



6.1 Ottimizzare la gestione IT

Esigenza di business

Goweb è una società “business-to-business” specializzata nella progettazione innovativa e nella commercializzare di prodotti e servizi orientati al marketing. In particolare, Goweb ha sviluppato innovative soluzioni Web 2.0 per i propri clienti. Infatti, con l'avvento delle tecnologie collaborative Web 2.0, le aziende possono aumentare i propri vantaggi competitivi ed i margini di profitto attraverso l'uso di una potente soluzione di marketing Web 2.0 con i propri clienti.

La nuova soluzione Kosmos, sviluppata da Goweb, potrà essere offerta come una piattaforma personalizzabile in grado di fornire applicazioni, giochi e funzioni di “social media” (come i profili utente) alle aziende.

Soluzione realizzata

A seguito di una approfondita analisi, Goweb ha deciso di avvalersi della collaborazione della IBM IBM GTS - ITS e di acquisire il software IBM Information Management software (IBM DB2) ed un server IBM System x, come infrastruttura tecnologica per la propria soluzione Kosmos. Attraverso specifici tools, tale nuova soluzione permette alle aziende di creare applicazioni Web 2.0 per poter interagire con i propri clienti in modo semplice, univoco e sicuro, utilizzando giochi, questionari e profili utente. In tal modo potranno sviluppare azioni di marketing basate su strumenti “viral” e indirizzando le campagne proprio al target più adeguato. Infatti la soluzione è capace di analizzare in tempo reale il comportamento dei clienti presenti sul sito ed usare tale informazioni per creare una forte relazione con l'utente.

Ad esempio, se un utente visita una specifica pagina web dedicata alla moda, il sistema riconosce, analizza ed archivia tale scelta e può predisporre specifiche offerte commerciali collegate alle preferenze del cliente.

Benefici ottenuti

La nuova soluzione Kosmos aiuta l'azienda a diventare una nuova agenzia di marketing sociale ed a produrre risultati tangibili.

Ad esempio, una società del settore “fashion” ha usato la soluzione per creare una campagna molto focalizzata, che ha permesso di ottenere oltre il 25% di “open emails” (note ricevute dai clienti e lette) e quasi il 7% di “click through rate” (note ricevute, lette e cliccate per raggiungere una “landing page web”).

E proprio grazie alla grande focalizzazione del target, l'azienda ha anche potuto ridurre del 45% il numero di emails spedite (con un significativo taglio dei costi di spedizione) pur garantendosi un aumento dei ritorni di marketing di quasi il 12%.

Per maggiori info: ibm.com/software/it/eldorado

oppure

**Goweb srl
Via Perugino 44
20093 Cologno M.se (Italy)
Tel. 02.27306045
www.goweb.it
ggate@ggate.it**

