

## Crm, accordo fra Siseco e Guida Monaci per un pacchetto «all inclusive»

La collaborazione unisce le soluzioni di Customer relationship management a un database anagrafico affidabile e completo

«Lo scopo principale del Crm è aiutare le aziende a trovare nuovi clienti e a mantenere gli esistenti. Grazie all'accordo stipulato con Guida Monaci, società che vanta la banca dati più completa del sistema Italia, oggi le aziende che si affidano a noi possono trovare già all'interno del loro sistema informatico per la gestione del Crm tutta la Guida Monaci con un database completo di 500.000 aziende italiane, in modo da facilitare la ricerca di new business. Siseco è la prima azienda in Italia in grado di fornire un pacchetto all inclusive». Roberto Lorenzetti, amministratore delegato di Siseco, commenta così l'accordo siglato tra Siseco e Guida Monaci, società leader in Italia nel settore della business information.

«Abbiamo scelto Siseco perché ci ha dimostrato di essere un'azienda attenta alle dinamiche qualitative, snella nel management e aggressiva al punto giusto - spiega Sergio Grillo, Data communication manager di Guida Monaci -. Con questa società abbiamo voluto inserire per la prima volta i nostri dati nel Crm. Guida Monaci è un infomediario di qualità e dove c'è bisogno di informazioni a valore aggiunto, ha il dovere di esserci. Il Crm quindi, come strumento di costante perfezionamento del rapporto con la clientela potenziale, è un'altra delle soluzioni che un information provider deve poter governare. Poi, a ciascuno il suo: noi ci occupiamo della "energia" (i dati) e lasciamo altri a occuparsi dei "motori", in questo caso le

piattaforme di Crm. In passato abbiamo contribuito a progetti di terzi, ma mai in maniera così organica. Oggi l'evoluzione naturale dello one-to-one marketing, pone i nostri clienti nelle condizioni di perfezionare sempre di più le tecniche di monitoraggio e analisi dei mercati potenziali: per un'azienda come Guida Monaci che da 140 anni fa della interrelazione costante con il sistema Italia la sua ragion d'essere, contribuire con il proprio know how a questa evoluzione è un obbligo». La collaborazione trasforma la soluzione Crm di Siseco in uno strumento di business d'immediato utilizzo, che in più offre un database anagrafico affidabile e completo, disponibile fin da subito, in quanto già integrato con il proprio sistema.