	NAPOLI	NAPOLI	393			@libero.it
7983	Agostino D	Agostino	Dossena	CREMA	CREMA	338			@gmail.com
6871	Agostino R	Agostino	Roasio	ASTI	ASTI	347	014		@hotmail.com
12624	Alba M	Alba	Mauriello	GROTTAFERRATA	GROTTAFERRATA	347			@libero.it
14675	ALBA PETRILLO	ALBA	PETRILLO	CASERTA	CASERTA	334	334		@gmail.com
3060	Alba P	Alba	Pirolì	L'AQUILA	L'AQUILA	086			@gmail.com
3860	Albert Matheis	Albert	Matheis	LODI	LODI				
9654	Albertina M	Albertina	Mastroluca	MANFREDONIA	MANFREDONIA	539			@gmail.com
12613	Alberto Andreotti	Alberto	Andreotti	SASSUOLO	SASSUOLO	533			@msn.com
9800	Alberto Baratta	Alberto	Baratta	CARRARA	CARRARA	535			@us1.toscan

GESTIONE QUOTE

SIAARTI ☰ SIAARTI ▼ Gestioni quote ▼ 🕒 ⊕ Cerca dati CRM 🔍 👤 Emiliano Tizi ⚙️ Siaarti

+ NUOVO ✎ MODIFICA ✓ ATTIVA 🔕 DISATTIVA 🗑️ ELIMINA 👤 ASSEGNA 🔄 CONDIVIDI ⋮

➔ Gestioni quote attivi/e ▼

✓	Nome ↑	Motivo stato	Anno	Data creazione	🔽
	Gestione Quote 2001	Bozza	2001	07/09/2015 15:55	
	Gestione Quote 2002	Bozza	2002	07/09/2015 15:55	
	Gestione quote 2003	Bozza	2003	03/09/2015 15:25	
	Gestione Quote 2004	Bozza	2004	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2005	Bozza	2005	03/09/2015 15:25	
	Gestione Quote 2006	Bozza	2006	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2007	Bozza	2007	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2008	Bozza	2008	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2009	Bozza	2009	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2010	Bozza	2010	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2011	Bozza	2011	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2012	Bozza	2012	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2013	Bozza	2013	03/09/2015 15:25	
	Gestione quote 2014	Bozza	2014	14/08/2015 14:41	

1 - 18 di 18 (selezionati: 0)

Tutti # A B C D E F G H I J K L M N

SIAARTI ☰ SIAARTI ▼ Ricevute ▼ 🕒 ⊕ Cerca dati CRM 🔍 👤 Emiliano Tizi ⚙️ Siaarti

+ NUOVO 🗑️ ELIMINA 📧 INVIA LINK TRAMITE MES... 📄 ESEGUI REPORT 📄 ESPORTA IN EXCEL 📄 IMPORTA DATI 📊 RIQUADRO GRAFICO ⋮

➔ Ricevute attivi/e ▼

Cerca i record

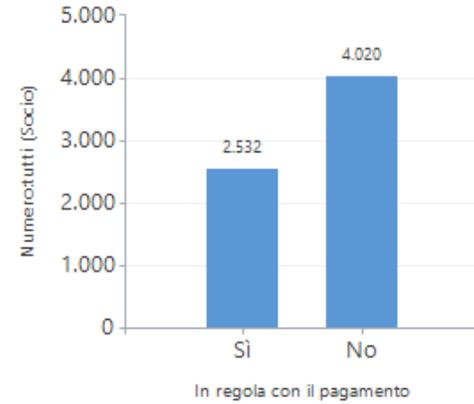
✓	Nome Ricevuta	Socio	Totale	Anno codice ricevuta ↑	Codice Incrementale ↑	Forma di pagam...	Data Saldo	🔽
✓	2288-2016	Eugenio D	€ 41,00	2016	2.288	Paypal	05/05/2016	
	2287-2016	Andrea B	€ 85,00	2016	2.287	Paypal	05/05/2016	
	2286-2016	Pasquale G	€ 85,00	2016	2.286	Paypal	04/05/2016	
	2285-2016	Federica P	€ 41,00	2016	2.285	Paypal	03/05/2016	
	2284-2016	Salvatore D	€ 41,00	2016	2.284	Paypal	03/05/2016	
	2283-2016	Cristina F	€ 85,00	2016	2.283	Paypal	02/05/2016	
	2282-2016	Chiara R	€ 85,00	2016	2.282	Paypal	02/05/2016	
	2281-2016	Ettore E	€ 85,00	2016	2.281	Paypal	02/05/2016	
	2280-2016	Domenico F	€ 85,00	2016	2.280	Paypal	02/05/2016	
	2279-2016	Giulia C	€ 41,00	2016	2.279	Paypal	01/05/2016	
	2278-2016	Eleonora G	€ 41,00	2016	2.278	Paypal	01/05/2016	
	2277-2016	Anna F	€ 85,00	2016	2.277	Paypal	30/04/2016	
	2276-2016	Antonio B	€ 41,00	2016	2.276	Paypal	30/04/2016	
	2275-2016	Brita D	€ 85,00	2016	2.275	Paypal	30/04/2016	

1 - 250 di 5000+ (selezionati: 0)

Tutti # A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z 🏠 🏠 Pagina 1

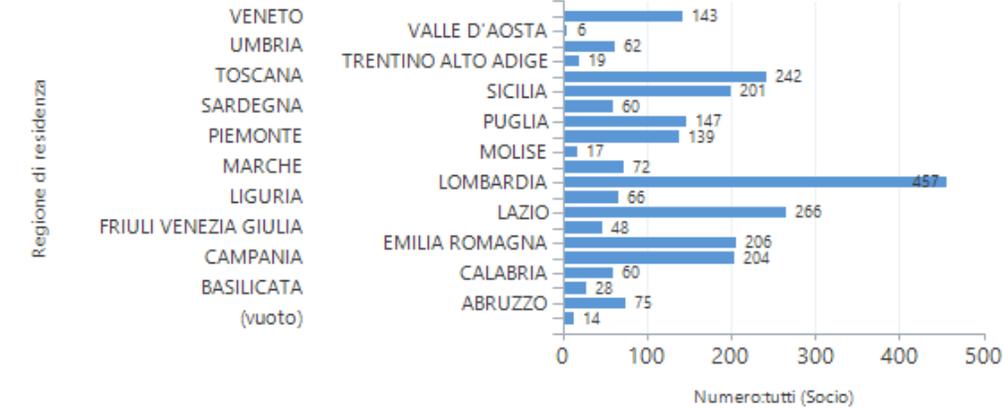
Soci in regola vs Soci Morosi

Tutti i soci



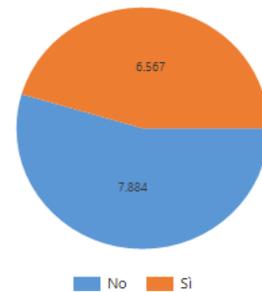
Soci divisi per regione

Soci in regola con il pagamento



SOCI vs NON SOCI

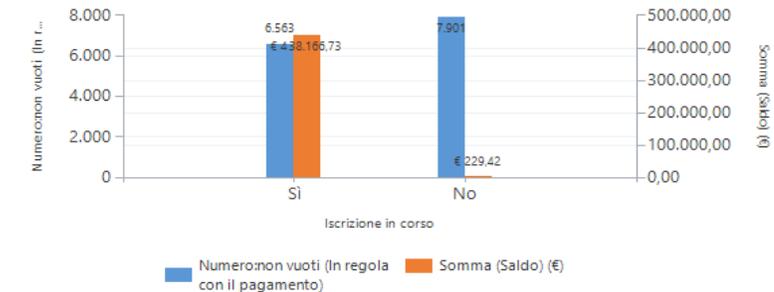
Tutti i record



Tutti i record

SOCI MOROSI vs SOCI IN REGOLA CON IL PAGAMENTO

Iscrizioni



I sistemi di gestione dell'**e-mail marketing** si integrano alla perfezione con Microsoft Dynamics CRM, si alimentano con le sue anagrafiche e aggiornano i dati di scoring degli associati.

- Creazione di modelli email graficamente accattivanti facile e veloce grazie al «**drag & drop**»
- Invio **SMS** a liste definite
- Creazione di **più liste** in base a parole chiave, località, età, sesso, ecc.
- **Tracciamento** di tutte le azioni che l'associato compie sull'email ricevuta: apertura, lettura, click ai link, inoltrato, ecc.
- Organizzazione **eventi**



Microsoft
Dynamics Marketing

✓ **COMUNICAZIONE E
MARKETING**

CREAZIONE CAMPAGNA

Microsoft Dynamics Marketing  Esecuzione marketing  Gestione campagne   Create  Tea Ranieri
React Consulting 

CAMPAGNA

Campagna nuovi soci (100010)

Stato	* Attivo 	Data di inizio	11/05/2016 10:00  
Codice	<input type="text"/>	Data di fine	18/05/2016 17:00  
Nome	* Campagna nuovi soci	Quantità	<input type="text" value="0"/>
Società	* React Consulting	Tipo	<input type="text"/>
Divisione	<input type="text"/>	Cartella	<input type="text"/>
Reparto	<input type="text"/>	Modello di punteggi...	<input type="text"/>
Programma	<input type="text"/>	Obiettivi	<input type="text"/>
Descrizione	<input type="text"/>		

[USER 17 (Rich Text)] 

AUTOMAZIONE CAMPAGNA

Microsoft Dynamics Marketing  Esecuzione marketing  Gestione campagne   Create  Tea Ranieri
React Consulting

CAMPAGNA  ATTIVA  CONVALIDA

Campagna nuovi soci (100010)

 **Nuovi soci**
11 0

 **Benvenuto in Symbola 10...**
✓ 0  0  0

Trascina qui l'impegno

 **SMS Benvenuto**
✓ 0  0  0

Trascina qui l'impegno

Impegni Proprietà Obiettivo

 **SMS Benvenuto** 

Nome SMS Benvenuto

Stato

Autore Tea Ranieri

Seleziona

CREAZIONE E-MAIL e SMS

The image displays three overlapping screenshots from the Microsoft Dynamics Marketing interface, illustrating the process of creating marketing campaigns.

- Left Screenshot (SMS Campaign):** Shows the "MESSAGGIO MARKETING TRAMITE SMS" (SMS Marketing Message) creation screen. The title is "SMS Benvenuto". The "Nome" (Name) field contains "SMS Benvenuto" and "React Consulting". The "Stato" (Status) is set to "SMS Benvenuto". The "Designazione" (Designation) is "React Consulting". The "Lingua contenuto" (Content Language) is set to "English (United States)". The "Elenchi/Query" (Lists/Queries) section shows a table with columns for "ID", "Nome", "Esclusione", and "Sottoscrizione", with the message "Nessun record da visualizzare." (No records to display).
- Middle Screenshot (Email Campaign):** Shows the "E-mail marketing" (Email Marketing) creation screen. The URL in the browser is <https://reactconsulting.marketing.dynamics.com/Layout.aspx>. The main content area displays a preview of an email campaign with a red background and white text. The text includes: "BENVENUTO IN SYMBOLA!", a "KEEP CALM AND THINK 'QUALITY ALWAYS'" graphic, and a paragraph: "L'Italia, il nostro sistema produttivo, i territori, la cultura, le tradizioni, la vocazione innovativa e la competitività. Attraverso le storie dei protagonisti. Da oggi sei".
- Right Screenshot (Email Editor):** Shows the "Testo" (Text) editor for the email campaign. The "Contenu..." (Content...) field contains the same text as the middle screenshot: "L'Italia, il nostro sistema produttivo, i territori, la cultura, le tradizioni, la vocazione innovativa e la competitività. Attraverso le storie dei protagonisti. Da oggi sei". The editor includes a rich text toolbar with options for font, bold, italic, underline, list, link, and insert.

ORGANIZZAZIONE EVENTI

Gestione eventi

- Eventi
- Alloggio
- Partecipazione
- Registrazioni
- Sponsorizzazioni
- Personale

- Modelli
- Richieste di attrezzature
- Disponibilità attrezzature
- Magazzino attrezzature
- Luoghi
- Strutture luogo evento

Viaggio

Microsoft Dynamics Marketing | Esecuzione marketing | Gestione eventi

Presentazione Rapporto COBAT 2016

ID: 100004

Stato: Pianificazione

Codice: Presentazione Rapporto COBAT 2016

Nome: Bari

Luogo: 120

Partecipazione previs...: React Consulting

Società: []

Divisione: []

Stima: []

Descrizione: []

Data di inizio: 6/10/2016 10:00 AM

Data di fine: 6/10/2016 6:00 PM

Data di inizio esposiz...: 6/10/2016 10:30 AM

Data di fine esposizio...: 6/10/2016 5:30 PM

Fuso orario: (UTC + 1.00 h) Amsterdam, Berlino, Berna, Roma, St

Programma: []

Campagna: Campagna nuovi soci

Reparto: []

Crea lead o interazio...:

Alloggio

- Alloggio
- Analisi
- Annunci

Vai Cancell

Sharepoint consente la creazione di **siti web** e intranet.

- Il **portale associati** è creato su misura e offre la possibilità di erogare servizi agli utenti, dalla semplice iscrizione alla newsletter all'accesso ad un'area riservata
- La intranet permette la **raccolta documentale** di tutta l'associazione, disponibile a tutti i collaboratori e sempre aggiornata
- Grazie all'integrazione con Microsoft Dynamics CRM tutti i dati sono **sincronizzati** in tempo reale e disponibili da qualsiasi device



- ✓ **PORTALE ASSOCIATI**
- ✓ **GESTIONE DOCUMENTALE**



SIAARTI

PRO VITA CONTRA DOLOREM SEMPER

Società Italiana di Anestesia Analgesia
Rianimazione e Terapia Intensiva



Accesso Soci

Iscrizione alla Siaarti

Cerca...

Siaarti ▾ News Eventi ▾ Formazione e Risorse ▾ Ricerca ▾ Soci ▾

L'impegno della SIAARTI contro il dolore

'Il Presidente Corcione ha consegnato a Papa Francesco il Decalogo per la lotta al dolore'

[Leggi Tutto](#)

AREA PRIVATA ASSOCIATI

SIAARTI Società Italiana di Anestesia Analgesia Rianimazione e Terapia Intensiva
PRO VITA CONTRA DOLOREM SEMPER

Benvenuto: **Viviana Marcellino**
Codice Socio: **7273**
Profilo completo al 100%. Accedi alla [Pagina Personale](#).

Pagamenti quote associative

Saldo totale: **0.00**

- PayPal
- Bonifico Bancario intestato a SIAARTI - Banca Prossima di Torino - IBAN
- Conto Corrente Postale n° 113 17 104 intestato a SIAARTI

[Paga online](#)

Benvenuto: **Viviana Marcellino**
Codice Socio: **7273**
Profilo completo al 100%. Accedi alla [Pagina Personale](#).

Iscrizione a Gruppi di Studio

Attenzione: non è ammessa l'afferenza contemporanea di un Socio a più di due Gruppi di studio

Nome Cognome: Codice socio:

Email: Gruppo di studio:

CV Allegato: Nessun file selezionato

SIAARTI Società Italiana di Anestesia Analgesia Rianimazione e Terapia Intensiva
PRO VITA CONTRA DOLOREM SEMPER

Benvenuto: **Viviana Marcellino**
Codice Socio: **7273**
Profilo completo al 100%. Accedi alla [Pagina Personale](#).

Quote e ricevute socio SIAARTI

Data creazione quota	Causale	Importo	Saldata	Data saldo	Tipologia pagamento	N° ricevuta
27/09/2015	Minerva - 2014	€ 36,86	SI	25/02/2014	C/C Postale	1030-2014
27/09/2015	Siaarti - 2014	€ 48,14	SI	25/02/2014	C/C Postale	1030-2014
27/09/2015	Minerva - 2015	€ 36,86	SI	24/03/2015	C/C Postale	2402-2015
27/09/2015	Siaarti - 2015	€ 48,14	SI	24/03/2015	C/C Postale	2402-2015
27/09/2015	Minerva - 2005	€ 26,86	SI	18/11/2005	C/C Postale	3884-2005
27/09/2015	Siaarti - 2005	€ 24,79	SI	18/11/2005	C/C Postale	3884-2005
27/09/2015	Minerva - 2013	€ 36,86	SI	18/03/2013	C/C Postale	2059-2013

SIAARTI Società Italiana di Anestesia Analgesia Rianimazione e Terapia Intensiva
PRO VITA CONTRA DOLOREM SEMPER

Benvenuto: **Viviana Marcellino**
Codice Socio: **7273**
Profilo completo al 100%. Accedi alla [Pagina Personale](#).

Gestione iscrizioni a Gruppi di Studio

Attenzione: non è ammessa l'afferenza contemporanea di un Socio a più di due Gruppi di studio

Nome Cognome: Codice socio:

Email: Gruppo di studio:

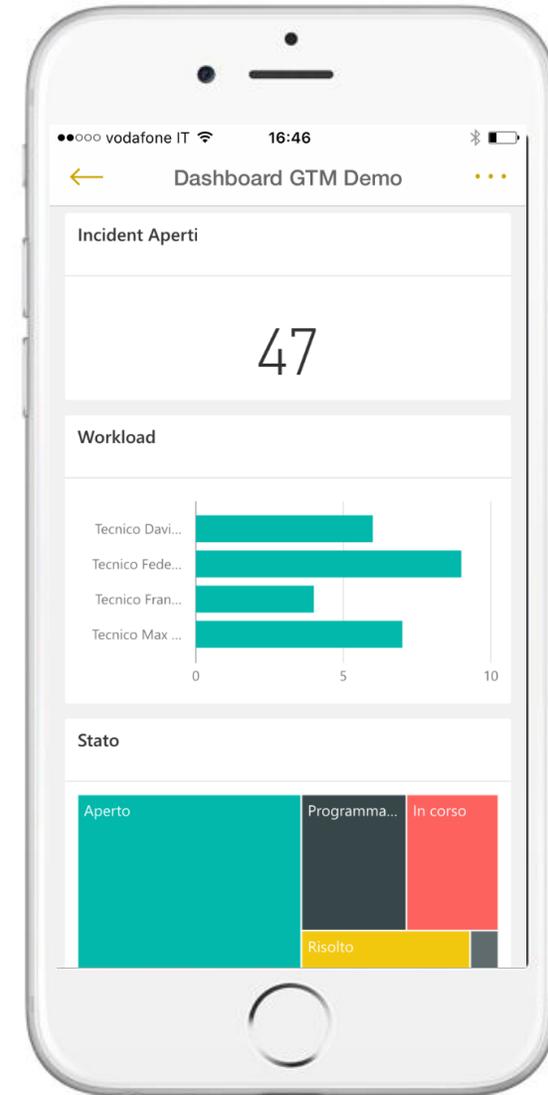
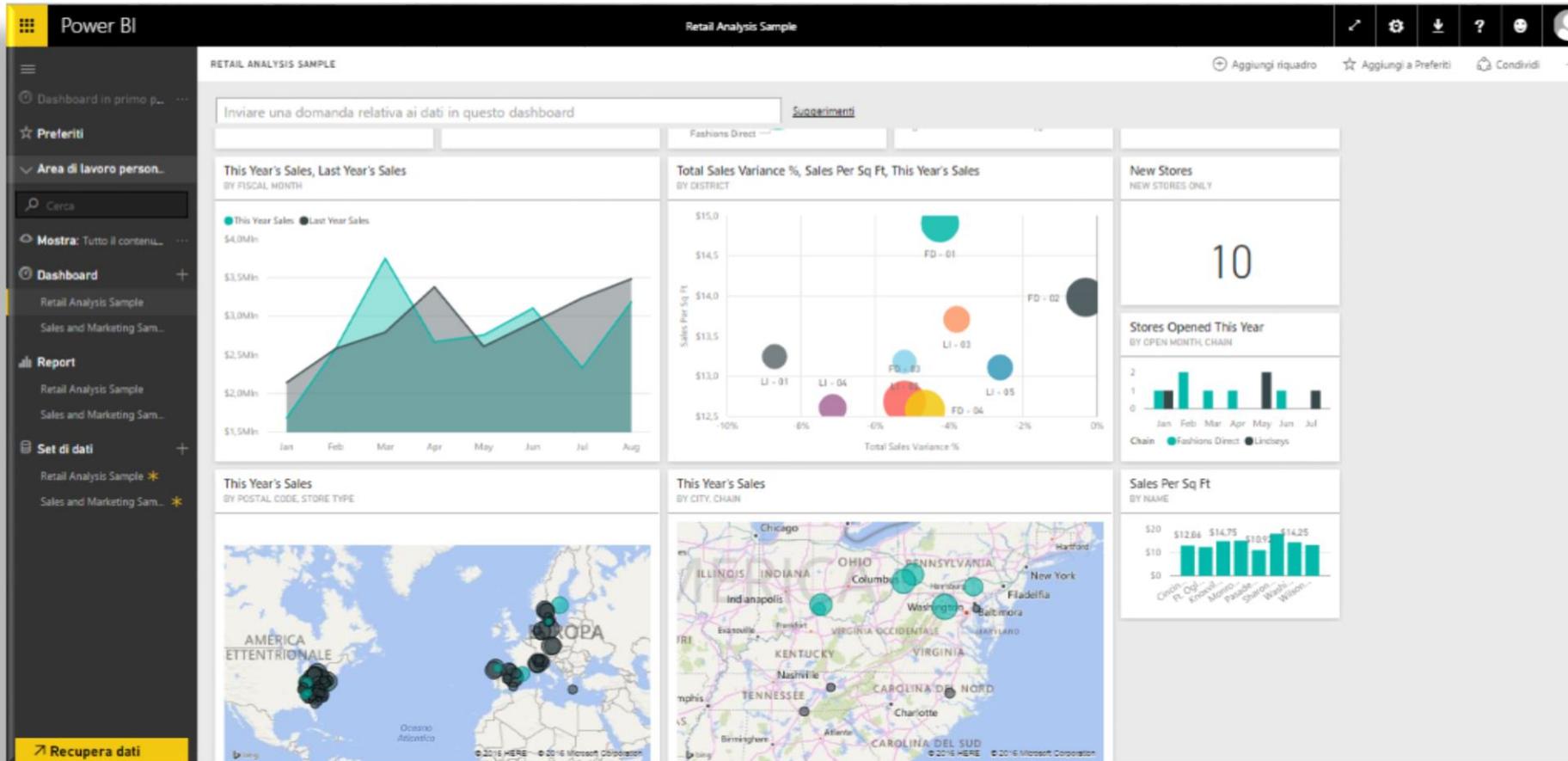
CV Allegato: Nessun file selezionato

Tecnologie come Microsoft Power BI e QlikView, sono in grado di raccogliere e processare **tutti i dati prodotti e ricevuti dall'associazione**, su tutte le piattaforme utilizzate, e restituire:

- **Analisi** complete e risposte veloci a qualsiasi richiesta, dalla più generale alla più specifica
- **Dashboard** personalizzate in base alle esigenze di monitoraggio
- Analisi degli stessi dati da **molteplici prospettive**
- **Analisi comparative** per aree geografiche, anni, ecc.



- ✓ **REPORTISTICA AVANZATA**
- ✓ **CONTROLLO**



Office 365 è l'ambiente **Cloud** di Microsoft in cui sono ospitati tutti gli applicativi, tra loro nativamente integrati. Grazie a Office 365 si può:

- **Collaborare** e lavorare contemporaneamente su un documento risparmiando tempo, evitando errori e diminuendo l'invio di email
- Avere **tutti i documenti sempre disponibili**, anche quando si è fuori dall'ufficio

✓ **COLLABORAZIONE**

✓ **MOBILITÀ**

✓ **PROGRAMMI PRODUTTIVITÀ**

✓ **CLOUD**



Microsoft **Social Engagement** è un modulo aggiunto di Dynamics CRM, con il quale si integra nativamente, che permette:

- **Monitoraggio** delle interazioni degli associati sui social network dell'associazione
- **Analisi** dello stato d'animo degli utenti sui Social
- Monitoraggio e controllo dell'andamento delle **campagne** sui Social
- Effettuare **assistenza di primo livello** attraverso i social network
- **Aggiornamento automatico** del CRM con i dati provenienti dai canali sociali (scoring degli associati, interazioni, ecc.)



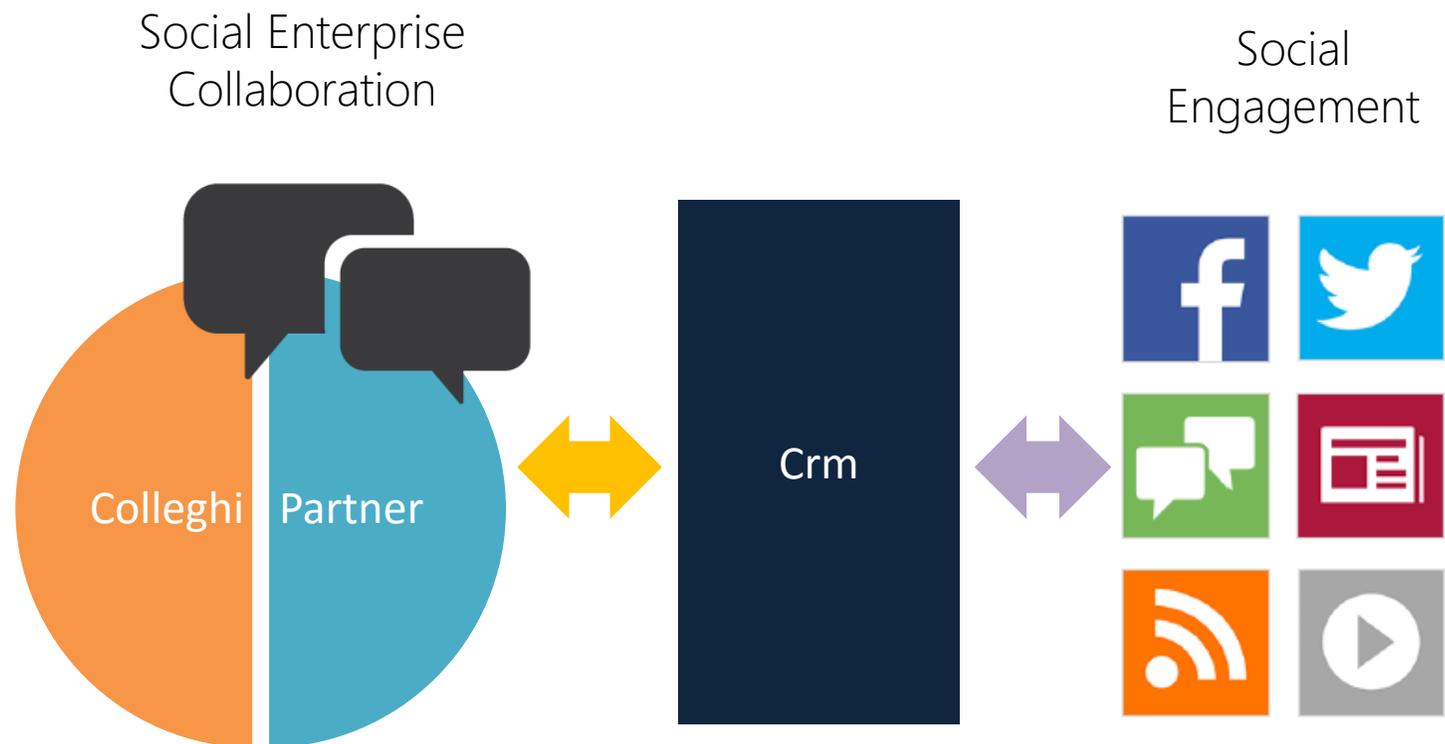
✓ **ATTIVITÀ SOCIAL NETWORK**

✓ **MONITORAGGIO
SOCIAL NETWORK**

Quando si parla di **Social Crm** (spesso definito anche come Crm 2.0) si fa riferimento a due aspetti diversi in cui i meccanismi social stanno rivoluzionando il modo di lavorare delle aziende.

Il **Social Engagement** riguarda la capacità della piattaforma Crm di collegarsi alle piattaforme Social, interagire con i post degli utenti per operazioni di marketing o assistenza e tracciare queste informazioni all'interno del Crm.

Con **Social Enterprise Collaboration** invece si intendono i meccanismi di comunicazione e scambio informazione tra i colleghi di un'azienda e/o con partner esterni con meccanismi social integrabili anche all'interno della piattaforma di Crm.



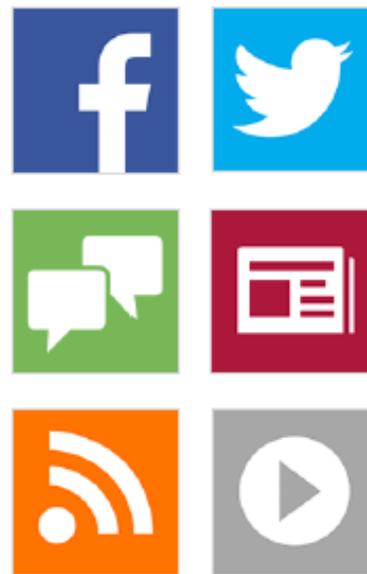
- ✓ **ATTIVITÀ SOCIAL NETWORK**
- ✓ **MONITORAGGIO SOCIAL NETWORK**

MICROSOFT SOCIAL ENGAGEMENT

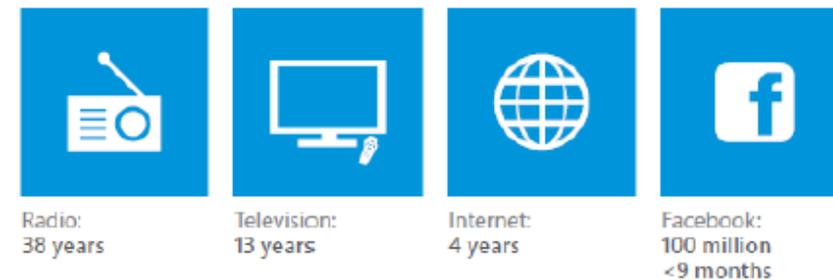
I Social Networks come **Facebook** e **Twitter** sono cresciuti in modo esponenziale negli ultimi anni fino al raggiungimento di **milioni di utenti** connessi.

Le persone possono oggi raccogliere e comunicare proprie opinioni sui servizi/prodotti offerti in modo **veloce** e **virale**. Un solo commento negativo può avere così effetti devastanti; al contrario un commento positivo può avere ripercussioni positive in modo del tutto simile a quanto avviene nel mondo reale con il **passaparola**.

Attraverso **Microsoft Social Engagement** è possibile **ascoltare** la «voce della rete» ed entrare in azione nel momento giusto.



Years to reach 50 million users:



Interesting fact: Radio took 38 years to reach 50 million users – Facebook took less than 9 months to reach 100 million users!

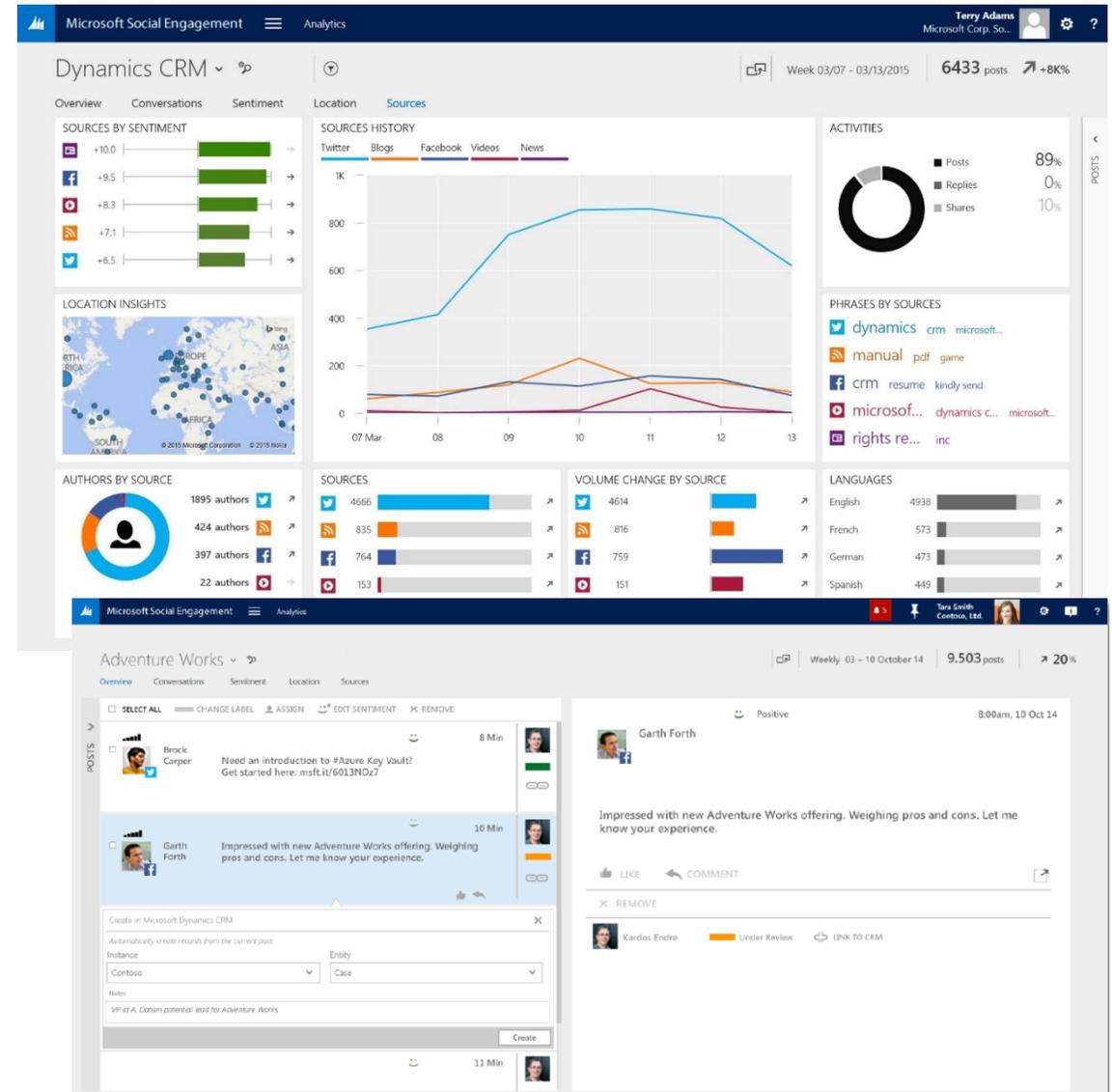
Source: socialnomics.net, Social Media Revolution video (Refreshed), by Erik Qualman



MICROSOFT SOCIAL ENGAGEMENT

Microsoft Social Engagement permette di:

- **Definire** i criteri di ricerca di interesse per l'organizzazione
- **Connettersi** a sorgenti dati multiple come
 - Facebook
 - Twitter
 - Feed Rss
 - News
- **Importare** i post all'interno della piattaforma in modo automatico
- **Interpretare** in modo automatico il sentiment dei post/news (positivo, neutro, negativo) attraverso un motore semantico
- **Analizzare** i trends della rete in modo da determinare la Sentiment Analysis verso il proprio brand o quello dei competitors
- **Organizzare** i post in streams ed assegnarli a diversi gruppi di lavoro per rispondere in modo tempestivo
- **Integrare** le informazioni all'interno della piattaforma Microsoft Dynamics Crm creando ticket o lead a seconda della natura del post.



Yammer si fonda sull'idea di creare una piattaforma sociale digitale rivolta, però, a clienti *business* dove condividere con colleghi e partner esterni i progetti sui quali si sta lavorando e quelli in cantiere. Una sorta di bacheca aziendale o, ancora meglio, un'immensa sala riunioni virtuale, dove poter interagire con tutti gli stakeholder interni ed esterni della propria azienda, ponendo domande e rispondendo a quesiti in tempo reale **senza dover ricorrere ad un'infinita sequela di e-mail**.

Yammer nasce quindi per **facilitare la comunicazione** e lo scambio di informazioni di ogni genere all'interno dell'azienda. Quindi, per velocizzare lo scambio comunicativo. Per ricevere aggiornamenti sullo stato di avanzamento dei lavori di un determinato progetto non sarà più necessario inviare decine e decine di messaggi di posta elettronica e attendere risposta ma basterà controllare la bacheca aziendale o controllare se qualcuno dei colleghi è connesso alla chat, da desktop o da **app mobile**; nel giro di pochi minuti si potrà ricevere la risposta desiderata.

The screenshot displays the Yammer interface for a network named 'Alpine Style'. At the top, there's a search bar and navigation options like 'My Networks' and the user profile 'Samantha Goertler'. The main content area shows a feed of posts. On the left, there's a sidebar with navigation options: 'My Feed', 'Private Messages', 'My Profile', 'Members', and 'Invite'. The feed includes posts from 'Arisa Amano' (Marketing) asking for an RFP example, 'Ron Blandford' (Marketing) asking about a corporate presentation, and 'Seibo Shen' (Marketing). A 'Regional Pipeline' chart is also visible, showing data for 'APAC Pipeline' and 'Sales Team'. The right sidebar contains a 'NETWORK OVERVIEW' section, an 'ACTIVITY STREAM' with recent actions, and 'SUGGESTED PEOPLE'.

yammer
The Enterprise Social Network

PRESENTAZIONE REACT

NECESSITÀ

TECNOLOGIE

REFERENZE



FUNZIONALITÀ SVILUPPATE

- ✓ Organizzazione centralizzata di tutte le attività
- ✓ Portale Associati con Area pubblica e Area Privata
- ✓ Gestione anagrafiche
- ✓ Campagne Marketing multicanale
- ✓ Reporting, Dashboard, KPI
- ✓ Aree di condivisione e collaborazione nei gruppi di studio
- ✓ Gestione integrata tra Portale web e CRM

Progetto per **GESTIONE E ACQUISIZIONE ASSOCIATI** attraverso un portale con area pubblica e privata integrato e sincronizzato a un CRM con modulo e-mail marketing per intraprendere un percorso volto a consolidare la Customer Experience dei propri associati, in particolare per: conoscere meglio i propri associati, fidelizzarli, disporre di tecnologie di avanguardia, sviluppare nuovi servizi e introdurre nuovi canali.

SOLUZIONE TECNOLOGICA

Microsoft Sharepoint
Microsoft Dynamics CRM
Magnews integrato a Microsoft Dynamics CRM
Microsoft Office 365



NUOVI ASSOCIATI

15.000

NUMERO SOCI



CONTROLLO

2.327

RICEVUTE QUOTE 2016



INTERAZIONI ASSOCIATI



Circolo Nautico Punta Rossa

FUNZIONALITÀ SVILUPPATE

- ✓ Sito web responsive
- ✓ Registrazione utenti e iscrizione tramite sito
- ✓ Area riservata
- ✓ Anagrafiche associati
- ✓ Sincronizzazione portale web con Dynamics CRM
- ✓ Report e Dashboard

Progetto per **GESTIONE ASSOCIATI** del circolo nautico Punta Rossa, basato su Microsoft Dynamics CRM integrato al portale sviluppato con Sharepoint.

La soluzione “CN Punta Rossa” permette la gestione dei soci e delle quote di iscrizione all’associazione, nonché l’iscrizione direttamente dal sito web.

SOLUZIONE TECNOLOGICA

Microsoft Sharepoint
Microsoft Dynamics CRM



CONTROLLO



SERVIZI PER ASSOCIATI



COORDINAZIONE

20 +

TIPI DI QUOTE
GESTITE

209

SOCI ORDINARI



associazione stampa romana

FUNZIONALITÀ SVILUPPATE

- ✓ Intranet
- ✓ Gestione anagrafiche
- ✓ Archivio storico online
- ✓ Sistema ricostruzione carriere
- ✓ Gestione appuntamenti e agende
- ✓ Integrazione Excel

Progetto di **INTRANET E GESTIONALE** mediante personalizzazione Sharepoint ed Excel per la realizzazione di un applicativo per la ricostruzione delle carriere dei giornalisti. Predisposizione di un'area intranet dove archiviare le ricostruzioni e pianificare appuntamenti e attività per gli Associati.

SOLUZIONE TECNOLOGICA

Microsoft Sharepoint Services
Microsoft Excel 2007



VELOCITÀ



PUNTUALITÀ



COORDINAZIONE



TEMPO PER RICERCA

1.300

CONSULENZE
OLINE

700

RICOSTRUZIONI
CARRIERA

500

SCHEDE
DISOCCUPATI

REACT

Consulting



Gold Cloud Customer Relationship Management
Gold Customer Relationship Management
Silver Application Development
Silver Collaboration and Content
Silver Data Analytics

React Consulting srl
C.F./P.I. 10439681007

Sede legale: Via della Fonte di Fauno, 25
00153 - Roma (RM) - Italia

Sede operativa: Via della Fonte di Fauno, 25
00153 - Roma (RM) - Italia

Contatti

(tel) +39 06 97602277

(fax) +39 06 87459172

(email) comunicazioni@reactconsulting.it