

NOSTRUM SRL

"PROGETTO 'DEVELOPMENT NETWORK DISTRIBUTORS'

CO-FINANZIATO NEL QUADRO DEL POR FESR TOSCANA 2014-2020



Regione Toscana



Le ali alle tue idee

ICT e FOTONICA

COERENZA CON LE PRIORITÀ TECNOLOGICHE DELLA SMART SPECIALISATION

Introduzione di nuovi concetti di gestione e sviluppo della comunicazione, rivolta principalmente all'**utilizzo di internet** come canale convergente nella gestione di dati e della comunicazione.

Sviluppo dell'infrastruttura tecnologica, ampliamento della rete di comunicazione e del flusso di dati verso i principali interlocutori, grazie all'ausilio di **piattaforme e soluzioni web based**.

Adeguamento della comunicazione verso i clienti l'obiettivo principale del risultato dello sviluppo del presente progetto secondo i principi propri della **smart specialisation**.

DESCRIZIONE DEL PROGRAMMA DI INVESTIMENTO PREVISTO E RELATIVI OBIETTIVI PRODUTTIVI

Sviluppo di nuove competenze finalizzate ad incrementare la commercializzazione dei prodotti su nuovi mercati esteri.

Attività volta a creare le condizioni necessarie a definire target e modalità operative per posizionamento su nuovi mercati internazionali.

L'attività si compone di due fasi principali:

1. **INBOUND** – attività mirata a far crescere la propria **digital Brand Identity** con l'ausilio di strumenti di market intelligence.
2. **OUTBOUND** – attività mirata a definire il principale target di riferimento e le azioni con le quali si prevede di poterlo ingaggiare.

Le azioni alimenteranno nel tempo la banca dati aziendale tramite la quale definire future e successive azioni.

La banca dati (CRM) sarà sviluppata con **tecnologia web-based**, integrata al sistema gestionale ERP, generando flussi di dati utili ad ottimizzare le fasi di gestione, la tracciabilità delle azioni, la misurazione dell'efficacia delle stesse, per valutare in termini economici quale siano le operazioni più remunerative in relazione ai risultati attesi.

Obiettivi operativi del progetto	Attività dell'obiettivo operativo	Risultati attesi dell'obiettivo operativo
----------------------------------	-----------------------------------	---

1. presenza nuovi mercati	Sviluppo del brand in ambito digitale	<ul style="list-style-type: none"> ● maggiori accessi ● maggiori registrazioni ● maggiori contatti profilati ● maggiori richieste di campioni ● maggiori trattative commerciali.
2. incremento vendite	Ottimizzazione fasi di vendita e post vendita Introduzione concetti di CRM	<ul style="list-style-type: none"> ● Aumento distributori ● Fidelizzazione clienti ● Aumento fatturato
3. integrazione sistemi gestionali	Integrazione CRM e sistema gestionale ERP	<ul style="list-style-type: none"> ● tracciabilità e misurazione delle azioni adottate, ● valorizzazione del costo medio per acquisizione lead, prospect e clienti, ● marginalità costi e benefici.