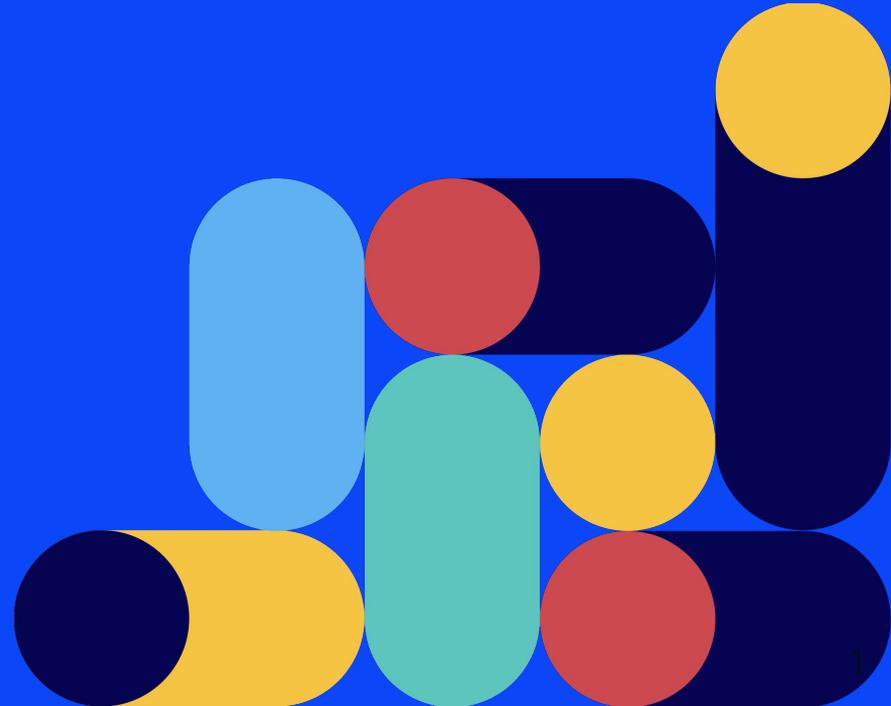


COMPANY PROFILE

DMA



PERCHÈ DMA

Ispiriamo l'adozione di strumenti e metodi di lavoro empatici in grado di offrire un'eccellente Customer Experience



"Today's most disruptive companies are winning on customer experience"

- TONY EADES, Saltd Stone

CHI È DMA

The Customer Experience Company for B2B

DMA è una **customer experience company** per il B2B che aumenta la redditività dei canali di vendita grazie alla creazione di eccellenti esperienze utente.

Lo facciamo realizzando progetti customer centrici che partono dalla comprensione dei bisogni dei clienti fino ad arrivare all'execution della strategia.



"B2B are way more emotional than B2C because there's people's career on the line"

- BRIAN CARROIL, markempa

#3

8

Partner Tecnologici

Siamo Partner Platinum HubSpot, partner AWS, Google, Microsoft, Zendesk, Aircall e di tante altre realtà internazionali.

8,5

Grado di soddisfazione

È il voto medio che i nostri clienti ci hanno dato nel corso del nostro ultimo sondaggio di soddisfazione, che inviamo alla fine di ogni anno in forma anonima.

+1,4 mln

Fatturato nel 2022

Negli ultimi anni il nostro trend di crescita è stato costante, così come il numero di dipendenti. Nell'anno 2022 abbiamo chiuso con una crescita del +25%.

+300

tra progetti e servizi erogati

Lavoriamo con Ferretti, Maticmind, Cefla, Galbani, Amadori ...

COME LO FA DMA

Risultati concreti e misurabili che attivano il tuo business

Definiamo una strategia digitale a sostegno del vostro business con un approccio integrato di processi, tecnologie e persone.

PROCESSI

Offriamo un approccio sistematico all'organizzazione aziendale per raggiungere risultati di efficienza migliori

TECHNOLOGY

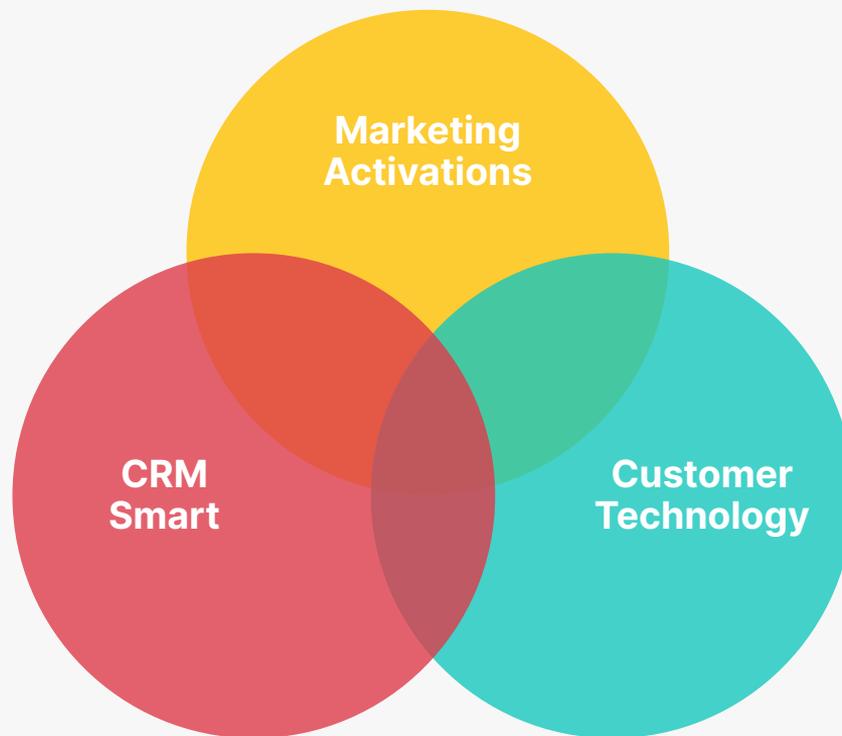
Costruiamo ecosistemi digitali grazie alle nostre competenze nel cloud e nella system integration

PERSONE

Rispettiamo i vostri *core value* per garantire l'allineamento dei nostri servizi e prodotti con le capacità dei vostri talenti

COSA FA DMA

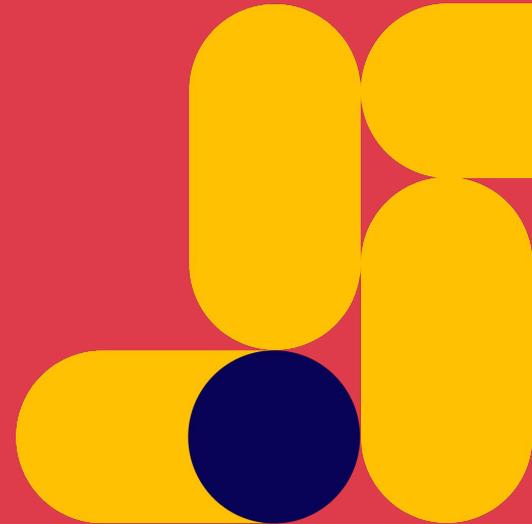
Le nostre aree di intervento



AREE DI INTERVENTO

CRM Smart

#6



AREE DI INTERVENTO

CRM Smart

Strategie e software per gestire la relazione con prospect e clienti allo scopo di aumentare il tasso di conversione dei primi e la redditività dei secondi.



**Sales
Enablement**



**Customer Service
Enablement**



**Customer Service
Enablement**

PRODOTTI



**Business Process
Assessment**



HubSpot Onboarding

Sales Enablement

I nostri servizi di **Sales Enablement** forniscono alla tua forza vendita informazioni, strumenti e procedure che aiutano a creare relazioni più efficaci con clienti e prospect e a supportare lo sviluppo commerciale.

Trasformiamo i tuoi venditori in consulenti in grado di cucire su misura la proposta commerciale sulla base dell'esigenze del cliente e in modo comunque scalabile e automatizzato.

Timeline & Team

- 3-5 weeks (based on scope)
- 1-3 senior enablers

Vantaggi

- Script di pitch ready to use
- Migliore organizzazione appuntamenti di vendita
- Riduzione tempi scrittura email sales

Tool we use



Customer service enablement

Le nostre soluzioni di **Customer Service Enablement** sono un sofisticato mix di metodologia e strumenti che portano il tuo servizio post-vendita a un altro livello per consentirgli di gestire le necessità dei clienti in modo efficiente e scalabile.

La nostra consulenza mira a migliorare davvero la vostra customer experience e per farlo partirà dal rendere il vostro servizio clienti più innovativo e tecnologico

Timeline & Team

- 4-6 weeks (based on scope)
- 1-3 senior enablers

Vantaggi

- Prima assistenza virtuale evoluta
- Banca dati per le F.A.Q. del cliente
- Migliorato processo esperienziale di acquisto

Tool we use



Business Automation

I nostri servizi di **Sales Enablement** forniscono alla tua forza vendita informazioni, strumenti e procedure che aiutano a creare relazioni più efficaci con clienti e prospect e a supportare lo sviluppo commerciale.

Trasformiamo i tuoi venditori in consulenti in grado di cucire su misura la proposta commerciale sulla base dell'esigenze del cliente e in modo comunque scalabile e automatizzato.

Timeline & Team

- 6-8 weeks (based on scope)
- 1-3 senior enablers

Vantaggi

- Unico software su cui aggiornare i dati dei clienti
- Mappatura dei processi as-is e ottimizzazione
- Riduzione tempo uomo

Tool we use



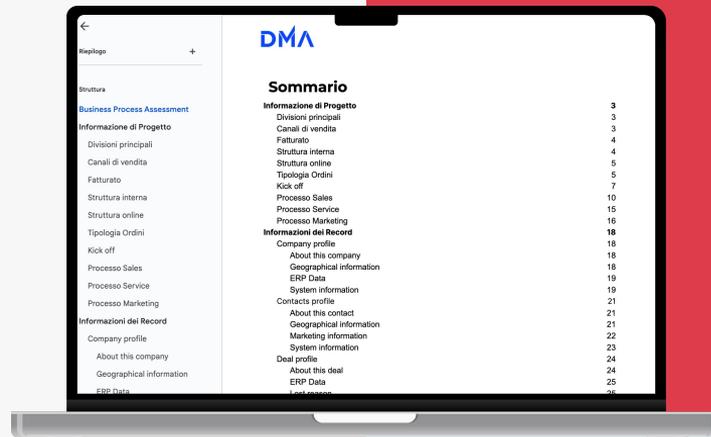
AREE DI INTERVENTO / CRM SMART

Business Process Assessment

Il nostro **Business Process Assessment** permette di analizzare e mappare tutti i vostri processi commerciali e marketing, disegnarli su di un flow chart per identificarne i punti di forza e debolezza e le aree di miglioramento. Anche grazie all'automazione dei processi.

In particolare, con questo servizio, analizzeremo insieme a voi i flussi dalla generazione dei lead, dalla presa dell'ordine fino alla gestione delle problematiche post-vendita.

#11



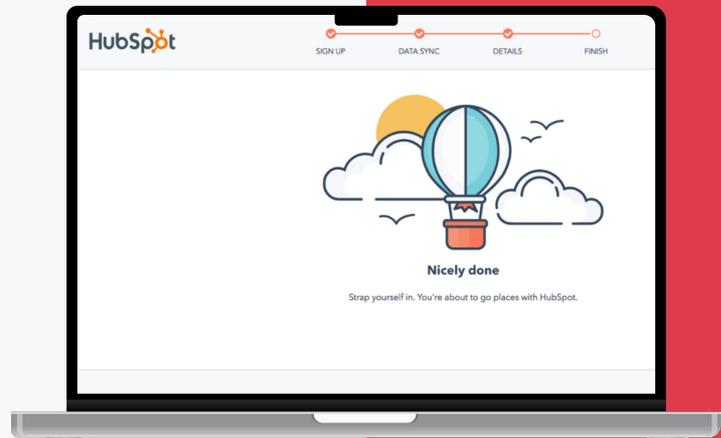
PRODUCT

AREE DI INTERVENTO / CRM SMART

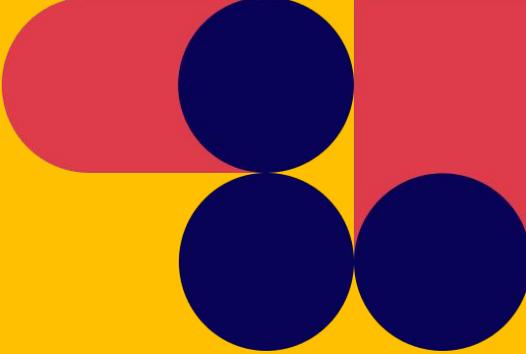
HubSpot Onboarding

Il nostro **HubSpot Onboarding** aiuta le aziende a sfruttare al 100% le potenzialità della piattaforma HubSpot in tempi molto brevi (meno di 3 mesi).

In qualità di HubSpot Platinum Partner sarà nostro compito guidarvi nell'installazione, configurazione, personalizzazione e formazione sull'utilizzo dello strumento.



PRODUCT



AREE DI INTERVENTO

Marketing Activations

AREE DI INTERVENTO

Marketing Activations

Servizi e strategie per attrarre l'interesse di potenziali clienti verso la vostra azienda e i vostri prodotti, con il fine ultimo di generare occasioni di vendita.



**Inbound
Marketing**



**Demand
Generation**



**SEO Audit &
Optimizations**



**Social Media
Marketing**

PRODOTTI



**Digital Competitive
Intelligence Assessment**



Learning Center

Inbound Marketing

L'**Inbound Marketing** risponde alle esigenze informative e navigazionali dell'utente per creare opportunità di interazione che mettano basi favorevoli per un acquisto futuro.

Il nostro servizio Inbound produce articoli, libri, video e in generale quant'altro sia definibile come contenuto di valore per accreditarvi nei confronti di lead e prospect come consulenti di fiducia.

Timeline & Team

- 4-6 weeks / Ongoing
- 1-4 senior marketers

Vantaggi

- Ridurre investimento pubblicitario
- Migliorare credibilità e fiducia
- Traffico di qualità e lead

Tool we use



SEO Audit & Optimizations

Il nostro **SEO Audit & Optimizations** è un servizio ad altissimo ROI perché permette al vostro sito web di raggiungere le prime posizioni di Google e aumentare le sue possibilità di farsi trovare dai prospect, riducendo al contempo l'investimento pubblicitario.

Il SEO Audit è invece indicato nello specifico per tutti i progetti web in fase di restyling e ricostruzione, poiché la sua analisi è già eseguita in area di test per permettere a coloro che si occupano dello sviluppo di ottenere un quadro preciso sullo stato di salute del sito internet.

Timeline & Team

- 4-6 weeks / Ongoing
- 1-4 senior marketers

Vantaggi

- Ridurre investimento pubblicitario
- Traffico più qualificato
- Conversione del visitatore in lead

Tool we use



Demand Generation

La **Demand Generation** è quell'azione di marketing che stimola e cattura l'interesse di una lista di possibili prospect che è stata precedente costruita con tecniche di lead generation o di account based marketing. (Quest'ultime, sono le più usate nel B2B).

La Demand Generation può essere utile per qualsiasi tipo o dimensione di azienda che voglia sviluppare una propria pipeline di vendita dall'online. Per ottenere questo risultato, ci serviremo di quiz, infografiche, ebook, coupon, demo gratuite e altri contenuti di valore.

Timeline & Team

- Ongoing
- 1-4 senior marketers

Vantaggi

- Lista di prospect
- Lead nurturing automatico
- Conversione del lead in cliente

Tool we use



Social Media Marketing

Il **Social Media Marketing** consiste nell'uso strategico di piattaforme di social networking per connettersi con il proprio pubblico e costruire il proprio brand, guidare il traffico sul sito web e influenzare le vendite.

In particolare, il nostro servizio prevede la realizzazione di una strategia di social selling attraverso la quale, pubblicando contenuti empatici e accattivanti, porteremo l'utente a interagire col vostro brand e ad eseguire azioni di acquisto.

Timeline & Team

- Ongoing
- 1-4 senior marketers

Vantaggi

- Migliorare il branding
- Guidare il traffico sul sito internet
- Influenza le vendite

Tool we use

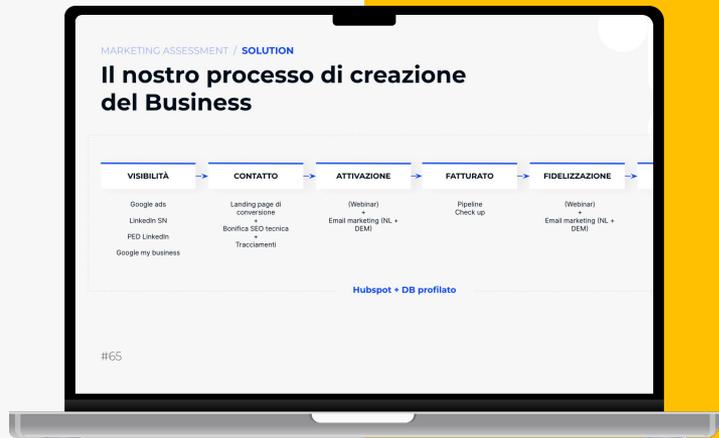


AREE DI INTERVENTO / **MARKETING ACTIVATIONS**

Digital Competitive Marketing Assessment

Il nostro **Digital Competitive Intelligence Assessment** analizza i punti di forza e di debolezza dei vostri concorrenti attuali e potenziali offrendo un contesto strategico, offensivo e difensivo, per identificare opportunità e minacce.

La nostra analisi è concreta e composta da spunti operativi e una checklist di attività consigliate risultanti dall'analisi competitiva che renderanno più efficace la vostra prossima strategia di marketing.

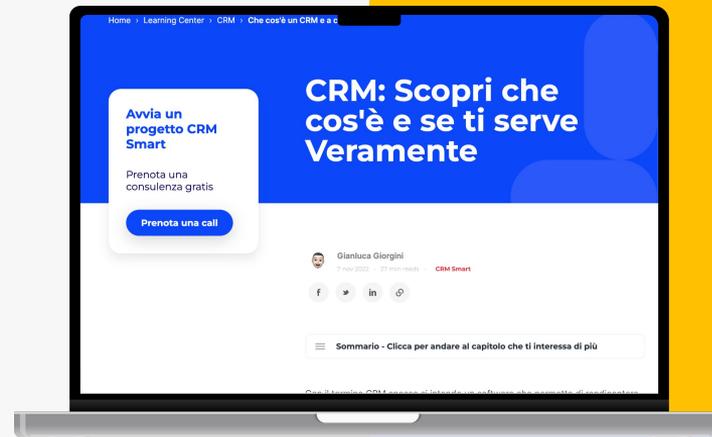


PRODUCT

Learning Center

Il nostro **Learning Center** è l'evoluzione del blog aziendale, un luogo dove i vostri clienti e prospect troveranno risposte ai loro problemi specifici o informazioni utili per eseguire un'azione di acquisto più consapevole.

Con il nostro Learning Center otterrete traffico di qualità, maggiore fiducia nel vostro brand, e di conseguenza un aumento del tasso di conversione del vostro sito internet.



PRODUCT

AREE DI INTERVENTO

Customer Technology

#21



AREE DI INTERVENTO

Customer Technology

Ecosistemi digitali dove online e offline s'integrano tra loro e dove le strategie web e gli strumenti digitali applicati ai processi offline lavoreranno insieme per raggiungere i vostri obiettivi di business.



UI/UX Web Design & CMS Management



Web & Mobile Application Development



Cloud Native Development



API & Integrations



Ecommerce Development & Advisor

PRODOTTI



LoyaltyOne



ERP Bridge

UI/UX Web Design & CMS Management

Con il nostro **UI/UX Web Design & CMS Management** progettiamo interfacce e sistemi di gestione del contenuto capaci di garantire un'eccellente user experience e portare al successo qualsiasi sito o applicazione web.

Le nostre attività di sviluppo e system integration sono sempre precedute da un'attenta analisi user experience di tipo Human-Centered, che è diventata oggi la nuova frontiera del successo di ogni soluzione digitale per la realizzazione di un prodotto "cucito su di voi".

Timeline & Team

- 1 - 3 weeks (based on scope)
- 1 UI/UX Web Designer e/o 1 CMS Specialist

Vantaggi

- Mobile first user interface prototype, navigabile ed utilizzabile per sviluppo
- Sviluppo sito in ambiente CMS manutenibile

Tool we use



Web & Mobile Application Development

Il nostro servizio **Web & Mobile Application Development** realizza applicazioni web e mobile con framework di sviluppo Front-End per ottime performance e la migliore esperienza utente per portare le tue app su App Store e altri outlet digitali.

La nostra consulenza si basa su un ampio investimento in Ricerca & Sviluppo per offrirvi solo il meglio in termini di realizzazioni custom.

Timeline & Team

- 4 - 8 weeks
- 1 o + Web Engineer

Vantaggi

- Assistenza nella pubblicazione in store
- Creazione di applicazioni Android & iOS

Tool we use



Cloud Native Development

Il nostro **Cloud Native Development** crea e aggiorna rapidamente tutte le infrastrutture applicative per un miglioramento della qualità dell'esperienza utente e la riduzione dei rischi di cyber attack.

Il nostro servizio, grazie alla partnership con un cloud provider e leader di mercato qual è AWS, crea ed esegue app reattive, scalabili e tolleranti ai guasti ovunque. In cloud pubblici, privati o ibridi.

Timeline & Team

- 4 - 8 weeks
- 2+ Web Engineer

Vantaggi

- Infrastruttura cloud scalabile e manutenibile, con panoramica su costi e scelte tecnologiche

Tool we use



API & Integrations

Il nostro servizio di **API & Integrations** fornisce una connettività senza soluzione di continuità per tutte le aziende che vogliono automatizzare i processi aziendali e migliorare la condivisione e l'incorporamento dei dati tra varie applicazioni e sistemi.

La nostra consulenza si occupa per esempio della sincronizzazione dei contatti tra il sistema gestionale presente nella vostra azienda e HubSpot CRM affinché i commerciali possano lavorare su questi dati in maniera coordinata.

Timeline & Team

- 2 - 4 weeks
- 1+ Web Engineer

Vantaggi

- Integrazione dei software aziendali con applicativi custom o con i sistemi CRM

Tool we use



E-Commerce Development & Advisory

Con il nostro **UI/UX Web Design & CMS Management** progettiamo interfacce e sistemi di gestione del contenuto capaci di garantire un'eccellente user experience e portare al successo qualsiasi sito o applicazione web.

Le nostre attività di sviluppo e system integration sono sempre precedute da un'attenta analisi user experience di tipo Human-Centered, che è diventata oggi la nuova frontiera del successo di ogni soluzione digitale per la realizzazione di un prodotto "cucito su di voi".

Timeline & Team

- 4 - 8 weeks
- 1+ senior eCommerce consultant

Vantaggi

- Assistenza nella scelta tecnologica corretta e nei processi di configurazione e sviluppo della piattaforma ecommerce (headless o monolitica)

Tool we use



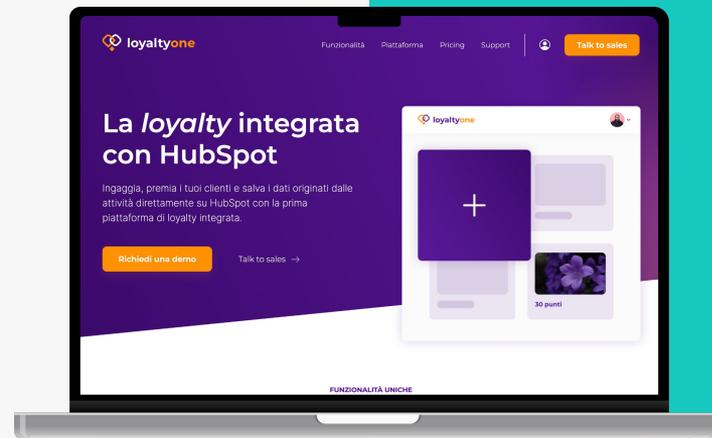
Loyalty One

I software di loyalty sono piattaforme verticali e altamente specifiche per mezzo delle quali le aziende offrono premi, sconti e altri incentivi speciali al fine di attirare e fidelizzare i clienti.



Loyalty One è una piattaforma interamente sviluppata da DMA che si configura come un prodotto a sé stante e che permette di sfruttare le logiche di gamification, sia online sia offline, per migliorare il rapporto e la soddisfazione della base-clienti, fornendo inoltre analisi dettagliate sull'utilizzo e il sentiment della customer-base.

#28



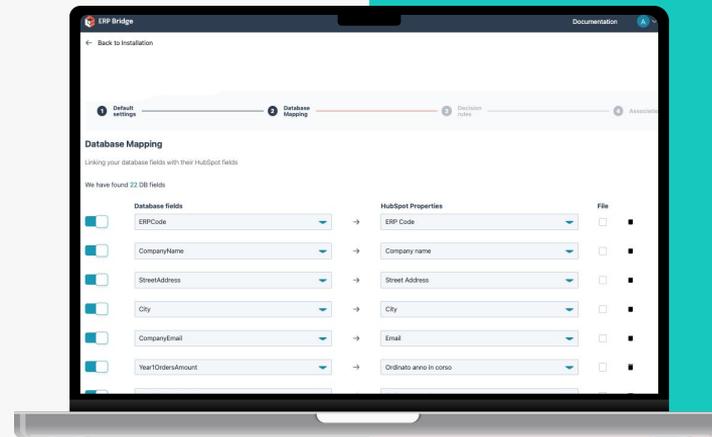
PRODUCT

ERP Bridge

Sono numerosi i software e le applicazioni presenti nelle aziende B2B. Questa situazione crea l'esigenza di sincronizzare i dati per stabilire coerenza tra gli archivi di origine e di destinazione.



ERP Bridge è una piattaforma no coding che può integrare mappare e sincronizzare facilmente i dati HubSpot con quelli presenti nelle principali applicazioni e ERP on-premises.



PRODUCT

LA NOSTRA RETE

TECHNOLOGY PARTNER



È la piattaforma software che ha definito il concetto di Inbound Marketing e offre tutti gli strumenti per metterla in pratica.



È un'azienda di proprietà del gruppo Amazon che fornisce servizi di cloud computing su un'omonima piattaforma on demand.



L'esclusiva partnership delle aziende che posseggono speciali certificazioni Google e investono notevoli budget ads.



Piattaforma eCommerce Headless che combina funzionalità di livello enterprise con estrema facilità, a un costo fisso, senza revenue share.



Prodotti per il customer service e il coinvolgimento dei clienti, flessibili e adattabili alle esigenze delle aziende.



Software CRM con l'obiettivo di aiutare le aziende a vendere in maniera intelligente, migliore e più veloce.



Un centralino VoIP dall'interfaccia intuitiva e che consente all'operatore di prendere appunti e fare strategie di follow-up.



Software, supporto e vantaggi per iniziare a sviluppare e far crescere la propria azienda in un mondo cloud-first.

LA NOSTRA RETE

NETWORK PARTNER

N I M A I /

Agenzia di marketing con specifiche expertise digital e social media e competenze integrate di consulenza strategica, design e creatività, advertising e media planning, produzioni speciali e multimediali.

KAPLET

Digital Workspace, Collaboration e Meetings Solution: distribuita nel modo giusto, le tecnologie aiutano a trasformare la tua organizzazione con interazioni innovative e all'avanguardia.

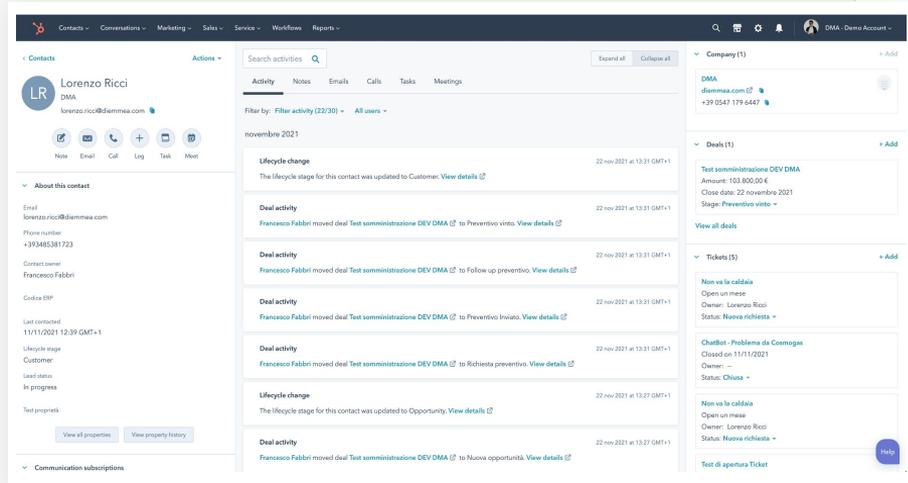


Leader nelle fiere, eventi ed editoria B2B, con oltre 140 magazine specializzati.



Un partner, una filosofia condivisa

HubSpot offre un ecosistema dalle funzionalità all-in-one e che unisce tecnologia, istruzione e community per aiutare le nostre aziende a crescere ogni giorno nel modo migliore possibile, cioè nel rispetto del cliente.

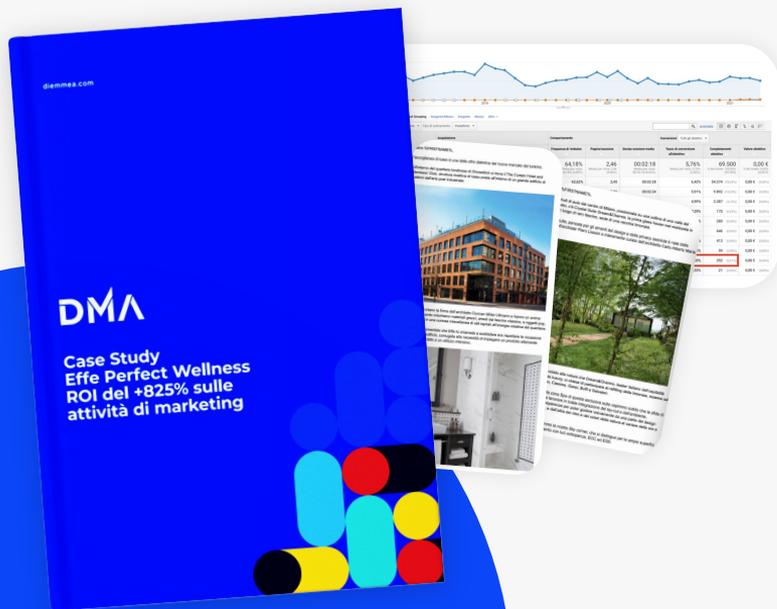


ALCUNI DEI CLIENTI CHE STIAMO ACCOMPAGNANDO



CASE STUDY

Effe Perfect Wellness



ROI del +825% sulle attività di marketing.

Un aumento significativo delle vendite di saune e bagni turchi grazie a una strategia di Inbound Marketing e Sales Enablement.

[Leggi ora](#)

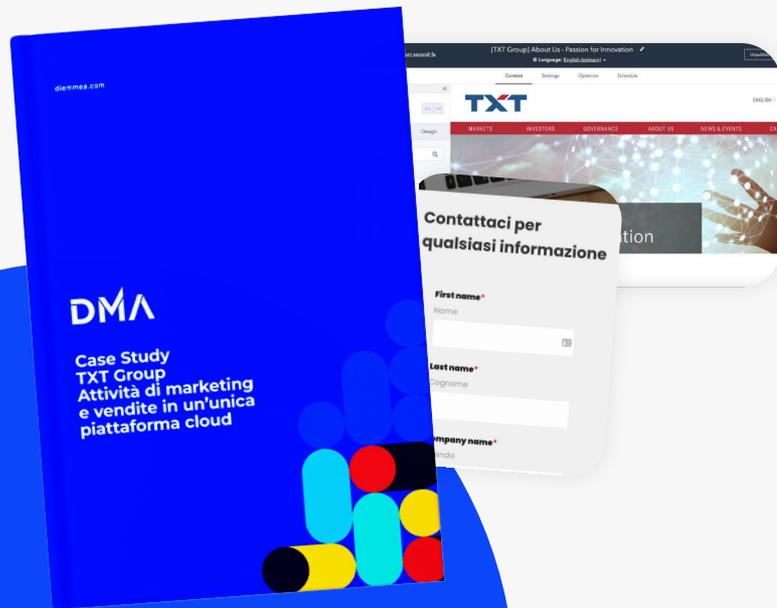


Più lead e processi

Insieme a loro siamo riusciti a far utilizzare il CRM a tutta la rete agenti ed ora abbiamo il controllo completo sul processo di lead-management.

CASE STUDY

TXT Group



Attività di marketing e vendite in un'unica piattaforma Cloud.

Centralizzare le attività di marketing e vendite di tutte le loro filiali in un'unica piattaforma cloud con 100% adoption rate.

[Leggi ora](#)

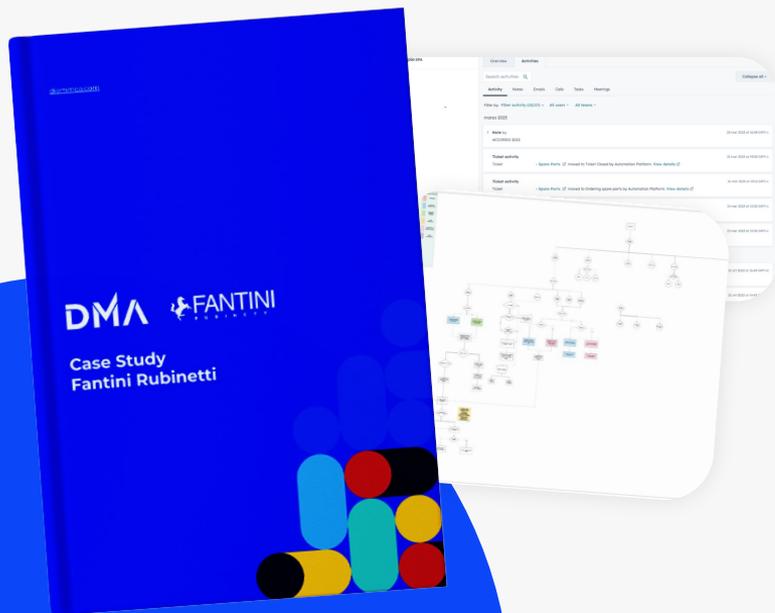


Affidabili

Capaci di semplificare una migrazione CRM da Ms Dynamics a HubSpot e raggiungere i nostri ambiziosi obiettivi di implementazione siti.

CASE STUDY

Fantini Rubinetti



+824 deal generate dall'inizio del progetto CRM.

Fantini è oggi in grado di misurare la redditività di tutte le iniziative marketing, l'andamento delle performance delle vendite e i tempi di chiusura dei ticket di assistenza.

[Leggi ora](#)



Semplificazione

DMA ci ha aiutato per esempio a semplificare il modo in cui i nostri ordini vengono elaborati in un modo semplicemente sorprendente.

CASE STUDY

Recruiter+ per Pieri srl



+300% candidature qualificate generate.

Pieri ha attratto con Recruiter ben 14 talenti qualificati in meno di due settimane, grazie al servizio Recruiter+ di DMA

[Leggi ora](#)

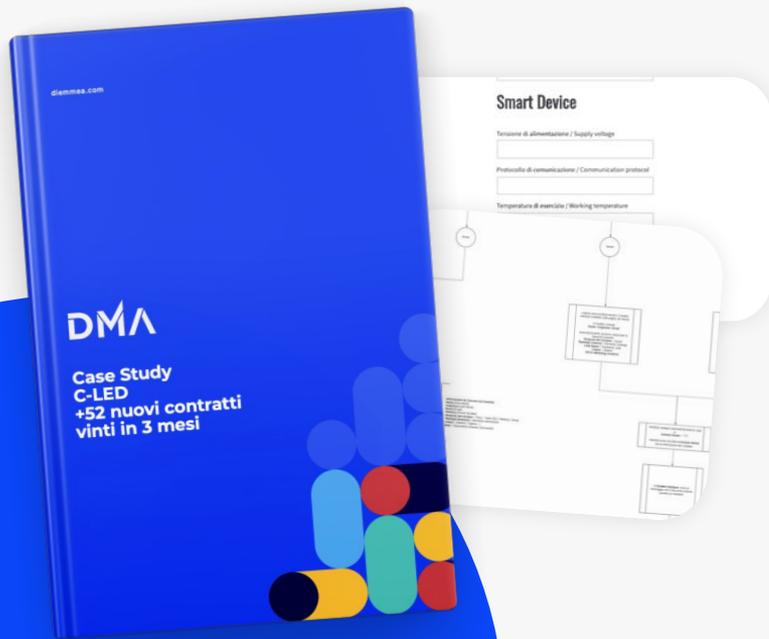


Impatto

siamo rimasti sorpresi dall'impatto immediato e positivo che ha avuto sul nostro processo di reclutamento

CASE STUDY

Cefla C-led



Processi ottimizzati in **3 mesi** e **52 nuovi contratti vinti**.

C-LED, nei primi 4 mesi di progetto CRM realizzato con DMA, ha generato 495 nuovi contatti, 148 opportunità e 52 contratti vinti.

[Leggi ora](#)

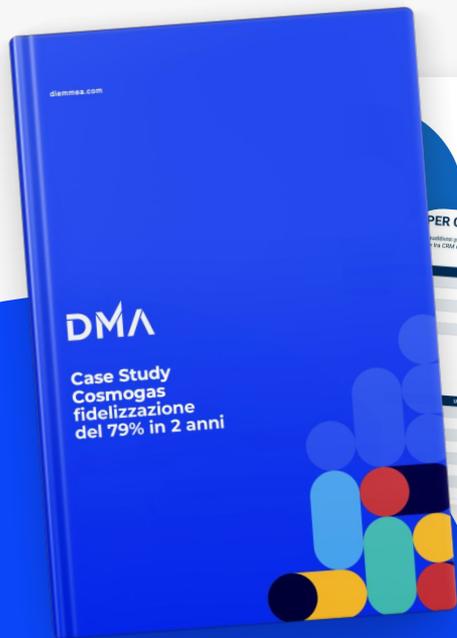


Facilità

la facilità di inserimento in database di nuovi prospect con un paio di clic da tutti i device, e la possibilità di misurare se le proprie performance

CASE STUDY

Cosmoclub



Una piattaforma di **loyalty** in cloud integrata con il **CRM**

2757 premi e tasso di fidelizzazione del 79%

[Leggi ora](#)



Fidelizzazione

la piattaforma ha raggiunto un tasso di fidelizzazione del 79% in soli tre mesi.

CASE STUDY

Galbani Professionale



La strategia InBound che aumenta l'engagement online

La partnership con DMA ha aiutato Galbani a raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi di crescita online e di ottimizzazione dei processi.

[Leggi ora](#)



Feeling

Sono oltre 1700 i contatti che hanno compilato un form e sono entrati nel CRM in questo anno e mezzo di attività di content production.

Grazie per l'attenzione

DMA

