



cliente

MediaXchange S.r.l

settore merceologico

Media Buying & Planning

numero addetti

13

fatturato

12,9 milioni di Euro

sito internet

www.mediaexchange.it

### soluzioni Zucchetti in uso:

- ▶ Infinity Collaboration Framework
- ▶ Infinity DMS
- ▶ Infinity CRM
- ▶ Infinity Portal
- ▶ Infinity BPM

### Partner Zucchetti:

Z-Lab da oltre 30 anni sviluppa, distribuisce e supporta soluzioni software basate su tecnologia Zucchetti. L'ampio portafoglio clienti comprende aziende di piccole, medie e grandi dimensioni con referenze attive su tutto il territorio nazionale. Z-Lab offre anche un servizio di analisi dei processi per analizzare i flussi aziendali, i sistemi in uso, le funzionalità presenti e quelle desiderate. Quest'attività specialistica consente al Cliente di valutare in anticipo le reali esigenze identificando le aree cruciali, le necessità di eventuali implementazioni software o modifica di processi, le criticità e l'impatto organizzativo.



Via Amellina, 100  
24069 Trescore Balneario (BG)  
Tel. 035/42.54.174  
E-mail: info@z-lab.it  
www.z-lab.it



## Comunicazione e business senza confini con Infinity Zucchetti

MediaXchange è una società indipendente specializzata nel Media Planning & Buying per campagne pubblicitarie multicanale e nello sviluppo di progetti marketing speciali dedicati alla brand & product communication. Opera su scala nazionale ed internazionale, attraverso rapporti di partnership e accordi a performance e fornisce alle aziende supporto in termini di media planning e business development. I clienti possono contare sull'esperienza di specialisti per ogni tipo di media.

MediaXchange, inoltre, affianca ai laboratori dedicati al Media Planning & Buying, apposite Business Units composte da esperti marketing con know-how trasversale, specializzati in diversi settori: dal Welfare Aziendale fino alla Responsabilità Sociale d'Impresa.

## case history

### Esigenze del cliente

L'esigenza di MediaXchange era quella di realizzare un sistema informativo unico, centralizzato e condiviso che consentisse la gestione dei diversi ed articolati processi aziendali.

MediaXchange aveva infatti la necessità di gestire le campagne marketing con invio delle comunicazioni ai propri clienti anche mediante DEM, le trattative commerciali sino alla redazione dei piani di comunicazione e gestione degli ordini da clienti e verso le concessionarie di pubblicità. Il tutto, creando un flusso operativo condiviso.

Per fare questo, c'era quindi bisogno di un sistema integrato completamente web based e in cloud, che eliminasse l'infrastruttura server precedentemente in uso e la necessità di installazioni locali che oggi utilizzano esclusivamente i browser.

### Progetto realizzato

Z-Lab, come prima attività, ha ricevuto da MediaXchange l'incarico di effettuare un'analisi dei processi aziendali e recepire le indicazioni della Direzione anche di tipo strategico, valutando poi le possibili soluzioni. La piattaforma integrata Infinity Zucchetti si è rivelata la miglior soluzione su cui basare l'intero flusso operativo. Grazie alla soluzione di Collaboration di Infinity, gli addetti di MediaXchange, con un unico strumento condividono le agende e il calendario, scrivono e ricevono email e con Infinity Push sincronizzano gli appuntamenti e le rubriche sui dispositivi mobile. La gestione digitalizzata dei documenti è ottimizzata grazie a classificazioni create con attributi ad hoc per le necessità del cliente, in modo da archiviare, con diversi livelli di permessi, file amministrativi, commerciali, marketing, tecnici. Con Infinity Connect, gli operatori sono in grado di scaricare i file localmente per lavorarli e poi caricarli nuovamente nel DMS per condividerli con gli altri utenti. MediaXchange sfrutta inoltre tutte le potenzialità di Infinity CRM pre-sale e post-sale. Z-Lab prima di tutto ha importato da diverse fonti tutte le anagrafiche dei clienti e dei prospect; MediaXchange è così in grado di utilizzare il CRM Marketing per gestire le liste di invio delle campagne email. Gli utenti creano e gestiscono i messaggi in HTML e li

inviano alle liste segmentate per categorie di interessi. Con il monitor messaggi controllano i risultati degli invii (aperture, click, cancellazioni, ecc.). Il sistema è stato recentemente utilizzato con successo per l'invio dei biglietti di ingresso a Expo Milano 2015 a oltre 90mila nominativi. Sul CRM Sales è stato invece realizzato un flusso per le trattative che parte dal modulo di briefing ed arriva alla redazione dei piani di comunicazione e alla realizzazione dell'offerta che diventa ordine cliente. Il tutto viene visualizzato dalla Direzione Generale con la dashboard operativa, dove è possibile vedere quante trattative sono in corso, in che stato sono e a chi sono assegnate. Il processo è ora unico e condiviso tra i vari operatori e segue la trattativa nelle diverse fasi. Inoltre, completata la fase di definizione delle casistiche di trattativa che il cliente si trova a gestire, tutto il flusso commerciale sarà automatizzato e integrato nel BPM già in uso.

### Perché Zucchetti?

**Risponde il Dott. Alessandro Maggioni**  
**Direzione Generale**

Prima di scegliere quale prodotto adottare, abbiamo dato l'incarico a Z-Lab di effettuare una analisi dei processi presso la nostra azienda. Abbiamo apprezzato l'attività svolta da Z-Lab che ha toccato aspetti di flusso e anche organizzativi, individuando la soluzione definitiva nella piattaforma Infinity Zucchetti. Durante la fase d'implementazione siamo stati seguiti da Z-Lab sino al raggiungimento dei risultati attesi. Dopo aver attivato con successo le aree di archiviazione documentale, commerciale e tecnica, abbiamo preso in considerazione l'eventualità di estendere l'utilizzo della piattaforma anche all'area gestionale-amministrativa per integrare tutto il flusso in un unico sistema, accessibile via web e totalmente in cloud Zucchetti