



## Agir - 05/01/2010

Agir - 05/01/2010 - 09:51 - (IND)

### **Genesis, dal rubinetto acqua purificata grazie al CRM di Siseco**

*L'azienda di Gorla Minore nel 2009 ha visto clienti triplicati e fatturato raddoppiato.*

Numero di clienti duplicato e fatturato raddoppiato nell'ultimo anno. Sono risultati importanti quelli raggiunti da GENESIS, azienda di Gorla Minore, che produce e commercializza impianti per la depurazione domestica dell'acqua e che utilizza il sistema CRM di Siseco.

«Sempre più persone scelgono di investire in un sistema di depurazione per bere in tranquillità l'acqua che esce dal rubinetto: non avere più bottiglie d'acqua da portare avanti e indietro dal supermercato è un grosso vantaggio e in molti hanno deciso di approfittarne». Lo afferma **Federica Stabile**, amministratore delegato di Genesis, che prosegue: «Emergere in questo settore, dove la concorrenza è sempre più agguerrita, non è così semplice. Noi ci stiamo riuscendo grazie a diversi fattori: facciamo parte di una realtà più grande come il Gruppo Stabile, e abbiamo scelto di investire molto in tecnologia, in modo da ottimizzare la gestione dell'azienda. I clienti per noi non sono numeri, ma persone. Il Customer Relationship Management di Siseco ci aiuta proprio a fare questo: a considerare ogni cliente come se fosse l'unico».

La Genesis conta 35 tra collaboratori e operatori di call center. Con il telemarketing contattano una serie di potenziali clienti, fissano un appuntamento con quelli interessati e poi un agente va a casa delle persone per proporre i nostri depuratori per l'acqua. «L'organizzazione, la puntualità e la competenza sono fattori determinanti - afferma **Roberto Lorenzetti**, amministratore delegato di Siseco -. Prima la gestione era cartacea, poi un anno fa, Genesis ha scelto il gat.crm di Siseco, che ci ha davvero semplificato la vita: è un prodotto ottimo, che ci consente di avere in un attimo statistiche, storico e l'anagrafica. L'efficienza è aumentata almeno del 55%. Rispetto al 2008, nel 2009 il fatturato è aumentato del 50%». Ognuna delle 28 postazioni del call center è dotata di un computer, su cui si aggiornano in tempo reale i dati. «Il Gat.crm aiuta anche nella fase commerciale, per coordinare gli agenti - spiega Roberto Lorenzetti, amministratore delegato di Siseco -. A fine giornata, grazie al report delle chiamate fatte, si organizzano gli appuntamenti con gli agenti. Il Gat.crm permette di aggiungere le note relative al cliente: quando gli operatori fissano l'appuntamento, raccolgono anche informazioni che saranno utili agli agenti nel fare proposte mirate, come ad esempio quante persone ci sono in famiglia, se ci sono problemi di salute. Gat.crm permette di gestire anche la fase del post vendita, coordinando le manutenzioni».

Genesis. L'azienda, con sede a Gorla Minore (Va), fornisce macchinari made in Italy che grazie all'osmosi inversa depurano l'acqua del rubinetto, eliminando le eventuali impurità e gli inquinamenti. Il prodotto più venduto è New Slim, che produce fino a 90 litri all'ora. Grazie alle dimensioni ridotte (40 centimetri di base, 9,8 di altezza e 42,5 di larghezza) può essere installato sotto lo zoccolo della cucina. Il plus rispetto ad altre aziende che commercializzano prodotti simili, è che parte del macchinario è realizzata su misura per l'azienda, quindi gli interventi in caso di guasto o malfunzionamento avvengono in un paio di giorni. «Da anni la mia famiglia è leader nel settore delle canne fumarie con il marchio Stabile - dice l'Ad Federica Stabile- Nel 2006 abbiamo deciso di ampliare il business, creando la Genesis, una nuova società che vende depuratori domestici per acqua. Abbiamo scelto di investire in questo prodotto perché ci crediamo: funziona e lo sappiamo di sicuro, perché siamo stati noi i primi a provarlo».

Siseco. Nata nel 1987, Siseco ([www.siseco.it](http://www.siseco.it)) è azienda leader nel settore IT e sviluppa soluzioni rigorosamente "Made in Italy" grazie a un team interno di ingegneri e tecnici. I prodotti di punta sono GAT.crm, un sistema che vanta 10 anni di esperienza ed è utilizzato da oltre 25mila utenti, e b.com il CRM di nuova generazione realizzato in un'ottica web 2.0, potente, innovativo e altamente personalizzabile. Le proposte Siseco sono le uniche fornite già con i dati della Guida Monaci integrati: un database completo con l'anagrafica di 500mila aziende italiane verificate pronto per essere utilizzato e l'innovativo sistema di Lead Generation Integrato al CRM, basato sulla formula "Pay per Lead". Sono oltre 250 le realtà in tutta Italia che utilizzano le piattaforme Siseco, tra queste Editalia (Istituto Gruppo Poligrafico Zecca dello Stato), Fastweb, Tre, Michelin, Il Sole 24 Ore, Telecom Italia, Editoriale Secondamano, Gruppo Phonemedia, Del Taglia Piscine.