

COMUNICATO STAMPA

Manageritalia sceglie Wellnet, controllata del Gruppo PRISMI, per la strategia di Inbound Marketing e lo sviluppo di un CRM integrato

Manageritalia è la Federazione nazionale dei manager, dirigenti, direttori generali, quadri e professionisti del commercio, trasporti, turismo, servizi, e settore terziario avanzato che rappresenta, in Italia, oltre 34.000 manager e alte professionalità del settore terziario con l'obiettivo primario di tutelarli, di promuovere il loro ruolo e di contribuire alla crescita economica e al progresso sociale del Paese attraverso assistenza, corsi di formazione ed eventi. Manageritalia e Wellnet entrano in contatto nel 2019 e avviano un percorso di sviluppo della strategia digitale basato sull'inbound marketing.

Gli obiettivi del progetto

Manageritalia si rivolge a Wellnet inizialmente per un servizio di formazione e una consulenza su LinkedIn e sul Social Selling. All'interno di questa prima collaborazione nasce l'idea, trasformata poi in esigenza, di abbracciare la filosofia dell'inbound marketing e disporre, quindi, di uno strumento nuovo, moderno e flessibile, in grado di supportare la realizzazione delle nuove strategie e allo stesso tempo di gestire con maggiore facilità ed efficacia la gestione delle numerose comunicazioni che la federazione invia ai suoi affiliati, partner e sostenitori. Il team di Wellnet individua nella piattaforma HubSpot lo strumento ideale per questa finalità che, proprio per le sue caratteristiche fortemente votate all'interoperabilità e all'automazione dei processi, si pone come un asset centrale per le attività di marketing e comunicazione del cliente. Attraverso questo strumento, infatti, saranno gestite le anagrafiche dei contatti, la realizzazione e l'invio delle newsletter e, grazie allo sviluppo di un'integrazione software tra i sistemi presenti e la nuova piattaforma, anche gli eventi, il ticketing e il centralino, così da unire tutti i dipendenti dislocati negli uffici di tutta Italia.

Lo sviluppo del progetto

Il primo step del progetto, che è in piena fase operativa, è incentrato sullo sviluppo della strategia di inbound marketing e sulla configurazione della piattaforma CRM, nella quale accogliere i circa 200.000 contatti iscritti alla newsletter e i contatti che saranno generati dalle nuove campagne e attività inbound.

La seconda fase, invece, soddisfa l'esigenza del cliente di disporre di uno strumento gestionale integrato per connettere tutti i dipendenti Manageritalia. Il CRM, poggiato sulla piattaforma HubSpot, verrà integrato con il sistema gestionale AS400, che continuerà a svolgere, tra le altre, le funzioni amministrative. Oltre a ciò, è previsto lo sviluppo ex novo, direttamente in HubSpot quando possibile, delle personalizzazioni precedentemente realizzate per Manageritalia, mentre, nei casi in cui ciò non sarà possibile, sarà realizzata una serie di integrazioni tra queste applicazioni e il cuore del nuovo sistema informativo.

Il rilascio finale è previsto in vari step per concludersi a giugno 2021.

Milano, 14 dicembre 2020

Il profilo di Wellnet

WELLNET

Con sede a Milano, è l'azienda del Gruppo PRISMI specializzata nell'offerta all'alto segmento di mercato di strategie di digital marketing e automation, rigorosamente data driven, per integrare e abilitare nuovi servizi di business in ogni contesto. Oltre 70 tecnici e specialisti, con competenze certificate ed esperienze pluriennali in tutti i settori, garantiscono una expertise unica, oltre che nel digital marketing, anche nella grafica on- e off-line.

www.wellnet.it

Wellnet S.r.l.

Via Elia Lombardini, 13
20143 Milano, Italy



Tel. +39.02.30519000
Fax. +39.02.47921029



info@wellnet.it
www.wellnet.it



Cap. Sociale € 41.000,00 i.v.
P.I. | C.F. | Reg. Imp. di MI
n. 04784670962

A company of **PRISMI**
DIGITAL INNOVATION COMPANY

Il presente comunicato è disponibile sul sito internet della Società www.prismi.net

PRISMI S.p.A., società quotata sul segmento AIM di Borsa Italiana, è leader nel settore del digital marketing, attiva dal 2007, che opera oggi conta oltre 350 addetti (compreso il trade) sul mercato italiano, attraverso 3 società, e anche sul mercato svizzero. Una specifica Business Unit è dedicata alla clientela con esigenze, in particolare per progetti e-commerce, più complesse e articolate. IL GRUPPO PRISMI offre un'ampia gamma di servizi di web marketing che spaziano dal content marketing, alla creazione di siti web e di e-commerce, al search marketing, con una forte specializzazione nel posizionamento sui motori di ricerca (SEO), alla gestione dei social network e mobile marketing e altre soluzioni di comunicazione digitale. Attraverso una rete di consulenti, presente su tutto il territorio nazionale, si rivolge a tutte le realtà imprenditoriali, dalle PMI ai grandi gruppi industriali, offrendo loro servizi customizzati e integrati, progettati per sviluppare una presenza online di successo. La società, che è particolarmente attenta sia alla qualità dei servizi erogati che alla continua innovazione di settore, dispone di 5 sedi, gestisce circa 6.000 clienti, attivi in tutte le aree di mercato, e seguiti per ogni loro esigenza da una specifica funzione di Customer Care dedicato.

PRISMI S.p.A., sede legale Via G. Dalton n. 58 | 41122 Modena (MO), Italy | Capitale Sociale € 12.778.157,00 i.v. | R.E.A. MO-364187 | Partita Iva, Codice Fiscale, Registro Imprese di Modena n. 03162550366.

Ticker: PRM, Codice Isin: IT0004822695

Nomad EnVent Capital Markets Ltd.	Investor Relations PRISMI S.p.A.
42 Berkeley Square London W1J 5AW (UK) Italian Branch Via Barberini 95, 00187 Rome (Italy)	Viale G. Dalton, 58 41122 Modena (MO), Italy
+44 (0) 2035198451 / +39 06 896841 pverna@eventcapitalmarkets.co.uk gdalessio@eventcapitalmarkets.co.uk	+39 059 3167411 investor@prismi.net