



TECHNOLOGY DATABASE

HARTE-HANKS

Una visione ancora più approfondita...

Market intelligence per un marketing intelligente



We make it happen.®

Guarda più attentamente, guarda più in profondità

Ottimizzare le vendite e le attività di marketing non è mai stato così difficile. Non si tratta solo di concentrare la propria attenzione verso le aziende giuste. Occorre, infatti, rivolgersi anche alle persone giuste, conoscere le loro intenzioni di acquisto, sapere il tipo di tecnologia che utilizzano o che progettano di utilizzare. È un obiettivo che varia sempre di più.

Allo stesso tempo, dovete agire nel modo più efficiente e conveniente possibile. Le persone a cui vi rivolgete sono sempre più disorientate dalla grande quantità di comunicazioni di massa che ricevono. Come si fa ad avere la certezza di anticipare realmente le loro esigenze? Siete sicuri di colpire il bersaglio giusto al momento giusto del ciclo decisionale?

Un targeting preciso a garanzia di migliori risultati

Alla base del vostro successo vi sono i dati di marketing. Ma in che modo potete essere certi che i dati siano di buona qualità e aggiornati? Esistono molti fornitori in questo campo, ma i loro dati spesso creano grossi problemi: inesattezza, duplicazione, ecc.

Harte-Hanks vi garantisce una percezione unica della tecnologia che i vostri potenziali clienti utilizzano e sulle loro previsioni di acquisto, unitamente al più accurato elenco di nominativi appartenenti alla tipologia di azienda che desiderate raggiungere, ovunque in Italia e nel mondo.

La risposta è...
Harte-Hanks Market Intelligence

Un nuovo modo di vedere i dati

Crediamo che sia giunto il momento di cambiare il pensiero comune.

I dati di marketing non sono altro che materie prime. La vostra azienda può crescere solo nel momento in cui disponete della necessaria **market intelligence**... e questa è un'altra sfida.

Per "market intelligence" intendiamo una raccolta dei dati più aggiornati sugli acquirenti IT completa di nominativi e informazioni dettagliate sulle tecnologie che utilizzano.

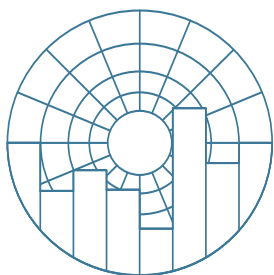
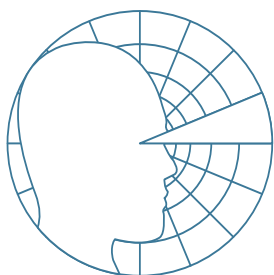
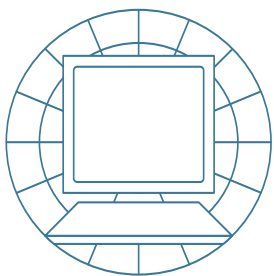
Il giusto complemento di questa "market intelligence" è costituito da un'ampia gamma di modalità di invio dei vostri messaggi in modo professionale: il mezzo giusto, al momento giusto, dalla e-mail al contatto diretto.

Harte-Hanks offre la fonte più ricca di market intelligence IT oggi disponibile al mondo. E la redditività dell'investimento?

- Visione unica di ogni aspetto tecnologico: i vostri team di marketing e vendite avranno la certezza di conoscere alla perfezione clienti, potenziali clienti e concorrenti
- Enorme flessibilità: potrete scegliere accuratamente i dati di cui avete bisogno per le vostre campagne, siano esse condotte su base costante o solo occasionali
- Numerose opportunità di generare maggiori profitti: maggiore astuzia e concentrazione sull'obiettivo consentono di ottimizzare il budget destinato al marketing.

La prova: una campagna di marketing che utilizza un elenco privo di contatti nominativi garantisce al massimo un tasso di successo dello 0,1%. Questo tasso aumenta fino allo 0,8% in caso di contatto nominativo verificato. Questa è la vera intelligenza!

Individuate i potenziali clienti



...in base all'azienda

Al cuore dell'approccio di market intelligence di Harte-Hanks vi è il **Database Tecnologico Ci (CiTDB)**, il primo e il più grande database al mondo di acquirenti di soluzioni informatiche e di telecomunicazioni, di decision maker e di influencer:

- più di 1,8 milioni di contatti in oltre 600.000 aziende di tutto il mondo di cui oltre 160.000 in 20 paesi d'Europa di cui più di 10.000 in Italia
- aggiornamento lungo tutto l'arco dell'anno e basato su oltre 60.000 interviste al mese
- disponibilità online in formato flessibile, così da poterlo utilizzare per una vasta gamma di campagne e iniziative di "intelligence gathering".
- flessibilità nell'utilizzo dei dati forniti per ricerche di vendita e marketing, analisi, segmentazioni, prospezioni, ecc.

...in base alla tecnologia

Se disponete di un portafoglio prodotti ricco e per le vostre ricerche avete bisogno di una soluzione informatica molto precisa e complessa, il **CiTDB** rappresenta il miglior punto di partenza possibile. Offre oltre 350 campi tecnologici in cui è possibile effettuare ricerche, dai profili PC e server installati, strumenti di telecomunicazione, software e sistemi operativi, alle caratteristiche della tecnologia installata. Ciò significa, in pratica, infinite possibilità di segmentazione!

...in base al contatto

Grazie a **Ci Focus**, potete utilizzare le informazioni presenti nel CiTDB in modo tattico ed efficace. Questo strumento vi fornisce rapidamente i dati di cui avete bisogno per condurre, in modo semplice e intuitivo, campagne di direct marketing e telemarketing concentrate esclusivamente su contatti in aziende che utilizzano la tecnologia corrispondente al vostro target. Il risultato? Potete muovervi velocemente, concentrare le vostre risorse di marketing e godere di una maggiore redditività del capitale investito per le vostre campagne occasionali.

...in base alle dimensioni dell'azienda

Offriamo un modo nuovo ed efficiente di garantire alti rendimenti del vostro capitale investito nella market intelligence grazie a un'enorme quanto inesplorata fonte di potenziali clienti: le PMI. **Ci Predict** è un nuovo strumento progettato per aiutarvi a individuare più accuratamente le piccole aziende che probabilmente si doteranno dei prodotti e dei servizi che offrite.



...in modo conveniente grazie all'e-mail

L'e-mail è considerato il mezzo più veloce ed efficiente di comunicare con i potenziali clienti; **e-t@rget intelligence** di Harte-Hanks è un database di indirizzi e-mail opt-in di contatti decision maker, e grazie al quale disporrete di un servizio potente e completo per l'invio di messaggi.

...in anticipo sulla concorrenza

La vostra forza vendite può essere ancora più efficace quando riceve dei lead "a caldo". Gli utenti CiTDB possono scegliere di sottoscrivere anche solo questo servizio. Specificate l'area tecnologica del prodotto o del servizio che volete valutare: verrete immediatamente avvisati per e-mail se uno dei contatti che abbiamo intervistato intende fare un acquisto in quel determinato settore. Ogni mese, durante le interviste di aggiornamento del CiTDB, individuamo infatti più di 10.000 **progetti di acquisto tecnologico**.

In questo modo, la market intelligence è molto più che una semplice raccolta di dati. Si tratta di accuratezza e qualità. Vi permette di comprendere i dettagli vitali che fanno la differenza tra un cliente potenziale e "una perdita di tempo".

Si tratta di avvalersi della nostra esperienza trentennale per svolgere al vostro posto un compito molto complesso... in modo che possiate concentrarvi sul vostro core business senza disorientarvi in enormi quantità di dati.

La prova: nessuno ha una visione più approfondita delle esigenze di dati di marketing IT.

La prova: Harte-Hanks lavora con la maggior parte delle aziende informatiche e di telecomunicazioni Fortune 500 e centinaia di piccole imprese tecnologiche.

La prova: il nostro campo d'azione è globale, ma il nostro obiettivo è locale. Crediamo infatti di parlare la stessa lingua dei vostri potenziali clienti: letteralmente e tecnologicamente.

Market intelligence in azione

Caso 1. Incremento delle vendite grazie ad una migliore segmentazione del mercato

- Questo fornitore di soluzioni di storage non riusciva a generare volumi sufficienti di vendite in quanto si era concentrato su un numero eccessivo di potenziali clienti PMI servendosi esclusivamente dei criteri più ovvi: settore d'attività e dimensioni della società
- Harte-Hanks ha fornito dati rilevanti in base ad un profilo più vicino all'obiettivo, focalizzandosi sui potenziali clienti con più di cinque server, 250 GB di capacità di storage, una connessione T3, più di cinque sviluppatori e sistemi ERP e CRM distribuiti.
- Grazie ad una significativa riduzione quantitativa del target e ad un programma di direct marketing integrato, l'azienda ha registrato un notevole incremento delle vendite.

Caso 2. Contenere i costi delle campagne di marketing riducendo le dimensioni del target

Un fornitore di soluzioni mobili ha introdotto un nuovo prodotto wireless; il suo obiettivo era quello di identificare le aziende che probabilmente avrebbero risposto al lancio promozionale che stava pianificando.

- Le informazioni sul profilo ottenute dal Database Tecnologico Ci di Harte-Hanks sono state analizzate e modellate per reperire le imprese con più di dieci telelavoratori. Sono stati inoltre identificati quattro segmenti target in base al numero di notebook presenti in azienda
- Il risultato? Segmentazione più affinata e quindi mirata con costi di comunicazione marketing significativamente ridotti.

La fonte più ricca di market intelligence

Harte-Hanks non offre solamente dati di marketing: fornisce servizi esaustivi di direct marketing. Ciò significa che possiamo instaurare vantaggiosi rapporti di collaborazione per conferire un reale valore aggiunto alle vostre campagne di marketing. Le nostre soluzioni coprono...

- **Informazione:** disponiamo delle più vaste risorse di raccolta dati del settore

- Raccogliamo e analizziamo dati: costruiamo, gestiamo, ospitiamo e manteniamo tutte le informazioni di marketing necessarie a generare banche dati globali di altissima qualità in grado di offrire una panoramica a 360° di tutti i potenziali clienti.
- Garantiamo accesso continuo ai dati: la vostra azienda e i vostri partners potranno servirsene utilizzando potenti soluzioni di gestione marketing in tempo reale, operative 24 ore su 24, 7 giorni su 7.

- **Visibilità:** uniamo tecniche e tecnologie sofisticate ad una impareggiabile esperienza di mercato

- Forniamo analisi e interpretazione dei dati: i vostri dati di marketing diventeranno davvero "intelligenti"

- **Impegno:** vi aiutiamo a trasformare i dati in azione

- Applichiamo la conoscenza: trasformiamo l'analisi in piani e strategie di marketing efficaci
- Gestiamo per voi programmi di posta elettronica, generazione di leads e programmi di vendita, nonché servizi alla clientela, elaborazione domande e adempimenti.

Harte-Hanks è un fornitore a livello mondiale specializzato in soluzioni di marketing diretto. Fornisce servizi completi alla stragrande maggioranza degli operatori del settore tecnologico e delle telecomunicazioni. Tra i nostri clienti annoveriamo, solo per citarne alcuni, APC, Avaya Business Objects, Dell, EMC, HP, IBM, Microsoft, Oracle, Symantec. Grazie a questa straordinaria conoscenza e comprensione del settore tecnologico e delle telecomunicazioni sapremo mettere le nostre procedure e i nostri programmi di successo a completa disposizione della vostra azienda.

Harte-Hanks in Europa

ITALIA



Numero Verde: 800 87 51 67

BELGIUM



Ekkelgaarden 6

3500 Hasselt,

Belgium

Tél. : +32 (0)11 300 300

Fax : +32 (0)11 300 310

DEUTSCHLAND



Kennedyallee 97A

D-60596 Frankfurt /Main

Freephone : 0800 1800 284

ESPAÑA



Corazón de María, 6 - 3ª

28002 Madrid

Tél: +34 91 413 2495

Fax: +34 91 413 7651

FRANCE



Mini Parc du Verger

1 rue Terre Neuve - Batiment D

91967 Les Ulis Cedex

Tél. : +33 (0)1 64 86 56 00

Fax : +33 (0)1 64 86 56 10

IRELAND



Grantham House,

Camden Street

Dublin 2

Tel: +353 (0)1 407 03 60

Fax: +353 (0)1 417 06 90

UNITED KINGDOM



Wyvern House, Wyvern Way

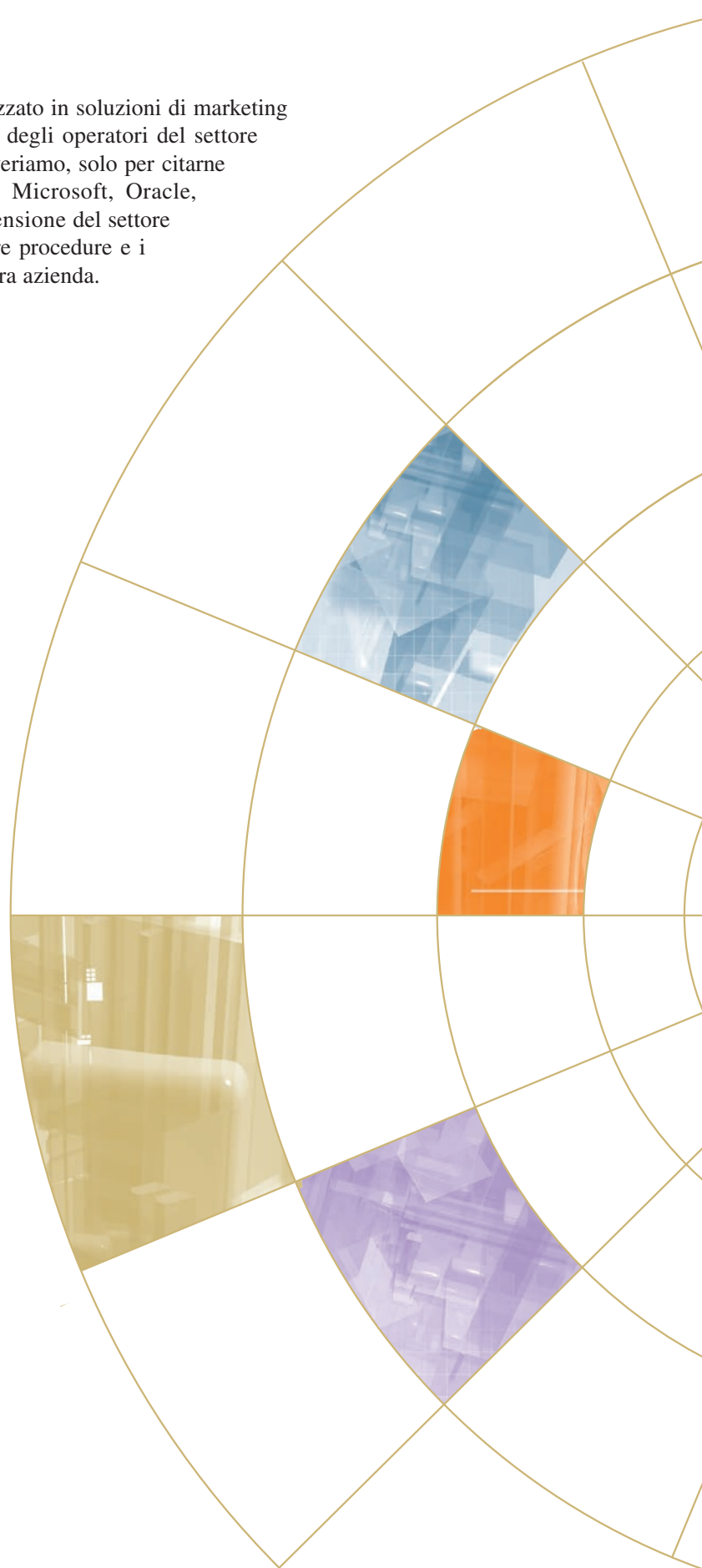
Rockingham Road

Uxbridge UB8 2XN

Tel: +44 (0)1344 325 500

Fax: +44 (0)1344 325 501

Freephone: 0800 960 216



We make it happen.®

www.hartehanksmi.eu

hartehankseuro@harte-hanks.com